



L'ECHO

N°95

de la baie

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPÉCIAL BATIMAT 2013

Marchés

BATIMAT

LES INNOVATIONS

DOSSIER

RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

PANORAMA

PORTES DE GARAGE

Entreprises

HOMME DU MOIS

DANIEL ROY,
VICE-PRÉSIDENT DE SAPA



INTERVIEW

CÉCILE SANZ,
PRÉSIDENTE DE FPÉE

PORTRAIT

MENUISERIES JANNEAU

ÉVÈNEMENT

FENÊTRÉA, 20 ANS
D'INNOVATION

ZOOM

NOUVEAU DÉPART D'OXXO

Offrez-vous
la crème de Batimat



Rendez-vous

HALL 6
STAND K68

KAWNEER
Design & Performance

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

WWW.LECHODELABAIE.FR

OCTOBRE / NOVEMBRE 2013 - 12 €



SOYEZ LE MAÎTRE DU JEU



groupe

I-PROCESS® LA SOLUTION DE RÉFÉRENCE DES INDUSTRIELS DE LA MENUISERIE ALUMINIUM

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

► Les meilleures performances

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

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

► Une production optimisée

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

► Un service adapté

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

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



i-process®

www.sepalumic.com

Ecrivez à contact@sepalumic.com



INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM

SEPALUMIC S'INSTALLE À PARIS NORD VILLEPINTE



BATIMAT, TOUT UN PROGRAMME

1er rendez-vous mondial du bâtiment et de l'architecture, le salon BATIMAT regroupe durant quatre jours tous les acteurs majeurs du secteur. Sepalumatic, qui compte parmi les entreprises leaders dans la conception de menuiseries et façades aluminium, vous invite à venir visiter son stand. Vous pourrez y découvrir ses dernières nouveautés, des gammes très compétitives au diapason des grands enjeux actuels du marché. Performances énergétiques et basse consommation, accessibilité et confort d'usage des bâtiments, dimension technologique de la construction... ces thèmes d'actualité, mis à l'honneur par l'édition 2013

du salon Batimat, sont depuis plusieurs années au cœur de la politique d'innovation de Sepalumatic.

Aujourd'hui, cette volonté se traduit par un large choix de produits RT2012/BBC, de seuils PMR exclusifs, de systèmes simples et rapides à mettre en œuvre, mais aussi de services d'accompagnement présentés sur notre stand. Des solutions concrètes et parfaitement opérationnelles qui permettent à nos clients de garder une longueur d'avance dans un marché en pleine mutation, aux exigences normatives toujours plus élevées.



FENÊTRE À FRAPPE
DORMANT 70 MM
SÉRIE 5700



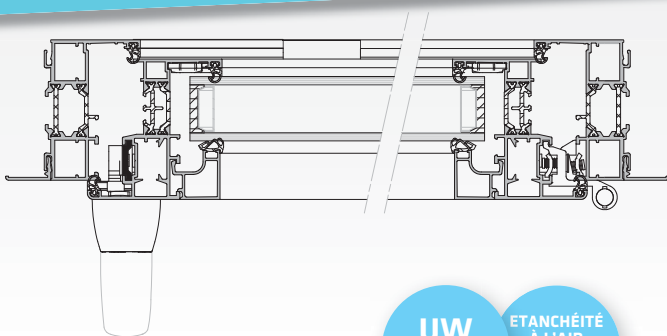
PORTE
DORMANT 70 MM
SÉRIE 4700

LA GAMME  Duotherm DE SEPALUMIC S'AGRANDIT AVEC LA SÉRIE 5700.

Un nouveau système de fenêtre traditionnelle haute performance à gorge européenne, parfaitement adapté à la fabrication artisanale et aux exigences actuelles du marché.

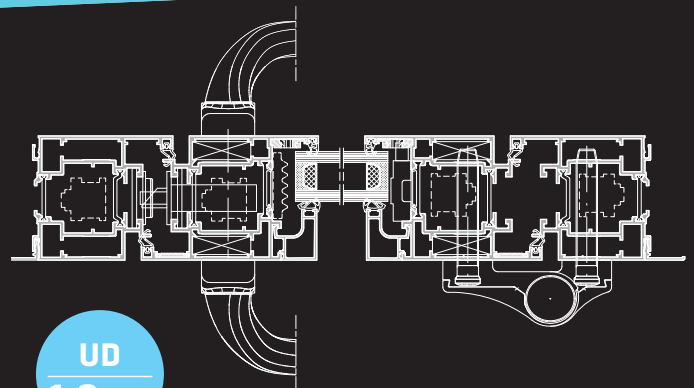
A DÉCOUVRIR SUR LE STAND SEPALUMIC, LA NOUVELLE PORTE PLANE 4700 DUOTHERM. Une nouvelle série qui atteint des performances conformes aux normes BBC et à la RT 2012.

A DÉCOUVRIR EN AVANT-PREMIÈRE
DES INNOVATIONS AXÉES SUR LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE



UW
1,0 W/M².K

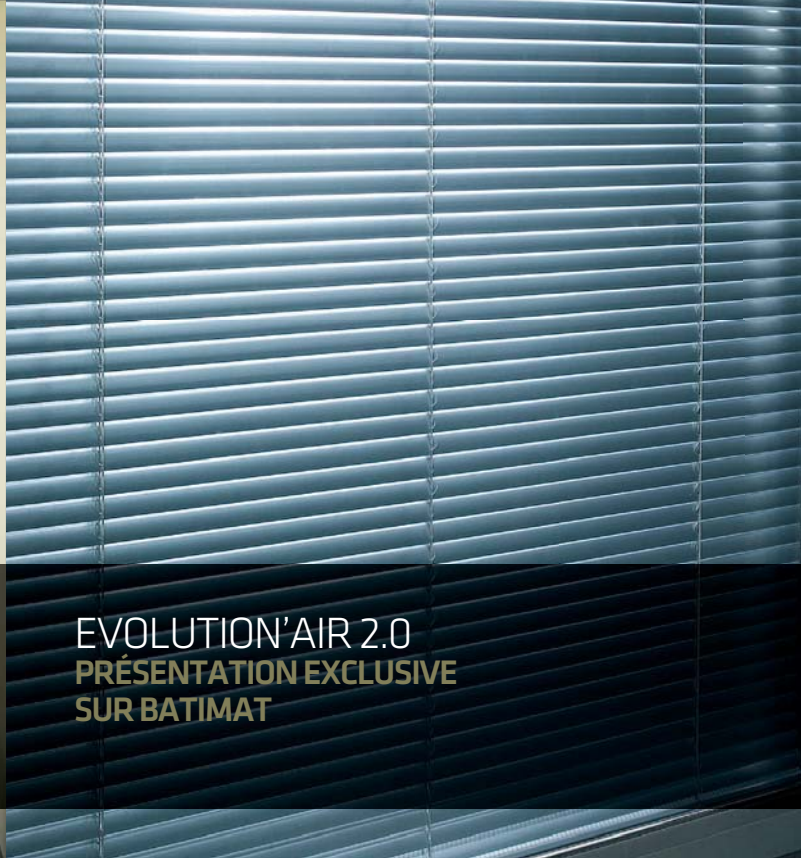
ETANCHÉITÉ
À L'AIR
A*4



UD
1,0 W/M².K



COULISSANT
HAUTE PERFORMANCE
SÉRIE 3200



EVOLUTION'AIR 2.0
PRÉSENTATION EXCLUSIVE
SUR BATIMAT

COULISSANT CLASSIQUE OU
INDUSTRIEL EN BI OU TRI-RAILS,
KIT BBC, SEUIL ENCASTRABLE
POUR LES PERSONNES À MOBILITÉ
RÉDUITE...

Une offre large complétée par le galandage
3200 (1 ou 2 rails), à découvrir sur le stand
Sepalumic.

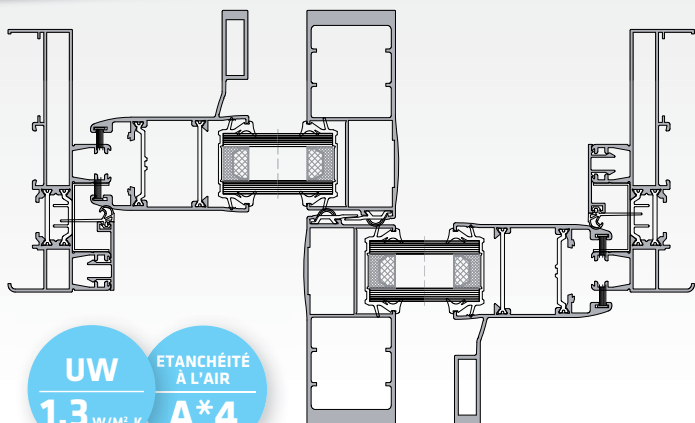
APRÈS LE SUCCÈS DE LA FENÊTRE
RESPIRANTE EVOLUTION'AIR,
SÉLECTIONNÉE POUR DE
NOMBREUX CHANTIERS
D'ENVERGURE,
voici la dernière-née de la gamme
Evolution'Air, une version aux performances
encore plus séduisantes.
Elle va faire la différence...

POUR EN SAVOIR PLUS ?

RENDEZ-VOUS DU 4 AU 8 NOVEMBRE 2013
SUR LE STAND N°67 DU HALL 6 (ALLÉE K)



INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM



UW
1,3 W/M².K

ÉTANCHÉITÉ
À L'AIR
A*4



LA RÉVOLUTION 2.0
EST EN MARCHÉ



L'ÉCHO DE LA BAIE est édité par

LES EDITIONS DU PACIFIQUE

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

Gérante : Stéphanie DREUX-LAISNÉ

Directrice de la publication :

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

ASSISTANTE :

Elodie Gérard
elodie.gerard@lechodelabaie.fr

JOURNALISTES :

Agnès Denoix-Molina
Sophie Dumoulin
Isabelle Fornés-Benassy

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.

UNE SOURCE D'INFORMATION CIBLÉE ET INSTANTANÉE...

Parce qu'Internet est devenu une source d'investigation incontournable qui vient compléter l'information approfondie qu'apporte l'Echo de la Baie aux professionnels de la baie, nous avons le plaisir d'annoncer à nos lecteurs la mise en ligne de **lechodelabaie.fr** à l'occasion de Batimat. Totalement repensé, notre site devient un véritable outil de travail pour la profession. Une source d'information ciblée et instantanée pour nos lecteurs et un moyen de référencement fabuleux pour vous, fabricants et industriels, qui pourrez communiquer sur votre société, votre réseau, vos produits et annoncer vos nouveautés au travers de notre espace IndexPro.

Selon une étude TNS Sofres (mandatée par Roto), même si les artisans et poseurs demeurent largement la principale source d'information en matière de fenêtres pour deux tiers des Français sondés* (64 % et jusqu'à 73 % des 50 ans et plus), 38 % consultent internet pour guider leurs choix. Vous trouverez plus d'informations en allant visiter notre site lechodelabaie.fr ou dans ce numéro de l'Echo de la Baie page 130 et vous trouverez également dans ce numéro nos nouvelles formules d'abonnement intégrant à la fois le magazine et sa version en ligne.

Toute l'équipe est heureuse de vous retrouver à Batimat où vous pourrez nous rencontrer sur notre stand dans le **Hall 6 G 117**. Ce numéro est consacré à cet événement international de la profession. Notre dossier Spécial Batimat vous guidera vers les nouveautés présentées sur le salon.

Notre prochain numéro, Spécial tendances, sera dédié au bilan du salon.

Très bonne lecture...et bon salon !.

Stéphanie DREUX-LAISNÉ



➔ plus d'informations :
Votre contact:
Jean-Pierre BOUREAUD
Responsable du développement La Porte à Côté
06 08 06 09 57
contact@portecote.com

PRODUITS CERTIFIÉS

Le réseau La Porte à Côté propose des produits conformes aux nouvelles exigences réglementaires. Adossé à un industriel reconnu (le Groupe MILLET), le réseau a l'assurance de disposer de gammes certifiées que ce soit en bois, PVC, aluminium ou en mixte.

CERTIFICATION POSE

Conscients que la performance ne peut être validée qu'avec une mise en œuvre de qualité, les poseurs du réseau La Porte à Côté bénéficient de formations continues. Depuis 2012, le réseau s'est engagé dans la Certification Pose Portes & Fenêtres et propose un accompagnement personnalisé aux concessionnaires souhaitant obtenir cette certification.

PLAN DE COMMUNICATION

Dans un contexte économique concurrentiel, l'accompagnement commercial est la force du réseau La Porte à Côté. Un plan de communication dynamique permet aux concessionnaires de générer des contacts.

DÉPLOIEMENT

«Nous souhaitons intensifier notre présence sur l'ensemble du territoire. Nous recherchons des experts de la menuiserie/fermeture, implantés localement et désireux de développer leur stratégie vers l'amélioration du confort de l'habitat.» précise Jean-Pierre Boureaud, responsable développement du réseau La Porte à Côté.



www.portecote.com

REJOIGNEZ LE RÉSEAU D'UN FABRICANT LEADER DE LA MENUISERIE

BOIS, PVC, ALU ET MIXTE



2 QUESTIONS À STÉPHANE GOLIN

Gérant – LA PORTE À CÔTÉ à Romans-sur-Isère (26)

POURQUOI AVOIR CHOISI LE RÉSEAU LA PORTE À CÔTÉ ?

Nous avons choisi le réseau La Porte à Côté parce que ce n'est pas un simple réseau de fenêtriers. En effet, il traite l'isolation de l'habitat dans sa globalité. La gamme de produits Millet est complète et répond aux besoins de nos clients. Nous avons été sensibles à la démarche environnementale du réseau : les concepts du Pack Récup' et de l'Éco-Retour (recyclage des anciennes menuiseries) sont innovants !

QUE VOUS A CONCRÈTEMENT APPORTÉ LE RÉSEAU DEPUIS VOTRE ADHÉSION ?

Grâce à La Porte à Côté, nous sommes devenus des spécialistes de la rénovation de l'habitat. Les actions mises en place par le réseau et les produits Millet nous permettent de satisfaire au quotidien les exigences de nos clients.

ISOLATION DE L'HABITAT

PORTES FENÊTRES BOIS PVC ALU MIXTE
ISOLATION DES COMBLES, ISOLATION DES FAÇADES



Sommaire n°95



Actualités

12 - **Quoi de neuf ?**

39 - **Nouveautés**

Marchés

46 - **Dossier Spécial BATIMAT 2013,** MODE D'EMPLOI

Interview
STÉPHANIE AUXENFANS, Directrice du Salon p.56
NOUVEAUTÉS BATIMAT 2013, À vos marques ! p.60

132 - **Réseaux**

Accompagnement en **MODE MAJEUR**

168 - **Panorama**

PORTES DE GARAGE, un marché à reconquérir



p.46



p.56



p.132



p.168

ELCIA 2.0

CONNECTONS L'UNIVERS MENUISERIE



FABRICANT

Ingénierie Référencement
Diffusion tarifs
Échanges EDI
Valorisation produit
Communication clients



REVENDEUR

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



NÉGOCE

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



ARTISAN

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



E-COMMERCE

Configurateur Web
Multi-support
Choix
Estimation
Mise en situation



www.elcia.com

BATIMAT

04-08 NOV
2013
Paris Nord Villepinte

HALL 6 STAND M36

NOUVEAUTÉS ELCIA

PRODEVIS 7 ■ APPLICATION CRM ■ CHIFFRAGE
EN LIGNE ■ SITE E-COMMERCE ■ PRISE DE COTES
ET MISE EN SITUATION SUR TABLETTES*

Sommaire n°95



Entreprises

190 - L'Homme du mois

DANIEL ROY, Vice-Président de Sapa Building Système France

192 - Rencontre

AGC VERTAL ILE DE FRANCE, centre de compétences associées

194 - Interview

CÉCILE SANZ, Présidente de FPEE

198 - Portrait

MENUISERIES JANNEAU, 40 ans de dynamisme créatif

202 - Zoom

INITIAL, développement confirmé des sites et des activités

204 - Evénement

FenêtréA, 20 ans d'innovation

208 - Zoom

NOUVEAU DÉPART d'Oxxo à Oxxo Evolution



Le verre de l'habitat durable



Image & Stratégie Europe

C'est bien du Saint-Gobain

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



www.verrehabitatdurable.com


SAINT-GOBAIN



PARCE QUE **V**OS CHANTIERS SONT AUSSI NOS CHANTIERS

Quand Nicolas D., revendeur installateur, est sur un chantier, il peut compter sur l'entière flexibilité et modularité des menuiseries qu'offrent les profilés VEKA de la gamme 70.

Le **large choix de dormants** proposés lui permet une adaptation facile à tous les types de mise en œuvre, en neuf comme en rénovation. Avec **près de 50 couleurs disponibles**, il a une solution, quelles que soient les particularités régionales ou l'architecture du bâtiment. Avec des finitions et un rendu parfaits, les profilés VEKA lui permettent également de satisfaire les impératifs réglementaires de ses clients en répondant aux exigences **RT 2012 et accessibilité**. Si comme Nicolas, vous souhaitez prendre l'avantage et mettre en place le cadre de votre réussite future, contactez votre assembleur ou rendez-vous sur www.veka.fr.

UNE GAMME, 3 DESIGNS :
SOFTLINE 70 . SWINGLINE 70 . KIETISLINE 78



Systèmes de fenêtres PVC

**AVEC UN V
COMME VOUS**



EXIT 5, LE NOUVEAU CENTRE DE RENSON

Renson a inauguré son nouveau centre d'expérience et de rencontre EXIT 5 « Experience, Innovation & Technology » et 5 comme le numéro de sortie Waregem sur l'autoroute E17 en Belgique. L'extension, de l'immeuble réalisé par l'architecte Jo Crepain en 2002, fut confiée au bureau Crepain Binst Architecture pour conserver le même esprit sobre et fonctionnel : un apport maximal de lumière naturelle, une saine et agréable qualité de l'air (Sonovent®, Invisivent®, Healthconnector®), des stores Fixscene® pour modérer la température, le blanc et le noir comme couleurs dominantes, du verre, de l'aluminium et du terrazzo comme matériaux, une bonne acoustique et l'intégration des produits de RENSON® (Healthy Building Concept®).

Une fois passée la porte tournante, les visiteurs pénètrent dans un showroom multifonctionnel avec un comptoir de réception central sous forme de grandes tours bleues. « A droite de la réception vous vous trouvez dans un "village" avec des petites maisons qui permettent au consommateur de faire connaissance avec les différents

aspects de la ventilation et de la protection solaire » nous indique Johan Debaere, Directeur marketing et des relations publiques. A gauche, un espace dégagé, dédié aux partenaires professionnels avec des modules qui dissimulent les produits. Le centre de rencontre, séparé du showroom par des salles de réunion, est un auditorium de 300 places que l'on peut diviser en 3 salles grâce à des panneaux coulissants. Une salle de réception l'accompagne. Au-dessus de l'auditorium se situe un centre de formation où les partenaires peuvent suivre des formations commerciales et techniques. « Ce centre de rencontre nous permettra de faire connaître encore plus rapidement et efficacement nos différentes nouveautés à nos partenaires et au marché ainsi que d'assurer leur formation. Mais nous mettons volontiers ces espaces à la disposition de tiers qui sont à la recherche d'accommodations pour des réunions ou des événements ».

Un écran led géant de 32 m², installé sur la façade latérale du bâtiment projette des informations sur les innovations et les références de Renson mais aussi sur des actions de sponsoring. ■

1 - L'auditorium et la salle de réception

2 - Le showroom et « son village » à l'arrière-plan

Rejoignez-nous du 4 au 8 novembre 2013

BATIMAT Hall 6, Allée G, stand 75

Crédit photo : Richard Sprong - Architecture, Pascale Monet Seel, Fabricant installateur, Ducros SN, Aster-Dia pour Profils Systèmes - Août 2013



Performances
optimisées
+25%

$U_w = 1.0 \text{ W/m}^2\text{K}$
 $S_w = 0.46$ (Triple vitrage $U_g=0.5, s_g=0.55$)

$U_w = 1.5 \text{ W/m}^2\text{K}$
 $S_w = 0.53$ (Double vitrage $U_g=1.1, s_g=0.63$)




SATIN MOON

GAMME DE FRAPPES ALUMINIUM HPE / THPE ✕
Nouvelle version ouvrant caché

- Conforme RT 2012, labels THPE, HPE, BEPOS
- Design fuselé ou design Factory Spirit® médaille d'argent Batimat
- Finesse des montants
- Assemblage dormant & ouvrant en coupe droite ou coupe d'onglet
- Battement central réduit 87 mm
- Système breveté

Fabrication Française



Médaille d'Argent

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



Suivez-nous sur :



L'alu naturellement

Profils Systèmes, une société du groupe CORIALIS

Profils
SYSTEMES

www.profil-systemes.com

PLAN

MARCEL TORRENTS, NOMMÉ « CO-CHEF DE PROJET » POUR LA « RÉNOVATION THERMIQUE DES BÂTIMENTS »

Lancé en septembre par le Ministre du redressement productif, Arnaud Montebourg, les 34 plans de reconquête doivent redessiner la France industrielle et faire émerger les produits made in France du futur. Parmi eux, le plan de « rénovation thermique des bâtiments » s'inscrit dans un contexte où l'efficacité énergétique est un enjeu écologique, social et économique majeur. Delta Dore, acteur moteur dans les débats actuels portant sur la transition énergétique, une de filières d'avenir, participera activement à cette reconquête industrielle. En effet, la Présidence du plan de « rénovation thermique des bâtiments » a été confiée à deux dirigeants : Marcel Torrents, Président du directoire de

l'ETI bretonne spécialisée dans la maîtrise des consommations d'énergies et à Jacques PESTRE, directeur général adjoint du Groupe Point P. ■■



Marcel Torrents, Président
du Directoire de Delta Dore.

NOMINATION

CHRISTOPHE ROCHARD DIRECTEUR GÉNÉRAL DE REYNAERS

Christophe ROCHARD a rejoint Reynaers, concepteur gammiste de systèmes aluminium pour le Bâtiment, en tant que Directeur Général. Il a pour mission, avec ses équipes, de poursuivre et d'amplifier le développement de la marque sur le marché français. Possédant une double formation en Management et en Système d'Information, Christophe ROCHARD dispose d'une solide expérience dans la gestion des équipes pluridisciplinaires dans le secteur du Second Œuvre Bâtiment. Auparavant il dirigeait le Pôle Ventes Nouvelles de Dorma France. ■■



RÉGLEMENTATION



ETIQUETAGE COV DES MENUISERIES PROFILS SYSTÈMES

Depuis le 1^{er} juillet 2013 et conformément à la loi, Profils Systèmes propose à ses clients d'apposer sur les menuiseries aluminium de ses gammes une étiquette COV, qui indique de manière simple et lisible leur très faible niveau d'émission en polluants volatils. Profils Systèmes étant engagé dans une démarche éco-responsable depuis de nombreuses années

(thermolaquage en poudre des profilés, traitement des effluents...), ses menuiseries obtiennent la meilleure note avec un A+ faisant d'elles des produits sains et sans danger pour ses clients. Cette étiquette concerne les portes, fenêtres, portes-fenêtres, coulissants, vérandas et mur-rideaux de la gamme Profils Systèmes. ■■

RÉSULTATS

DESCOURS & CABAUD, EN HAUSSE DE 4 %

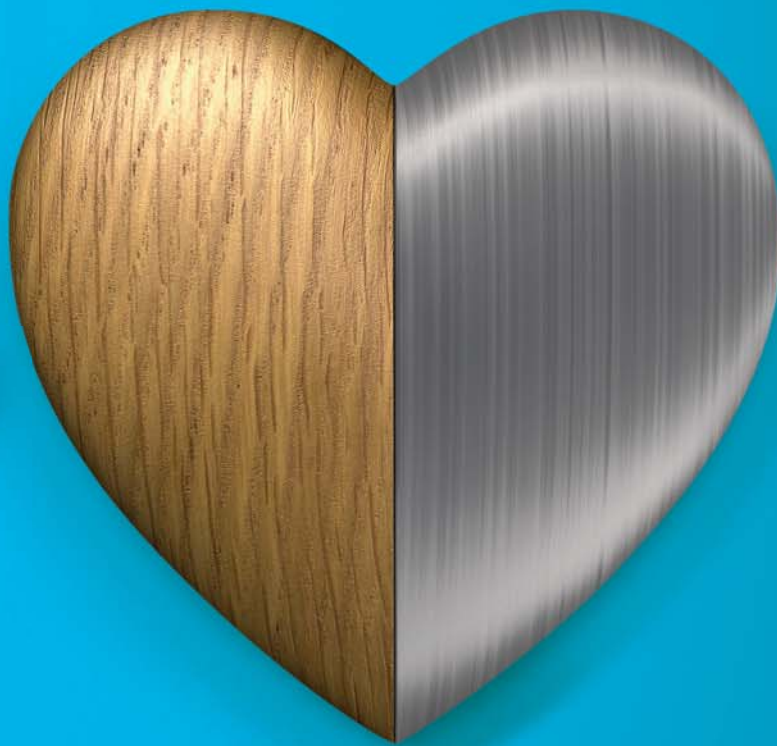


DESCOURS & CABAUD

Descours & Cabaud a fait preuve d'une bonne résistance en 2012 dans un contexte économique difficile. Le chiffre d'affaires du Groupe atteint 3,045 milliards d'euros fin 2012, en hausse de 4,05 %, dont 446 millions pour les filiales de l'International. La reprise aux Etats-Unis de BMG Metals a doublé son chiffre d'affaires outre-Atlantique. Les filiales Prolians, Hydralians et Dexis réalisent une bonne année. En 2012, Descours & Cabaud a acquis la SMT (société Savoie Métal Toiture) en Haute-Savoie, chiffre

d'affaires de 65 millions d'euros et 170 collaborateurs et pris une participation au capital de Ferramenta 2000, société italienne spécialisée en quincaillerie, CA de 3,5 millions d'euros et 15 personnes. En 2013, Le Groupe a pris une participation dans Debonix, société d'outillage électroportatif située à Annecy, qui réalise un CA de 12 millions d'euros et emploie 27 personnes. Descours & Cabaud a également acquis Distrigolfe, situé dans l'Hérault, spécialisé dans les produits d'irrigation et de piscine, chiffre d'affaires de 1,1 million d'euros et 5 collaborateurs. La reprise du fonds de commerce de Gulet à Carcassonne et à Cuizat avec un CA de 2,7 millions d'euros et 6 collaborateurs, renforce l'activité travaux publics du Groupe. ■■

J'



le mixte

pour son excellence !

Pour la beauté naturelle du bois à l'intérieur
Pour la résistance de l'aluminium à l'extérieur
Pour les hautes performances d'isolation thermique
Pour les finitions soignées et élégantes
Pour la qualité de fabrication 100% française

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



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

 **MC FRANCE**
la fenêtre mixte bois | alu

BATITOOLS SUR IPAD ET ANDROÏD



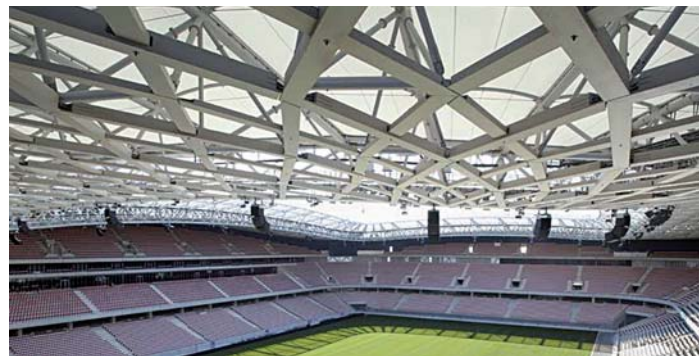
L'Application de devis de menuiserie 3D et de gestion commerciale BatiTrade Pro pour iPad, éditée par la société AlloTools, déjà disponible sur Mac, PC, iPhone et iPad évolue vers une version Android. Spécialisée dans le domaine des placards, portails, escaliers et portes, BatiTrade Pro est une solution full web (gérée depuis le cloud) dédiée aux métiers de la menuiserie, incluant des

modules de configuration BatiTools, pour la gestion complète d'une activité, de la réalisation de devis 3D jusqu'à la facturation ainsi que la gestion de l'ensemble des fichiers clients, documents, produits, etc... AlloTools met en ligne la version Android de BatiTrade Pro et de son configurateur pour portail, portillon et clôture faisant suite à une demande croissante de ses utilisateurs.

AlloTools s'inscrit ainsi de manière plus poussée dans sa démarche zéro papier et développement durable grâce à sa GED (gestion électronique de documents) et son adaptabilité aux différents outils nomades du marché. L'application BatiTrade Pro est disponible sur simple abonnement et est téléchargeable gratuitement pour tous les abonnés sur l'Appstore et sur Google Play. ■■

RÉALISATION SERGE FERRARI S'EXPOSE À NICE

Inauguré en septembre 2013, le nouveau stade Allianz Arena de Nice est protégé par la membrane composite translucide Précontraint® 1202 S2 de Serge Ferrari. Les matériaux composites souples Serge Ferrari bénéficient de la technologie exclusive brevetée Précontraint qui leur confère



des qualités uniques en termes de stabilité dimensionnelle, de résistance et de longévité. Cette couverture assure le confort des spectateurs grâce à une lumière naturelle diffuse ainsi que leur protection en cas d'intempéries. Complément d'absorption acoustique dans les très hautes fréquences, elle

participe également au contrôle de la réverbération sonore au cœur de l'enceinte sportive. 100% recyclables, les 13.600 m² de membrane s'inscrivent dans la démarche de respect environnemental souhaitée par la maîtrise d'ouvrage et par l'architecte Jean-Michel Wilmotte. ■■

NOMINATIONS LES NOUVEAUX DIRIGEANTS D'EHRET



En septembre 2013, EHRET a accueilli de nouveaux dirigeants. Manuel Meier a été nommé nouveau PDG. Manuel Meier a occupé depuis 8 ans différents postes au sein de l'entreprise et assumait dernièrement les responsabilités de Directeur financier. Andreas Schnaase, qui a rejoint EHRET mi-2012, dispose de plusieurs années d'expérience dans le domaine de la vente et de la gestion est nommé nouveau Directeur commercial. La direction de l'entreprise EHRET GmbH est complétée par Ralf Gielen, Directeur technique ainsi que par Thomas Jost, le Directeur production. Au sein de l'équipe d'Andreas Schnaase, Stefan Himmelsbach et Thomas Biegert sont toujours responsables. Le changement de la structure de direction de EHRET lui permet d'être idéalement positionnée pour pouvoir satisfaire les exigences et faire face aux défis sans cesse croissants du marché. ■■

TaHoma®
Une nouvelle histoire
entre Somfy,
la maison et vous !

Retrouvez-nous
sur le salon Interclima : Hall 1 - Stand E 05



MA MAISON



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

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

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

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



Disponible sur
App Store

APPLI ANDROID SUR
Google play

AppStore et iPhone sont des marques déposées par Apple Inc.

SALONS

ARTIBAT À RENNES

C'est à Rennes, les 22, 23 et 24 octobre 2014 que se déroulera la 14^{ème} édition d'ARTIBAT, le salon des professionnels de la construction. 40 000 visiteurs y sont attendus. La surface d'exposition est de 65 000 m² dont 70 % couverts. Créé en 1988 pour être la vitrine de l'innovation et des produits du bâtiment, ARTIBAT réunit en un même lieu tous les acteurs économiques de la filière. 1 000 exposants, fabricants, distributeurs locaux et nationaux, prescripteurs, artisans, collectivités, maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage se retrouvent à Rennes tous les 2 ans. Un nouveau secteur dédié à l'aménagement extérieur et au paysage viendra compléter l'offre globale Gros œuvre, Second œuvre et TP déjà largement représentée sur le salon. L'une des premières nouveautés du salon en date est le lancement



du nouveau site Internet ARTIBAT. Depuis la page d'accueil, une porte d'entrée par secteur permet au professionnel, en fonction de ses centres d'intérêts, d'accéder, en un clic, à l'univers des secteurs qui le

concernent. On peut déjà y trouver les informations du secteur, le profil des visiteurs, et très prochainement, les exposants 2014, les nouveautés, les démonstrations etc. ■■



R+T À STUTTGART EN ALLEMAGNE



Du 24 au 28 février 2015, le salon R+T ouvrira ses portes à Stuttgart en Allemagne. Un succès qui ne se dément pas : « Environ trois quarts de notre surface d'exposition totale sont déjà réservés », signale Sebastian Schmid, le responsable de projet de R+T. Plus de 400 exposants sont déjà inscrits. Pour fêter le cinquantenaire de

R+T, Messe Stuttgart peaufine son programme, Prix de l'innovation, forum du BVT et concours du meilleur artisan... et prépare même quelques surprises !

Le R+T de Moscou en Russie, du 25 au 27 septembre 2013, a ouvert ses portes pour la deuxième fois et de grandes entreprises y participent. Deux autres salons R+T se

tiendront pour la première fois : en Turquie, le R+T Turkey du 7 au 11 novembre 2013 et R+T Australia en 2014.

Le salon R+T bénéficie actuellement des tendances positives dans le secteur du bâtiment. On note un fort potentiel de croissance en Turquie marqué en particulier par la demande soutenue de solutions

pour des bâtiments écologiques et à faible consommation d'énergie. La situation est quasi identique en Australie où le secteur du bâtiment est en plein boom après plusieurs années de marasme ; Selon les experts de la branche, le retard à rattraper concernerait essentiellement l'efficacité énergétique. ■■

BÂTIMENT & CONSTRUCTION

TOUJOURS UN TEMPS D'AVANCE AVEC LES SOLUTIONS INNOVANTES 3M !

Améliorer votre productivité, viser la performance énergétique, rechercher des produits moins impactants pour l'environnement et vos collaborateurs... autant de défis dans vos métiers aujourd'hui.

Et cela, 3M l'a bien compris ! Pour vous accompagner au quotidien, le groupe propose une gamme de rubans adhésifs, colles et mastics, adaptés à tous vos besoins et applications : fenêtres, baies vitrées, portes, coulissants, vérandas, portails, portes de garage, volets, garde-corps, brise-soleil...

Il y a 5 ans, pour marquer son arrivée sur le marché du bâtiment en France, 3M décide de frapper fort en s'attaquant à des applications parmi les plus exigeantes, le VEC (vitrage extérieur collé) et la façade. La société s'appuie sur 35 années d'expertise du ruban VHB™ déjà utilisé dans le monde entier.

Du ruban VHB™ pour les façades...

Une plateforme d'assemblage innovante et haute performance, qui révolutionne les méthodes de conception et de fabrication des façades ! Sans déchet et à haute productivité, le ruban VHB™ G23F et B23F acquiert vite ses lettres de noblesse : il obtient le Trophée de la performance lors du Salon Equipe Baie 2008 et en mars 2009, il décroche le précieux sésame, l'agrément technique européen (ATE) délivré par le CSTB (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment). De quoi séduire maîtres d'œuvre, gammistes et façadiers en France et en Europe ! Les références se multiplient : siège Thalès à Gennevilliers, lycée hôtelier de Monaco, Siège de Sodexo à Guyancourt, Site de montage de l'A380 en Essonne, Théâtre de Fréjus...

... aux différentes applications de la menuiserie

« Notre volonté a été d'aller encore plus loin, vers des applications menuiserie, pour nous inscrire durablement dans le marché du bâtiment. Pour accompagner de façon pérenne les professionnels, avec des solutions qui leur permettent de gagner du temps, qui leur facilitent le quotidien, explique Frédéric Fortier, responsable mar-

ché construction, département 3M Solutions Colles & Adhésifs pour l'Industrie. Nous avons développé le VHB™ W20F pour le collage structural de panneaux métalliques, pour lequel nous avons obtenu l'ATE en octobre 2010. » Aujourd'hui, au vu de son expertise et de sa capacité d'innovation, seul 3M peut proposer une gamme unique et complète de rubans, mastics, colles structurales, colles aqueuses... Et ce, dans tous secteurs : menuiserie et fermetures ; façades verre et métal ; cloisons et agencement ; segment de l'aluminium pour le bâtiment (vérandas, intégration de panneaux photovoltaïques, garde-corps, portails...).



3M s'appuie sur sa maîtrise des technologies adhésives pour développer des produits novateurs et performants (ici le ruban VHB™), pour vous faire gagner en efficacité... et en qualité !

Un partenaire proche de vous, de nombreux produits made in France

Des équipes de techniciens qualifiés, une force de vente locale importante et des laboratoires implantés sur toute la France, des salles de démonstrations technologiques, la capacité à élaborer des cahiers des charges et à réaliser le suivi technique : autant d'atouts qui permettent à 3M de faire véritablement la différence et de s'inscrire durablement à vos côtés. Présent en France depuis 1951, l'inventeur et leader du ruban adhésif Scotch® compte 3 000 collaborateurs, répartis sur 15 sites. 3M est également membre du Syndicat National de la construction

des Fenêtres, façades et Activités associées (SNFA). « Notre valeur ajoutée, c'est de proposer aux professionnels un accompagnement à toutes les étapes de leurs projets, du concept à la mise en œuvre, pour développer avec eux et pour eux, les solutions d'assemblage et de collage les plus pertinentes, adaptées à leurs besoins. Nous aidons nos clients à concevoir et fabriquer des produits plus solides, plus légers, plus durables, moins coûteux, plus respectueux de l'environnement », conclut Frédéric Fortier.

* 3M reconnue 3^e entreprise la plus innovante au monde (The 2010 Global Innovation 1000, Booz & Company).



VHB™



Mastics



Colles Scotch-Weld™



Colles pulvérisables

En savoir + sur nos produits : www.3m.fr/collesetadhesifs

3M/MILLET

« Une solution industrielle fiable, une qualité d'exécution optimale »



En 2010, Millet, fabricant de portes et fenêtres sur mesure, installé à Bressuire dans Les Deux-Sèvres, opte pour le ruban 3M VHB™ G15F pour développer sa nouvelle gamme M3D. La 1^{ère} menuiserie à obtenir un DTA avec cette technologie ! Son directeur général, Fabrice Millet, nous explique les raisons de ce choix :

« Le VHB™ a retenu notre attention par rapport aux solutions communément employées à plus d'un titre : ce système permet une meilleure étanchéité, donc de meilleures performances énergétiques ; d'éviter les déformations du cadre autour du vitrage, donc de résoudre les problèmes de qualité au niveau du calage ; d'améliorer

l'inertie du système, donc de limiter l'utilisation de renforts en acier. Aussi, l'absence de composants toxiques est appréciable pour ceux qui le manipulent. Nous avons fait concevoir un robot pour la pose du VHB™. La dimension du ruban a été adaptée en fonction des contraintes mécaniques de notre menuiserie. La combinaison VHB™/ligne de production mécanisée permet d'augmenter la productivité et de gagner en qualité d'exécution et en confort de travail car il y a moins d'étapes de manipulation, moins de transports de vitrage.

Enfin, nous avons particulièrement apprécié l'accompagnement de 3M pour l'obtention en 2012 de notre DTA, leur connaissance pour l'emploi de ce nouveau produit, leur écoute pour répondre à l'ensemble de nos exigences. »

Retrouvez 3M sur le salon **BATIMAT 2013** du 4 au 8 novembre au parc des expositions de Paris Nord Villepinte !

BATIMAT

Hall 6, allée B et Stand 98

SNFA

3M

NOMINATION JEAN LORILLARD, NOUVEAU PRÉSIDENT DE L'UFME



Début septembre, Jean Lorillard a été élu à une forte majorité à la tête de l'UFME, Union des Fabricants de Menuiseries Extérieures. « Je suis particulièrement fier de la confiance qui m'est faite aujourd'hui. Je souhaite que l'UFME soit un allié de poids pour les professionnels, sur les plans économiques, réglementaires, techniques, et dans les relations de la profession avec les institutions. C'est dans ce sens que je conduirai ma mission que je souhaite mener en m'appuyant sur l'expérience de Patrick Bouvet, Vice-président, avec qui je partage les mêmes objectifs. » commente Jean Lorillard. En 1975, Jean Lorillard prend la direction de l'entreprise familiale Lorillard (fabrication de fenêtres multi-matériaux et activité « enveloppe du bâtiment ») à Chartres jusqu'en 2007. Les principaux objectifs du mandat à l'UFME de Jean Lorillard sont la défense des intérêts des fabricants de menuiserie, l'établissement d'un référentiel complet des productions du marché et le réaménagement du référentiel de la certification. A moyen terme, Jean Lorillard souhaite encourager le développement d'une certification des produits, quel que soit le matériau, ainsi que la mise en place de cercles de réflexion thématiques par les différents présidents de sections et commissions. ■

CHIFFRES

INTERNORM, UNE CROISSANCE POSITIVE

Internorm®



Internorm a réalisé au premier semestre 2013 un CA de 13.3 millions euros soit 35 731 menuiseries vendues et une croissance d'environ 7 % par rapport à 2012 (CA de 12,5 millions) malgré la crise et un début d'année bien calme. Pour l'année 2013, Internorm prévoit la vente de 65 000 menuiseries soit un objectif de progression de 11 %. Présent en France depuis 12 ans, Internorm compte 185 membres dans son réseau dont 20 constructeurs de maisons individuelles hautes performances et une vingtaine de distributeurs pilotes. « Dans cette période difficile, les contacts sont moins importants mais nos produits performants permettent à nos distributeurs d'obtenir un taux de parrainage et surtout de transformation élevé avoisinant les 50 % voire chez

certaines 80 %. Bien entendu, la qualité du travail de pose quasi exclusivement réalisé avec des équipes de pose intégrées et non sous traitantes, conforte l'image et le parrainage chez nos distributeurs » déclare M. Geissler, dirigeant Internorm France.

La répartition des ventes des fenêtres et portes Internorm pour ce premier semestre en fonction du matériau est : 57% PVC blanc/blanc, 29% PVC capotage Alu extérieur, 14% Bois/Alu. Le triple vitrage d'Internorm est largement en tête avec des ventes à 61 % contre 39 % pour le double vitrage. L'intérêt et l'efficacité prouvée en termes de performances thermiques sont confortés par ces chiffres. Concernant les couleurs aluminium extérieur,

le gris anthracite RAL 7016 arrive largement en tête avec 31 % des traitements devant les coloris faux-bois (17 %) et le blanc 9016 (9 %) Le reste des coloris se répartit sur environ 30 coloris différents. Pour la pose des menuiseries, une grande partie est proposée en dépose totale ou entre tableaux assurant ainsi une performance maximale (52 %) contre 30 % en rénovation sur un cadre existant. Les autres menuiseries sont, quant à elles, posées en rattrapage de doublage (15 %) et les 3 % restants directement dans l'isolant au nu extérieur.

Les profils Internorm sont parfaitement adaptés à toutes les situations de pose, tant en rénovation qu'en neuf. ■

ACQUISITION AVEC CRÉAL ET NOËL, FRANCIAFLEX RENFORCE SA POSITION



FranciAFLEX poursuit sa croissance externe, totalisant désormais sur le territoire français 900 employés, 9 usines et un chiffre d'affaires de 120 millions d'euros. « Un développement par croissance externe qui s'inscrit dans notre volonté de capitaliser sur la fabrication française de nos produits et un maintien de l'emploi permettant de nourrir le tissu socio-économique des régions du Sud-Est et du Sud-Ouest », indique Max Pagniol, Directeur général de FranciAFLEX. L'acquisition des sociétés Noël et Créal par le Groupe donne à FranciAFLEX les moyens d'accompagner son développement en renforçant ses positions sur le marché de la baie. Elle lui apporte une diversification et un renforcement de son offre produits en menuiseries PVC et Aluminium,

domaines d'expertise respectifs de Noël et Créal, une capitalisation sur deux marques à forte notoriété locale et aux savoir-faire reconnus, un accroissement de sa force de vente et un maillage commercial plus fin, étendu au Sud-Ouest avec Noël et au Sud-Est avec Créal et de la prise de parts de marché dans ces régions. Ce rapprochement stratégique permet une synergie des méthodes de travail, du développement de la capacité industrielle de ses sites avec l'acquisition de 4 nouvelles usines (qui s'ajoutent aux 5 usines existantes de FranciAFLEX), une mutualisation intelligente des fonctions informatiques, achat, ressources humaines et transport, un dynamisme soutenu de son offre produit dans l'ensemble de ses gammes. ■■

CERTIFICATS DE QUALITÉ EHRET, DES PROCESSUS CERTIFIÉS

EHRET est l'une des premières entreprises de volets battants, coulissants et pliables à recevoir les certificats de qualité (ISO 9001), d'écologie (ISO 14001) et de sécurité (OHSAS 18001) pour ses processus. Une qualité parfaite des produits, vérifiée par un processus en continu, est développée pour les clients. Chez EHRET, la gestion des ressources est établie dans le respect des réglementations légales

de protection de l'environnement. La fabrication des produits ne génère pratiquement aucune émission. La sécurité au travail et la protection de la santé des collaborateurs occupent un rôle important dans l'entreprise. Tous les collaborateurs ont été formés à la gestion intégrée de la qualité et familiarisés avec les nouveaux processus. ■■

BATIMAT 04-08 NOV 2013
Paris Nord Villepinte

Flexibles et pensés pour l'avenir : les systèmes de fenêtres et de portes heroyal

L'innovation en matière de volets roulants et de protection solaire : heroyal rs hybrid

La fonctionnalité alliée au design : les systèmes de façade heroyal

Systematiquement en avance

Grâce à ses solutions en aluminium et en composés d'aluminium à la fois novatrices et durables destinées à l'enveloppe des bâtiments, heroyal bénéficie depuis plusieurs décennies de la confiance des architectes, des maîtres d'œuvre et des monteurs. Les planificateurs apprécient les systèmes heroyal 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'heroyal, ils profitent de la rentabilité et de l'efficacité à toute épreuve qu'offrent des solutions systèmes professionnelles. heroyal : quand le système fait toute la différence.

heroyal – Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG

(Service commercial français)
 Tél. + 33 3 72 88 01 25
 Tél. + 49 5246 507-273
 Fax + 49 5246 507-424
 info@heroyal.fr
 www.heroyal.fr



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

MENUISERIE ALUMINIUM

HILZINGER ANNONCE SA COLLABORATION AVEC KAWNEER

Afin de répondre à toutes les exigences thermiques du marché, Hilzinger s'associe à un second gammiste aluminium, Kawneer France, tout en conservant une collaboration forte avec Sepalumic. Après avoir réalisé des chantiers techniquement complexes, comme l'installation de portes accordéons avec système d'ouverture maximale au Center Parc d'Hattigny, Hilzinger souhaite accentuer sa stratégie de développement, en proposant des solutions techniques à ses clients mais également des solutions d'isolation thermique.

Kawneer France, par le biais de son service R&D, propose des solutions qualitatives et



innovantes, répondant ainsi aux attentes du groupe Hilzinger, pour qui le choix de ce nouveau gammiste, dans un domaine d'activité, fut une évidence. Depuis septembre, le nouveau coulissant en aluminium HORIZON 72, commercialisé sous le nom Kasting au sein de Kawneer France, sera proposé par le groupe Hilzinger qui a fait le choix de proposer ce coulissant en version 72 mm et au design galbé, afin de conserver une homogénéité sur un même chantier, face aux multiples possibilités de pose (Uw pouvant aller jusqu'à 1,3). En novembre, le groupe Hilzinger complètera son offre avec une porte d'entrée aluminium HAFNIUM 72. Conforme à la RT 2012, cette nouvelle porte en aluminium permet de répondre aux exigences thermiques, acoustiques, esthétiques et de sécurité. Commercialisée sous le nom Kanada au sein de Kawneer France, elle est proposée par Hilzinger avec une serrure 3 points automatique de série. (Ud pouvant aller jusqu'à 1,3.) Le groupe Hilzinger continue, bien entendu, sa collaboration avec le groupe Sepalumic dans le domaine de la fenêtre à frappe. ■■



BOIS

LES PROFESSIONNELS DE LA FILIÈRE DE LA MENUISERIE BOIS COMMUNIQUENT



Les professionnels de la filière française des menuiseries extérieures bois se rassemblent pour communiquer. Coordinée par le CNDB (Centre National du Bois), cette campagne est rendue possible grâce au soutien du Codifab et de France Bois Forêt et à la participation des organisations professionnelles de la filière forêt-bois (Capeb, FFB-CMP, FNB et UFME), toutes désireuses d'élever la voix en faveur du bois dans le contexte social et environnemental actuel pour

affirmer ensemble : « Les fenêtres bois, votre plus belle vue sur l'avenir ! » Des spots publicitaires de 15 secondes passeront sur les écrans jusqu'à fin octobre sur les chaînes de France Télévisions et les chaînes thématiques sur le web. Par ailleurs, un site institutionnel dédié aux menuiseries bois françaises, a été créé, www.lesfenetresbois.fr, il prône le choix d'une fenêtre en bois pour ses qualités thermiques, acoustiques et bien entendu, esthétiques. Le consommateur est

invité à privilégier les fenêtres bois d'origine française, ce qui permet d'encourager l'exploitation et le développement durable de nos forêts, et de bénéficier d'un savoir-faire français dont l'investissement permanent des professionnels permet d'améliorer sans cesse les performances et la technicité. ■■

OMNIRAL

deceuninck



L'innovation couleur au service du design

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

Les 4 faces du profilé sont laquées !

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

Peinture aqueuse totalement recyclable

Pigments froids

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

Profilés cintrables (zendow et zendow Premium)



Finition
classique
d'un châssis
PVC couleur

Intérieur
en blanc

intégralement coloré



Une couleur intégrale
c'est mieux...

◀ voir la vidéo



NOUVEAU

Finition **OMNIRAL**

Intérieur en couleur

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

Fenêtres, portes et volets



Building a sustainable home

Deceuninck SAS

Zone Industrielle • Impasse des bleuets • 80700 Roye
T +33 3 22 87 66 66 • F +33 3 22 87 66 67
deceuninck.sa@deceuninck.com

www.deceuninck.fr
www.omniral.fr

CONJONCTURE QUELQUES SIGNES ENCOURAGEANTS POUR 2014



Yann de Bénazé espère une conjoncture plus favorable en 2014.

Yann de Bénazé est Président de la Section Gammistes du SNEP, Président de Profine France et Manager de la Sales Area Europe du Sud. Il analyse la conjoncture, au moment même où sont annoncées quelques mesures fiscales encourageantes en faveur de la rénovation. En particulier la TVA à 5 % au lieu de 10 sur les travaux de rénovation énergétique à partir du 1^{er} janvier prochain : « À prendre en considération dans la durée, c'est une bonne décision ».

« La Profession devrait être un peu rassurée pour 2014. Par rapport à des indicateurs très négatifs (inflation, PIB, nombre de permis de construire déposés, baisse annoncée de 4 ou 5 % de l'activité), on ne s'attend pas à des miracles mais on peut avoir une vision plus sereine et miser sur la stabilisation de la baisse, voire un léger regain d'activité pour l'an prochain ».

Des raisons d'espérer

Les annonces gouvernementales s'ajoutent à certains signes

favorables tels que les investissements réalisés par quelques industriels, le combat de certains pour la couleur ou le lancement de nouvelles gammes 70 mm. « On sent une volonté de sortir la tête de l'eau, c'est plutôt bon signe ». Jusque là, chute de l'emploi, dégradation de la rentabilité financière et autres dépôts de bilan révélaient une profession qui souffre, tant en neuf, cela depuis 2008, qu'en rénovation. C'est particulièrement vrai pour le PVC, qu'il s'agisse de gammistes, fabricants de fenêtre ou installateurs, même si le carnet de commandes des menuisiers s'est un peu étoffé en juin et juillet. Ceux qui travaillent avec le négoce et la maison individuelle souffrent davantage que ceux qui vendent directement aux particuliers, mais les baisses du 1^{er} trimestre n'ont pas forcément été compensées... On constate un comportement très différent entre « certains industriels régionaux ou nationaux qui investissent, montent en puissance, gagnent en productivité et en volume tout en resserrant leurs prix, et des artisans qui renoncent à fabriquer eux-mêmes pour acheter des produits finis dans les Pays de l'Est ». Le prix de la matière première ne contribue pas à égayer le tableau : « + 50 €/T cet été, cela continue et continuera », prévient Yann de Bénazé.

Quelques éléments se révèlent plus positifs. La fermeture se tient ainsi mieux que la fenêtre : le volet roulant n'est pas cantonné au neuf. Il se développe en rénovation (changement d'anciens tabliers), comme le volet battant. Dans certaines régions comme Rhône-Alpes, le brise-soleil fait son retour. L'innovation produit et le jeu des automatismes et asservissements sont les facteurs les plus favorables au développement des fermetures. Des marques comme Somfy font beaucoup pour pousser le marché. Côté portes d'entrée, si

F E N Ê T R E S
PVC
PRIVILÉGIEZ VOTRE CONFORT
Idéale pour l'isolation thermique et phonique, la fenêtre PVC vous permet de mettre en lumière votre espace de vie. Robuste, elle contribue à la sécurité de votre habitation. 100% recyclable, elle ne nécessite aucun entretien particulier. Performance énergétique, confort, respect de l'environnement, style, rapport qualité-prix, la fenêtre PVC a tout pour elle... et pour vous !
www.decouvrelepvc.com
FENÊTRES PVC Performance Vision Confort

F E N Ê T R E S
PVC
PERSONNALISEZ VOTRE CRÉATIVITÉ
La fenêtre PVC se fait aussi déco. En vous proposant aujourd'hui un large choix de couleurs et de textures, elle répond à toutes vos envies. La fenêtre PVC caduque à tous vos goûts, contemporains et traditionnels. Vous pouvez aussi exploiter votre créativité, en variant les formes de vos fenêtres pour donner jour à la lumière, en rond et en octogone. 100% recyclable, les fenêtres PVC apprennent un charme tout particulier à votre intérieur. Performance énergétique, confort, respect de l'environnement, style, rapport qualité-prix, la fenêtre PVC a tout pour elle... et pour vous !
www.decouvrelepvc.com
FENÊTRES PVC Performance Vision Confort



autoLock AV3

Sécurité. Etanchéité. Confort.

Les must-have d'un système de verrouillage de porte.

- + Le verrouillage instantané dès que la porte se ferme
- + Nouveau duo de verrous crochets avec davantage de sécurité
- + Gâche journalière innovante actionnable d'une seule main
- + Une assurance qui fonctionne quand la porte n'est pas fermée par un tour de clé

Sécurité, confort, étanchéité - telles sont les caractéristiques du nouveau système de verrouillage multipoints automatique de Winkhaus. Grâce à l'association innovante d'un verrou crochet massif et du nouveau composant d'étanchéité, le système mécanique de verrouillage **autoLock AV3** assure davantage de sécurité et d'étanchéité sur la porte. La gâche journalière pratique s'adapte également tout à fait à vos besoins individuels. Disponible également dans la version motorisée confortable **blueMatic EAV3**.

Pour en savoir plus, appelez-nous au T 06 26 39 49 79.

Plus d'informations sur
www.winkhaus.de

Always precise **WINKHAUS**

SNEP (SUITE)

l'offre basique a tendance à souffrir, les gammes à haute valeur ajoutée (panneaux mixtes ou alu) s'en sortent mieux.

Le salon Batimat ne constitue pas a priori un facteur dynamisant. Beaucoup d'acteurs du PVC n'y participeront pas. La raison ? Difficultés financières ou refus d'un ratio coût/retour sur investissement insatisfaisant dans un marché peu euphorique. Certains misent sur des salons beaucoup plus ciblés et spécialisés comme Fensterbau et lancent leurs innovations, salon ou pas ! Que les Polonais exposent en nombre à Villepinte ne relève pas du même sujet, estime Yann de Bénazé : « Certains Français exposeront peut-être s'ils étaient subventionnés comme les Polonais. Mais eux sont en phase de conquête du marché dans des conditions

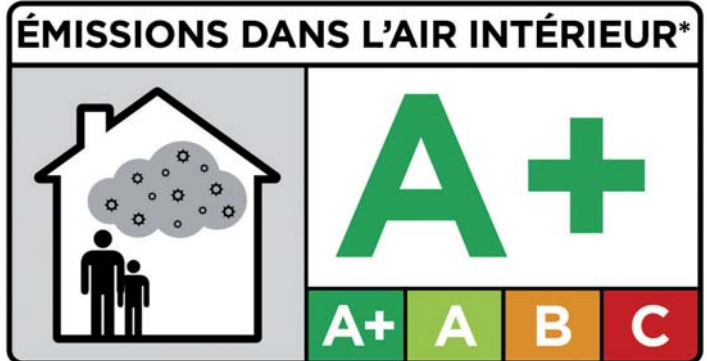
malsaines, que tolère d'ailleurs l'Union Européenne... »

Sujets d'actualité

Parmi les sujets d'actualité pour le SNEP, figure l'obligation d'étiquetage COV sur tous les produits depuis le 1^{er} septembre : elle a exigé de multiplier informations et formation des gammistes et menuisiers. En commission technique, le syndicat avait contribué en amont à sa conception (essais...), comme pour les Fiches de déclaration environnementale et sanitaire. Autre sujet de choix, la couleur, un enjeu d'importance pour le PVC : le SNEP œuvre avec la nouvelle équipe de l'UFME et le CSTB à l'accélération des processus de validation et attribution des avis techniques sur le plaxage pour faire progresser le taux de marquage et de certification des fenêtres.

Last but not least, la communication ! La campagne déjà menée au printemps pour valoriser le PVC, ses performances, son design renouvelé et son potentiel couleur, est relancée en radio du 4 au 8 novembre, durant le salon Batimat. Sur un ton décalé, le message est

conçu pour promouvoir une image noble, moderne et colorée de la fenêtre PVC auprès du particulier et des architectes. 20 secondes d'humour durant 52 spots sur RTL le matin, à l'heure du déjeuner et en milieu d'après-midi... ■



Étiquetage obligatoire des produits de construction sur leurs émissions de polluants volatils.

LE SPOT RADIO : « DU PVC, MA CHÈRE ANNE-SOPHIE... »

Voix de femme snob :

« Superbe la rénovation de ton manoir !
Et tes fenêtres ! Design !
Et ce coloris, Sublime !!! »

Voix homme :

« Du PVC, ma chère Anne-Sophie »

Voix de femme snob :

« Du...PVC ??? »

Voix homme :

« Et oui ! Du PVC ! »
« C'est idéal pour ses performances thermiques et phoniques, et en plus c'est tendance... je te le conseille pour ton loft ! »

Voix de femme snob :

« En PVC ! J'appelle de suite mon architecte »

« La fenêtre PVC, elle a tout pour elle...et pour vous ! »
Retrouvez nous sur decouvrirlepvc.com

NOMINATION

FRÉDÉRIC MARMOUZET, NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL NÉGOCE DE VM MATÉRIAUX



VM Matériaux a accueilli en Juin le nouveau directeur général de l'activité négoce, Frédéric Marmouzet. Diplômé de l'Institut Supérieur de Gestion et riche d'une expérience professionnelle de plus de 20 ans, il a acquis une polyvalence dans le commerce, le management et le marketing dans des groupes nationaux. Agé de 44 ans, il possède une solide connaissance du terrain et de la distribution. Le groupe VM Matériaux, d'origine vendéenne, a trois domaines d'activité :

le négoce de matériaux, l'industrie du Béton et la menuiserie industrielle. Il emploie 2 800 salariés. Frédéric Marmouzet assure l'animation des points de vente, du pôle achats, des services, et la gestion des directions commerciales spécialistes et multi-spécialistes. « Mes missions, précise-t-il, consisteront principalement à confirmer la position de VM Matériaux sur son marché, en accompagnant le déploiement de la nouvelle organisation dans le contexte de la RT 2012, en optimisant la dynamique commerciale et en rendant encore plus efficace le fonctionnement actuel. Ma ligne directrice reste la satisfaction de nos clients ! Je souhaite également poursuivre le développement de solutions innovantes pour répondre aux attentes et contraintes du marché ». ■■

LOGICIEL

DIAPASON 2014 D'ISIA



L'éditeur et intégrateur Isia annonce la sortie d'une nouvelle version de Diapason, son progiciel de gestion intégré. Créée en 1989, ISIA, leader français, apporte depuis plus de 20 ans aux menuisiers industriels des solutions complètes et souples. L'entreprise compte 37 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de

3,22 millions d'euros et investit 30% du CA en R&D. La nouvelle édition, l'ERP Diapason 2014, simplifie l'accès aux données et améliore la connaissance de chaque collaborateur sur sa mission et son activité au sein de son équipe et de l'entreprise, plus de 170 évolutions dans tous les modules existants. ■■

ISO
chemie

BATIMAT

04-08 NOV
2013

Paris Nord Villepinte

Rendez-vous sur le **Stand 123** du **Hall 6, Allée C !**

SOLUTIONS D'ÉTANCHÉITÉ DURABLES ET ÉNERGÉTIQUEMENT PERFORMANTES POUR:

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

ISO-WORLD
use the blue technology

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

SYMPOSIUM

FENESTRA-VISION : SOUS LE SIGNE DE LA HAUTE EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE



Symposium fenestra-vision: intervention d'Alain Maugard, Président de Qualibat et ancien Président du CSTB, devant une centaine de participants venus de toute l'Europe.

SWISSPACER, acteur majeur dans la fabrication d'espaceurs thermiques warm-edge, a donné rendez-vous courant septembre à Strasbourg à de nombreux professionnels de la façade et de la fenêtre pour la première édition de son Symposium européen fenestra-vision. Venu des quatre coins de l'Europe, une centaine de participants était présente. Les convives se sont retrouvés au cœur de la capitale européenne dans une ambiance chaleureuse et un espace de dialogue créatif avec des experts et des décideurs de leur branche.

Le Symposium fenestra-vision a tenu toutes ses promesses, celle de créer un lieu d'échange mais aussi d'approfondir la réflexion en apportant des réponses à des questions telles que : quelle sera dans les grandes lignes l'évolution de la politique énergétique européenne ces prochaines années ? Quelle sera la demande du marché ? A quelles tendances et innovations faut-il s'attendre dans l'avenir ?

Des avis de spécialistes

Traduit simultanément dans trois langues, le symposium fenestra-vision a été ouvert par Andreas Geith, le Directeur Général de SWISSPACER, qui a évoqué les effets désastreux du réchauffement climatique et le devoir de tous, pour les générations futures, de réduire sensiblement la consommation en énergie primaire en standardisant la construction de

structures hautement efficaces. Alain Maugard, Président de Qualibat et ancien Président du CSTB, a présenté un brillant exposé sur le thème « La révolution du Bâtiment : en route vers le Bepos 2020 ». Jérôme Carrié, Secrétaire Général de Cekal, lui a emboîté le pas sur des sujets tels que le « Modèle de certificat original » et « La contribution de Cekal au marché du vitrage ». Le Professeur Ulrich Sieberath, Directeur de l'Institut ift de Rosenheim a pris ensuite la parole en développant la thématique « Enveloppes de bâtiment à haute efficacité énergétique, perspectives et limites ». La matinée fut clôturée par la très attendue présentation du Professeur Docteur Wolfgang Feist, Directeur de l'Institut de la Maison Passive de Darmstadt qui a centré son discours sur le « Vitrage : un rôle clé dans les bâtiments du futur ».

Après un déjeuner aux saveurs alsaciennes, le symposium a repris de plus belle avec le discours du Professeur Docteur Franz Feldmeier, de l'Université de Rosenheim, qui a exposé son point de vue sur le « Label Energie Européen pour fenêtres : les perspectives ». Martin Langen, Directeur Général de la société allemande B+L Markdaten, a pris la parole sur la thématique « Où situons-nous le potentiel de construction en 2015 ? Prévisions sur le développement des constructions en Allemagne, en Europe et répercussions sur le marché des

fenêtres ». La dernière intervention avant la Table Ronde des Experts fut celle d'Andreas Bittis, Conseiller en Aménagement de Saint-Gobain Glass Allemagne sur le sujet « L'avenir d'un matériau fascinant : le verre ».

La Table Ronde des Experts

Animée par le Professeur Docteur Franz Feldmeier, cette Table Ronde a été l'occasion de débattre et d'échanger sur la situation actuelle de la

profession en Europe. Elle a été aussi l'occasion de projeter des passerelles sur les tendances et améliorations à venir dans les domaines de la fenêtre et de la façade.

L'édition strasbourgeoise du Symposium fenestra-vision a été un réel succès. Un grand nombre de participants ont d'ores et déjà pris date pour la prochaine manifestation organisée par SWISSPACER. ■



Ouverture du symposium fenestra-vision par Andreas Geith, Directeur Général de Swisspacer.



Le symposium fenestra-vision a été clôturé dans une ambiance conviviale propice au dialogue.

» Le Newway Mabilais à Rennes...

WICONA®
à Batimat
du 4 au 8 novembre 2013
Hall 6
Stand G65 & E60



...réalisé avec les Technologies de Vos Idées



- Réhabilitation BBC emblématique
- Esthétique bombée, identité du bâtiment préservée
- Architecture hommage

Le traitement des menuiseries originelles dessinées par Louis Arretche était essentiel à la réussite du projet avec un objectif fixé : $U_w = 1,4 \text{ W/m}^2.K$

“Ce bâtiment est extraordinaire, d’une grande modernité et très fonctionnel.”
Antony Rio, architecte (Agence Unité)

5 000 m² de menuiseries WICLINE 65 dont 1 600 châssis à ouvrant caché ont été fabriqués et posés par Aluvair après validation par l’Architecte des Bâtiments de France.

Maquette du projet présentée sur le stand WICONA à Batimat 2013.

Architecte : Agence Unité, Nantes 44
Maître d’ouvrage : Groupe Legendre, Rennes 35
Entreprise : Aluvair, La Guerche de Bretagne 35
Photos : Erwans

www.wicona.fr

WICONA®
LES TECHNOLOGIES DE VOS IDÉES

CHANTIER

DES FENÊTRES D'EXCEPTION 100% BOIS



Plus d'une cinquantaine de fenêtres Atulam viennent d'être installées à l'angle de la rue de la Boétie et de l'Avenue des Champs Elysées à Paris, sur 2 niveaux de 400 m² de bureaux. A l'origine, un cahier des charges strict, nécessitant la mise en place de modèles sur-mesure, parfaitement adaptés à l'architecture haussmannienne. La fenêtre Tradilou, 68 mm,



véritable fenêtre à l'ancienne ATULAM, avec fermeture à gueule de loup, a remporté tous les suffrages. Toutes en chêne, les fenêtres Tradilou ont été installées par l'entreprise Coulon en version droite sur un étage et en version anse de panier sur l'autre. Au deuxième étage, les fenêtres sont en anse de panier avec une fermeture à gueule de loup et des crémones à



l'ancienne en applique. Au troisième étage, les fenêtres sont droites avec les mêmes crémones qu'à l'étage du dessous. A la pointe du bâtiment de chaque étage, la fenêtre Tradilou est cintrée en plan (bombée) et celle du 2^{ème} étage est en plus en anse de panier ! Un chantier assez rare qui a demandé 5 mois pour sa réalisation.



SHOWROOM

MARKILUX ADOPTE LA FORME MODULAIRE

Une nouveauté du système est par exemple le présentoir de collection autoporteur qui permet de présenter la collection des toiles de stores sans prendre de place. Les éléments muraux ou centraux universels variables sont une autre nouveauté. Tous deux servent à mettre en scène les stores de fenêtres, les éléments des barres de charge et les supports publicitaires. Au cœur même de l'espace ou comme solution murale. Un concept flexible offrant une grande liberté d'agencement... « Le côté pratique du système est son aptitude à être transformé. Ceci est rendu possible par un rail fendu disposé à la verticale des deux côtés des éléments muraux. Des éléments supplémentaires assortis peuvent ainsi être fixés à la hauteur voulue sur le système »,

décrit Christiane Berning, la responsable du service de développement du marché, pour en expliquer le principe de fonctionnement. Dans le cas de l'élément central, ceci est même possible sur les deux côtés. Font partie des éléments additionnels les fonds d'étagères, les porte-dépliants et présentoirs de posters, les panneaux de montage universels pour le nouveau kit de montage pour fenêtres. D'après Christiane Berning, ce système modulaire offre beaucoup de variantes pour combiner les éléments additionnels selon le concept de l'espace et les fins auxquelles il est destiné. C'est ainsi que le nouveau présentoir de couleurs de bâti avec les teintes courantes des stores est aussi basé sur ce système. Tout comme le présentoir de



collection autoporteur, les éléments muraux et centraux universels sont en qualité revêtue par poudre, en coloris anthracite métallique et tendus de textiles en qualité haut de gamme. Il n'en est pas autrement du nouveau porte-dépliant dont la matière textile présente en plus un motif imprimé. Le

concept showroom est plus variable que jamais, explique Christiane Berning. Parallèlement, les éléments sont plus élégants, ce qui leur permet d'être adaptés de manière encore plus flexible à chaque situation rencontrée lors de la planification des espaces de présentation par les partenaires. ■

SITE INTERNET POUR BIEN CHOISIR SON VITRAGE



Saint-Gobain met en ligne un site Internet à vocation pédagogique : www.verrehabitatdurable.com. Destiné aux professionnels et aux particuliers, il permet d'identifier et de choisir facilement un verre qui réponde aux exigences de la construction durable. Ce site valorise les quatre engagements majeurs de Saint-Gobain : efficacité énergétique, confort et bien-être, préservation de l'environnement et fabrication française. Son lancement vient appuyer une démarche

d'information et de valorisation de ces engagements qui aboutira à la signature des verres. Prochainement, Saint-Gobain fera apparaître sur ses verres son logo, garantissant ainsi aux utilisateurs de disposer des vitrages destinés à l'habitat durable.

Le site www.verrehabitatdurable.com est composé de plusieurs rubriques qui présentent les performances et les fonctionnalités essentielles d'un vitrage. Interactif, il dispose d'un forum qui permet aux internautes de bénéficier de conseils et de consulter les questions et réponses antérieures classées par thématiques (rénovation, économies d'énergies, performances énergétiques...).

Au-delà de son rôle pédagogique, le site www.verrehabitatdurable.com permet de télécharger directement (sous IOS ou Android) les applications SGG GLASS COMPASS et Glass dBstation, développées par Saint-Gobain pour choisir les vitrages isolants ou acoustiques les plus performants pour son habitation. ■■

PARTENARIAT LES DOMOTICIENS AGRÉÉS SOMFY



C'est un partenariat qui a été créé en 2012 entre des professionnels de la domotique (domoticiens, intégrateurs, installateurs audiovisuels...) et Somfy, et qui permet à la marque de mettre ses solutions domotiques en valeur. Ces spécialistes sont capables de conseiller, concevoir et installer des solutions domotiques complexes en utilisant des protocoles de

communication différents, autour de la Box Domotique TaHoma de Somfy. Formés aux dernières innovations Somfy, ces spécialistes peuvent ainsi travailler dans les meilleures conditions possibles sur les projets de leurs clients.

D'un côté les installateurs, dont les Experts Somfy, posent des volets, stores, portails et portes de garages, et de l'autre, les Domoticiens agréés Somfy les mettent en connexion avec le chauffage, l'éclairage, l'alarme et le multimédia d'une maison. Fort d'une quarantaine de professionnels agréés, Somfy ambitionne d'élargir son réseau pour arriver à une centaine de professionnels agréés en 2015, l'objectif étant bien entendu de développer le marché de la domotique en France. ■■

TGI®-Spacer Proche de vous pour un service rapide et personnalisé

Aide et conseils à la mise en œuvre des produits, accompagnement sur les outils de production, études thermiques, développements personnalisés (packaging, marquage etc), livraisons rapides, TGI® est votre fournisseur d'intercalaires et de croisillons fictifs Warm Edge.

BATIMAT 2013
Hall 6 - stand G90



Implantation à Lyon avec une plateforme logistique et un atelier de confection

TECHNOFORM GLASSINSULATION

Technoform Glass Insulation
ZAC des Grandes Terres
471 rue Antoine Pinay | 69740 GENAS
Tel.: 04 37 91 10 00 | Fax: 04 78 18 73 60
info@glassinsulation.fr | www.glassinsulation.fr



[Technoform Group](http://www.technoform.com)

Blocs-portes
Coffres-forts
Serrures et cylindres

30 ans d'expérience dans la porte blindée

En 2014, La Sécurité comptera plus de 50 Partenaires ... dont vous ?

Un Club **dédié au commerce** et à nos **Partenaires**, tous, entrepreneurs indépendants

Fier de notre **qualité certifiée**, de notre «**Made in Picardie**»

Rejoignez une société familiale aux **valeurs entrepreneuriales**

Rejoignez le Club
www.la-securite.net

le club
la sécurité
PARTENAIRE SUR MESURE

Groupe familial DAD-DECAEUX, depuis 1872

PARTENARIAT

HÖRMANN S'ASSOCIE À KSM

Ce partenariat entre Hörmann et KSM Production sera dévoilé lors du salon Batimat. Est née de cette collaboration entre le leader européen des portes, blocs-portes, huisseries et motorisations pour l'habitat et le leader français du portail aluminium sur-mesure, une collection d'exception baptisée Affinity Line. Les deux industriels proposent une offre globale de produits : une porte de garage et une porte d'entrée Hörmann, couplées à un portail KSM au design assorti, pour une harmonie parfaite de la maison. Riche de

4 motifs, 2 poignées, 4 couleurs, cette collection apporte un esthétisme poussé, doublé d'une qualité et d'une longévité exemplaires... Notons que KSM réalise chaque année environ 15 000 portails sur-mesure. Sa politique d'investissement soutenue depuis longtemps, dans tout son process, lui a permis d'atteindre un degré d'exigence au niveau de la performance et de la qualité qui est en adéquation avec la stratégie menée par Hörmann. L'offre est à découvrir sur le stand Hörmann à Batimat : Hall 6 M127. ■■



NOMINATION

BERNARD COUSIN, DG DE VÉRANDA RIDEAU

Après 13 ans passés au sein de la société Leul Menuiserie, chargé du développement de nouveaux produits, du développement industriel tout en assurant le pilotage de la structure commerciale et marketing, Bernard Cousin intègre à 47 ans le groupe RIDEAU en tant que

Directeur Général. Sa mission, entre autre, auprès de la société vendéenne de conception, de fabrication et de pose de vérandas et d'abris de terrasse en aluminium, sera d'entretenir avec les clients de la marque une proximité géographique et relationnelle et d'accélérer l'implantation

de Véranda Rideau au niveau national en mettant en place une stratégie de conquête envers de nouveaux concessionnaires. Aujourd'hui, le groupe Rideau annonce 45 Espaces Conseil intégrés et une vingtaine de concessionnaires. ■■



CONJONCTURE

BÂTIMENT : UN REcul MOINS MARQUÉ QUE PRÉVU

Selon la note de conjoncture de la FFB à fin Septembre, dans le neuf, le retrait des permis et mises en chantier a cédé la place à une stabilisation à bas niveau. Les projections FFB pour l'ensemble de l'année 2013 sur la base des données des sept premiers mois ressortent à environ :

- ▶ 330.000 logements mis en chantier, soit un recul de 4,8% par rapport à 2012 ;
- ▶ 22,5 millions de m² commencés dans le non-résidentiel, hors bâtiments agricoles et hôtellerie, soit

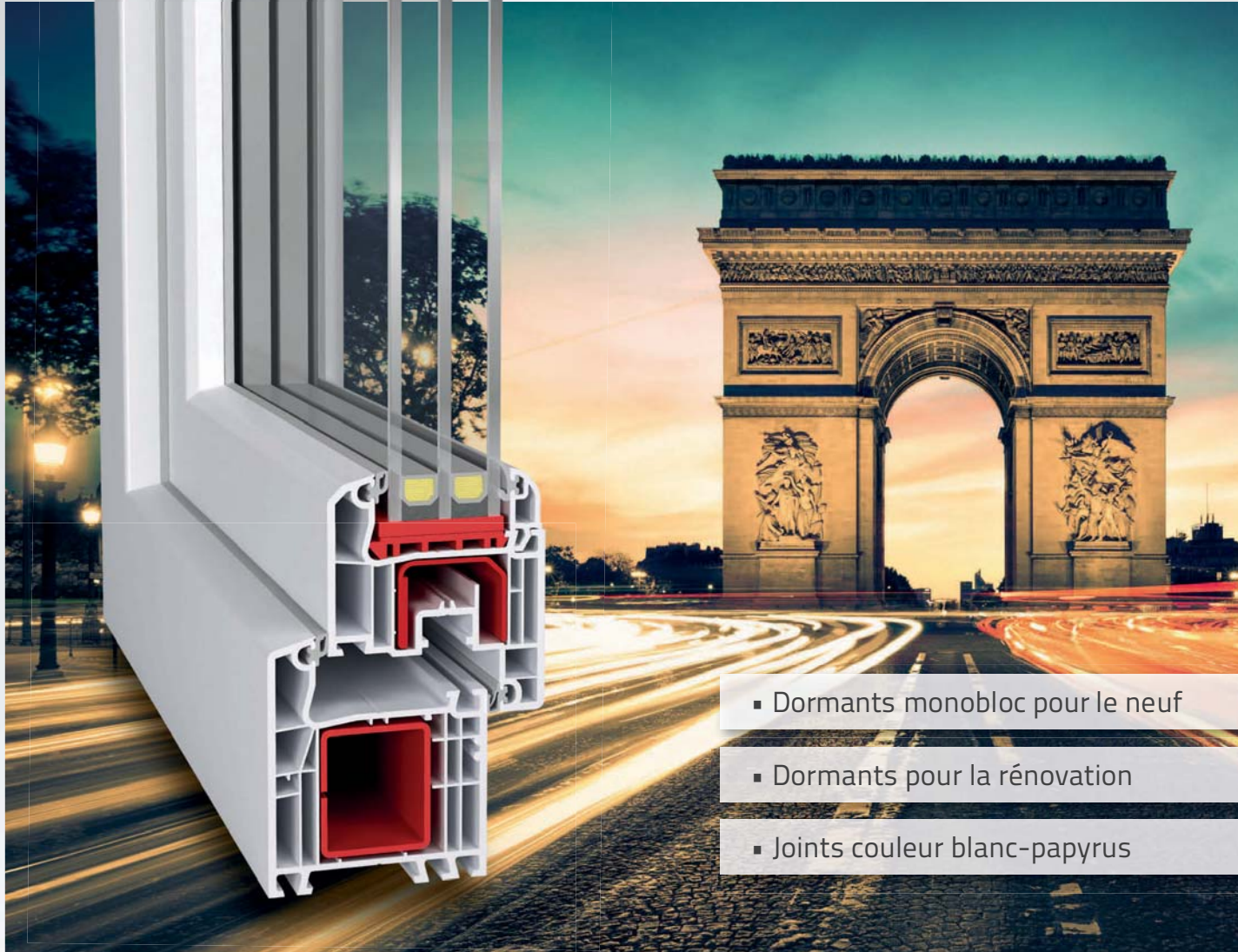
une hausse de 4,0% au regard du score de 2012.

Compte tenu des délais de chantier, cela correspondrait à un recul de l'activité de 6,2% dans le logement et de 0,2% dans le non-résidentiel en 2013. Quant à l'amélioration-entretien, la production en volume s'inscrit en baisse de 1,4% au premier semestre 2013 par rapport au même semestre de 2012. Les anticipations par les ménages de la hausse annoncée du taux de TVA réduit au 1^{er} janvier 2014 et le redressement des transactions

dans l'ancien devraient faire sentir leurs effets d'ici fin 2013. Toutefois, le bilan resterait négatif d'environ 1%. Ces éléments expliquent à la fois la relative stabilité des carnets de commandes chez les plus de 10 salariés et la poursuite de leur repli chez les artisans. Ces évolutions, moins mauvaises qu'anticipées, conduisent la FFB à revoir ses prévisions pour 2013. Hors effet prix, le recul de l'activité s'établirait à 2,6%, contre 3,5% prévu en novembre 2012. Toutefois, ce moindre recul ne permet

pas d'enrayer la dégradation de l'emploi. Au premier semestre 2013, la perte nette dans le bâtiment ressort à environ 29.800 postes (soit 2,4%) par rapport au premier semestre 2012, du fait de la baisse simultanée des effectifs salariés (24.000, soit 2,1%) et de l'intérim en équivalent-emplois à temps plein (5.800, soit 6,8%). Sur l'ensemble de 2013, nous maintenons donc nos prévisions concernant l'emploi, soit une perte globale nette de l'ordre de 40.000 postes en moyenne annuelle.





- Dormants monobloc pour le neuf
- Dormants pour la rénovation
- Joints couleur blanc-papyrus

IDEAL 4000[®] - LE SYSTÈME DE FENÊTRE

Parfaitement adapté au
marché français

BATIMAT

04-08 NOV
2013
Paris Nord Villepinte

STAND
NUMBER
6 D88

www.aluplast.net

CONJONCTURE (SUITE)

Enfin, les entreprises continuent à se fragiliser de manière inquiétante. En conséquence, les défaillances progressent un peu (+3,9% selon la Banque de France en glissement annuel sur six mois à fin juin 2013). Quant aux créations d'entreprises, elles rebondissent hors auto-entrepreneurs (+18,3% selon l'Insee en glissement annuel sur sept mois à fin août 2013), mais se replient tous statuts confondus (7,3%). De plus, les prix restent bas, alors que l'allongement des délais de paiement clients s'observe

continûment depuis la mi-2012. La situation de trésorerie d'un certain nombre d'entreprises inquiète donc de plus en plus.

Par segment de marché, les données récentes (en rythme annuel à fin juillet 2013) font état d'évolutions contrastées. De fait :

- le rythme de recul dans l'individuel reste vif, avec une nouvelle inflexion des permis (2,2%), mais surtout un repli de 7,3% pour les ouvertures de chantier ;
- le mouvement est plus difficile à lire dans le collectif, du fait de

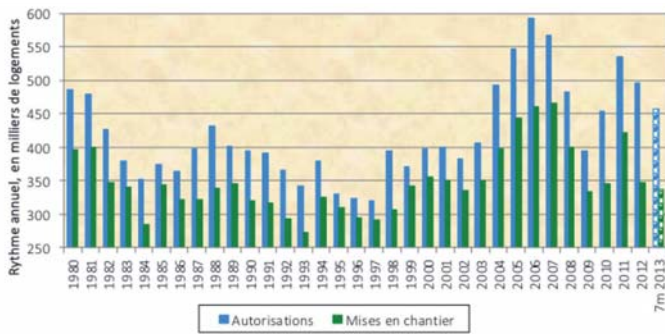
mouvements contradictoires entre autorisations qui chutent (14,0%) et autorisations qui rebondissent (+4,0%). En rythme instantané sur la base des sept premiers mois (cf. graphique 1), le volume global du marché passerait alors de 495.496 logements autorisés et 346.462 logements mis en chantier en 2012 à respectivement 457.737 (7,6%) et 337.764 (2,5%) en 2013. Ces derniers chiffres s'avèrent plus favorable que les prévisions de novembre 2012 de la FFB (respectivement 412.565 et 314.879

unités), qui tablaient sur une poursuite de la baisse tout au long de l'année. Or, après la longue phase d'intempéries de la fin 2012 et du début 2013, le rattrapage a été rapide durant le printemps.

Par ailleurs, en cas d'embellie sur les chiffres du dernier trimestre de l'année, ce qui se vérifie habituellement mais ne correspond pas au scénario de novembre 2012, l'année 2013 pourrait se solder aux environs de 473.000 logements autorisés et 347.000 mises en chantier. ■■

Evolution sur long terme du logement neuf (En nombre de logements, y compris construction sur existant, France entière)

Source : FFB d'après MEDDE/CGDD/SOES, Sit@del2



Toutefois, l'absence de véritable amélioration de tendance annoncée par les enquêtes d'opinion (cf. graphique 2) appelle à la prudence. La conjonction de ces observations conduit la FFB à réviser modérément à la hausse sa prévision pour 2013, soit 450.000 logements autorisés et 330.000 logements mis en chantier. Compte tenu des délais de construction, le recul d'activité associé ressortirait à 6,2%.

Opinion des chefs d'entreprise sur l'activité prévue dans le neuf (France métropolitaine)

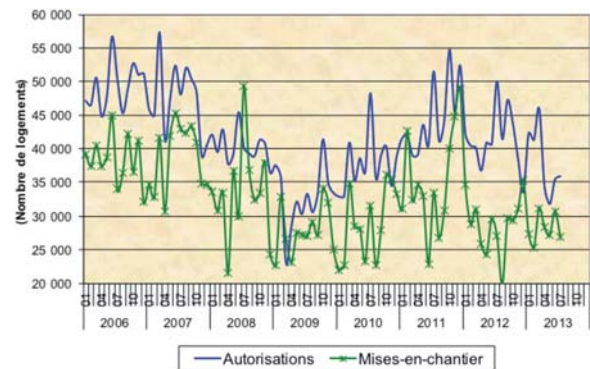
Source : FFB d'après Insee, enquêtes de conjoncture dans le bâtiment.



L'Amélioration-entretien : un recul limité. Compte tenu d'une hausse des prix estimée à 0,9%, l'évolution de l'activité en amélioration-entretien ressort à 1,4% au premier semestre 2013 par rapport au même semestre de 2012 (cf. graphique 3). Le recul amorcé en 2012 se poursuit donc, bien qu'à un rythme un peu moins soutenu que prévu.

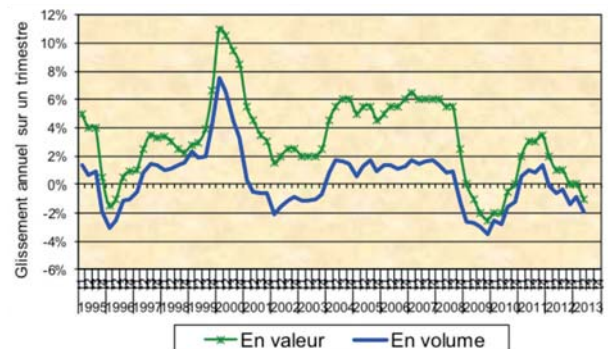
Le marché du logement neuf (Y compris construction sur existant, France entière)

Source : FFB, d'après MEDDE/CGDD/SOES - Sit@del2.



évolution de l'activité en amélioration-entretien (France métropolitaine)

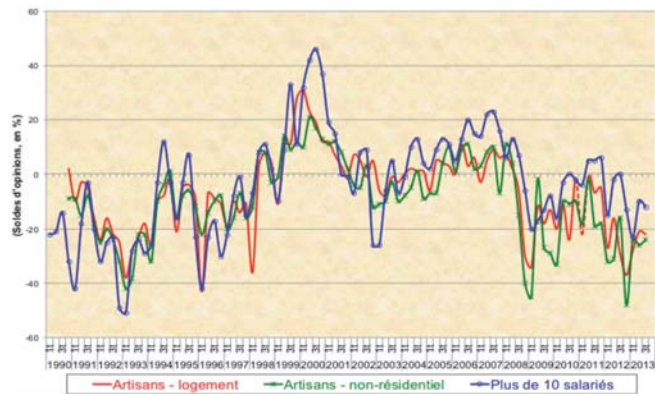
Source : FFB d'après Club de l'amélioration de l'habitat (CAH), Baromètre de l'amélioration-entretien. Baromètre de l'amélioration-entretien.



Quant à l'avenir, les données d'opinions laissent globalement présager d'un maintien du niveau actuel d'activité (cf. graphique 4). Un raffermissement est toutefois probable. D'abord, parce que la reprise en cours sur le marché de l'accession dans l'ancien devrait avoir un effet sur l'amélioration-entretien de ce parc ; ensuite, du fait des anticipations, par les ménages, de la hausse de 7% à 10% du taux de TVA réduite. Cependant, même en tenant de cette amélioration relative, l'évolution de l'activité en amélioration-entretien resterait négative d'environ 1% sur l'ensemble de l'année.

**Opinions des chefs d'entreprise
sur l'activité prévue en amélioration-entretien
(France métropolitaine)**

Source : FFB d'après Insee, enquêtes de conjoncture dans le bâtiment.



**Evolution des carnets de commandes dans
le bâtiment**

Sources : Insee (plus de 10 salariés -TCE = tous corps d'état,
GO = gros-œuvre) et FFB (artisans).



Les mouvements contrastés des mises en chantier dans le neuf et, probablement plus encore, la longue période d'intempéries qui a jalonné l'hiver 2012-2013, puis une partie du printemps 2013 se sont traduits par un maintien des carnets de commandes, principalement pour les entreprises de plus de 10 salariés (cf. graphique 5). A l'opposé, la baisse de l'activité chez les artisans semble continuer.

Offre d'emploi

Pour subvenir à son développement d'activité, ST LAURENT PVC ALU, Fabricant de menuiseries en Languedoc & Roussillon, recherche pour son nouveau site de production de Béziers :

1 Chef d'atelier (connaissance de Progress et/ou Windowmaker)

10 Menuisiers Monteurs (Débits, Usinages, Assemblages...)

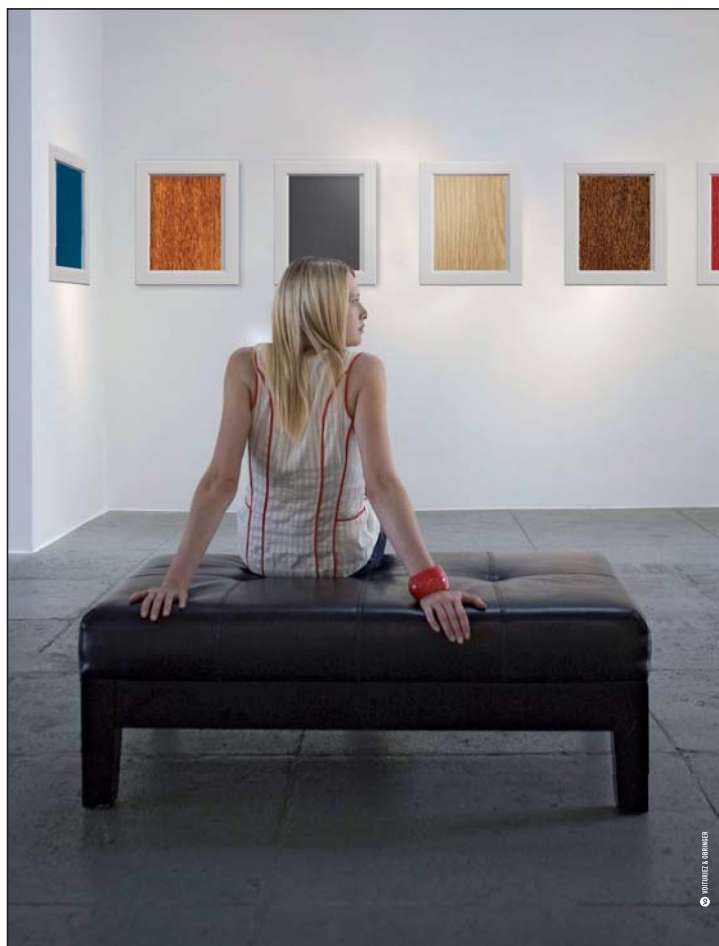
1 Standardiste (Accueil clients, Devis, Factures...)

Postes en CDI; 35 heures/semaines; Mutuelle
Envoyer lettre de motivation et CV par email à :

sseurin@rivalis.fr

Ou par courrier :

20 Chemin de sous les clos 30250 AUBAIS.



L'art DE CRÉER LA DIFFÉRENCE



❖ Une gamme complète, haute en couleurs, à forte valeur ajoutée, donnant la possibilité de créer de grandes ouvertures.

❖ 2 gammes de profilés de 70 mm adaptées au marché français :

❖ **e.XCLUSIVE** : des profilés PVC multichambres, à double joint de frappe.

❖ **InnoNova** : des profilés PVC multichambres à joint central offrant la possibilité de rajouter un troisième joint.

❖ Performances thermiques et acoustiques répondant aux plus hautes exigences.

❖ L'offre couleur, la plus large du marché : capotage aluminium, plaxage, coextrusion, teinté dans la masse.

❖ En avance sur leur temps depuis 10 ans, les profilés à base de matière greenline® sont 100% recyclables.

❖ www.trocal.fr



LA PLACE D'INTERNET DANS LE CHOIX DES FENÊTRES

Roto a mandaté TNS Sofres pour mener une étude sur la place d'internet dans le choix et l'achat des fenêtres. A l'écoute du marché de la fenêtre et de la porte, Roto, en tant que partenaire des industriels, mène régulièrement des Etudes d'opinion afin d'apporter aux professionnels de la baie des pistes de travail à exploiter.

Sur un échantillon représentatif de 1.001 hommes et femmes de plus de 15 ans (méthode des quotas), l'étude Roto exécutée par TNS Sofres a été réalisée par téléphone en septembre dernier. Trois interrogations ont ainsi été formulées afin d'identifier les principales sources d'information en matière de fenêtres, la typologie des informations recherchées, ainsi que le rôle de l'internet dans le choix ou l'achat de fenêtres. Internet apparaît comme un outil de recherche utilisé par près de 4 personnes sur 10 (jusqu'à 53 % des moins de 35 ans et 61 % des 35-49 ans). Les artisans et poseurs demeurent la principale source d'information en matière de fenêtres pour deux tiers des Français sondés (64 % et jusqu'à 73 % des 50 ans et plus) ; d'ailleurs, ces professionnels constituent, pour 24 % des personnes interrogées, la source exclusive d'information. Soulignons également une parité des canaux plus « classiques », tels que les distributeurs /réseaux spécialisés (37 %) et Grandes Surfaces de Bricolage (35 %). En effet, les Français semblent encore très attachés aux conseils fournis par les professionnels qu'ils peuvent rencontrer « physiquement ». Néanmoins, internet est perçu comme une source riche en informations, simple et efficace à utiliser.

Concrètement, les utilisateurs d'internet recherchant des informations sur les fenêtres, sont plutôt des jeunes hommes actifs (58 % hommes), vivant dans de grandes agglomérations (plus de

100.000 habitants). A contrario, ceux qui s'informent directement auprès des artisans, canal plus traditionnel, affichent un profil plus âgé (50 ans et plus), inactif, et vivant dans des villes de petite ou moyenne taille (rural jusqu'à 20.000 habitants).

Les premières informations recherchées concernent les prix pratiqués pour 68 % des Français (jusqu'à 75 % des moins de 35 ans), mais aussi, à large majorité (63 %) les matériaux, systèmes et solutions existants, au même niveau que les normes et réglementations existantes (63 %).

Essentiellement employé pour comparer les prix pratiqués ou bien rechercher des informations d'ordre plus général concernant les fenêtres, internet n'a pas encore, pour le moment, vocation à être utilisé pour acheter directement en ligne ce type de produits, même si la possibilité de réaliser un devis en ligne intéresse déjà 49 % des Français questionnés et que 18 % d'entre eux (jusqu'à 27 % des moins de 35 ans) évaluent possible l'acte d'achat en ligne.

Notons enfin que les témoignages et avis d'experts, très utilisés sur la toile, sont également recherchés (55 % et jusqu'à 69 % des moins de 35 ans), à égalité avec les aides financières et fiscales disponibles. Christian Bako, Directeur Général Roto Frank Ferrures France invite la profession à intégrer cette donnée et à s'organiser pour bien informer et vendre demain, avec un accompagnement du commerce par les services, comme par exemple, guider les consommateurs vers ses revendeurs car 50 % des Français cherchent déjà aujourd'hui des revendeurs à proximité. ■■

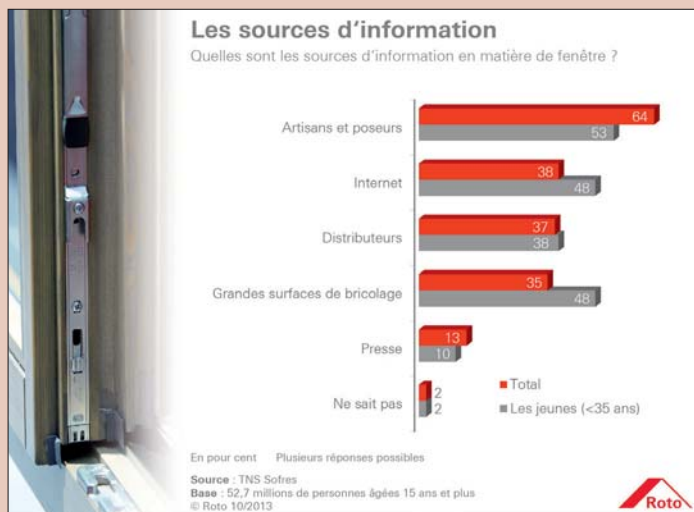


« Les jeunes générations, toujours plus et mieux informées, sont en effet les clients de demain et utilisent de plus en plus internet pour s'informer et pour prendre la décision d'achat. »

Christian Bako, Directeur Général Roto Frank Ferrures France

Question 1 : Dans le cadre d'une construction neuve ou d'une rénovation, quelles sont ou seraient vos principales sources d'information en matière de fenêtres ?

La première source d'information en matière de fenêtre reste encore aujourd'hui les artisans et poseurs pour 64 % des personnes interrogées. Internet arrive en deuxième position avec 38 %. Notons que les 13% de la presse concerne bien entendu la presse grand public, puisque la presse professionnelle informe, elle, les artisans et les poseurs.





Maîtrise Environnement Commercial Global

Décidez de votre croissance

Parce que nous sommes sur votre marché depuis plus de 15 ans,

Parce que nous connaissons vos produits (fenêtres pvc, alu, bois, volets roulants, volets battants, portes de garages, vérandas...)

Parce que nous connaissons vos clients que vous soyez en B to B ou en B to C,

Nos Partenaires nous confient leurs:

Recrutements

Formations

Retour sur investissement rapide.

Audit
Organisation
commerciale

Amélioration de la productivité commerciale.

Diminution des coûts commerciaux.

Prises de parts de marchés

Développement.

Nouvelles
technologies

Marketing

La force du spécialiste sur le Généraliste !

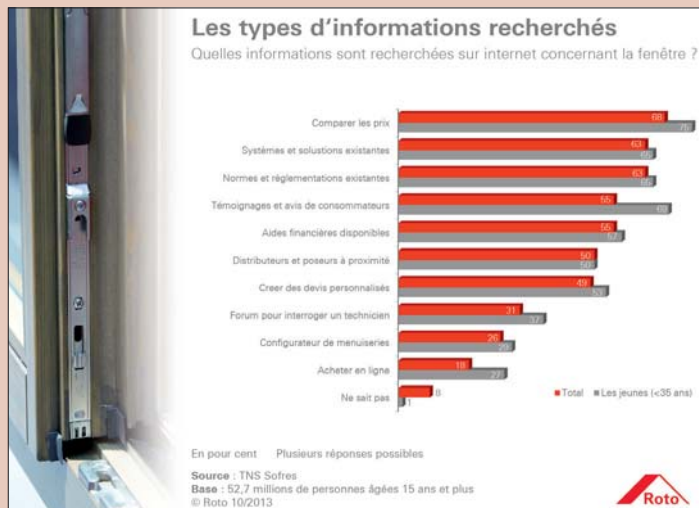


www.mecg.fr contact@mecg.fr Tél 05 46 52 09 98

MECG, 10-14 rue Jean Perrin 17000 La Rochelle

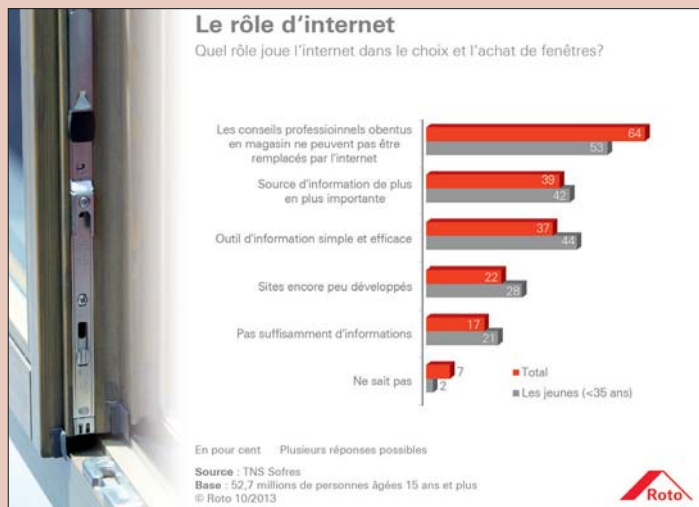
Question 2 : Quels types d'informations ou de services recherchez-vous ou recherchiez-vous sur internet concernant les fenêtres ?

63 % des internautes cherchent via internet des informations sur les matériaux, systèmes et solutions.



Question 3 : Parmi ces affirmations, quelle(s) est ou sont celle(s) qui vous semblent la ou les plus appropriée(s) concernant le rôle d'internet dans le choix et l'achat de fenêtres ?

Les professionnels de la baie ne peuvent être remplacés par internet mais celui-ci offre des perspectives pour convaincre une nouvelle génération.



ALUMINIUM
**VERANDA
RIDEAU**

COMMUNIQUÉ

La société SAS ALU-RIDEAU spécialiste de la conception et réalisation de vérandas a constaté que les magasins GIF avaient pu utiliser son logotype pour l'ensemble des produits du rayon « tringlerie » (accessoires pour voilages et rideaux). Les sociétés se sont rapprochées pour, en bonne intelligence, mettre un terme à cette situation et convenir d'un accord de coexistence aux termes duquel l'usage litigieux du logotype devra cesser après écoulement exceptionnel des stocks dans un délai maximal de dix-huit mois.

www.verandarideau.com

LA FENÊTRE EN FRANCE EN 2012

L'UFME, le syndicat professionnel des portes et de fenêtres multi-matériaux, présente les résultats de l'étude 2012 du marché de la fenêtre en France. Réalisée tous les deux ans, cette étude prend en compte le volume global des fenêtres et portes-fenêtres sorties d'usines sur le territoire national. Les résultats de cette étude menée par le groupe Axiome, sont constitués à partir d'une enquête conduite auprès des principaux concepteurs-gammistes, 60 fabricants industriels de fenêtres et pose chantiers, 400 points de vente et 1400 entreprises artisanales de fabrication et/ou pose.

Plus de 11 millions de fenêtres fabriquées en France en 2012

Depuis 2010, le marché de la fenêtre a enregistré une légère baisse (-4,8%). Sur les 11 112 000 fenêtres vendues, le PVC tient toujours la première place et représente 62%. La fenêtre Bois stabilise sa position et représente 13% du marché global ainsi que la fenêtre Aluminium qui garde ses parts de marche? à 23%. La performance d'isolation thermique reste un facteur d'exigence incontournable. En 2010 plus d'une fenêtre sur deux, quelque soit le matériaux avait un coefficient d'isolation thermique (U_w) compris entre 2 et 1,4. Aujourd'hui 1/3 des fenêtres ont un coefficient d'isolation thermique inférieur à 1,4. Les fenêtres PVC se démarquent nettement dans leur réponse aux critères d'exigences les plus élevés avec un volume de 75%.

Volume de fenêtres NF et Acotherm en 2012

Hors import, on estime que sur un peu plus de 11 millions de fenêtres fabriquées en France, 53% sont certifiées NF, et 30% sont certifiées Acotherm.

Le marché de la rénovation

Après une importante chute du marché de la rénovation en 2008, la rénovation revient en 2012 à son score de 2002 et représente 73% des fenêtres fabriquées en France, dont 66% pour le marché résidentiel. 27% des fenêtres sont destinées au marché du neuf dont 22% pour le marché résidentiel. Le marché de la rénovation est essentiellement porté par la fenêtre PVC, avec 64% du volume produit.

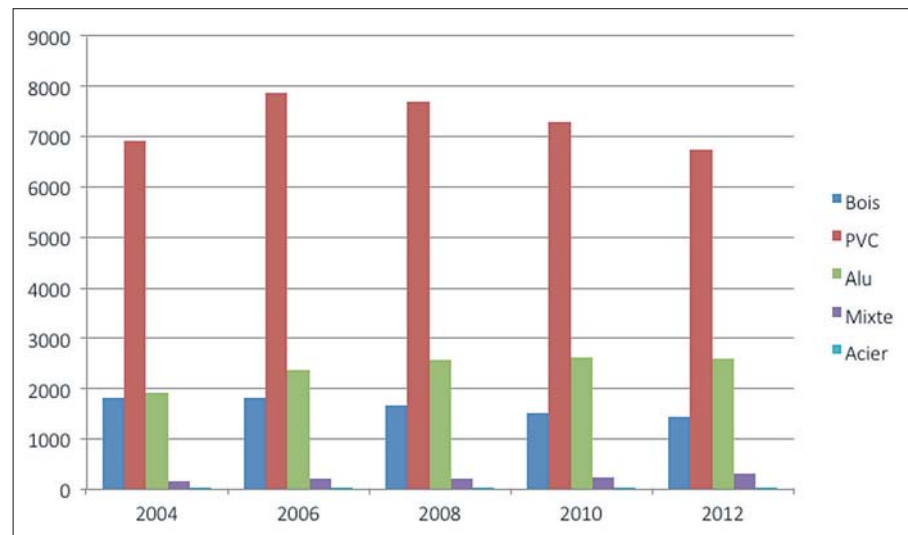
La fenêtre Type de 2012

D'après l'UFME, en 2012, la fenêtre type fabriquée en France est une fenêtre PVC marquée NF, équipée d'ouvrants à frappe, présentant

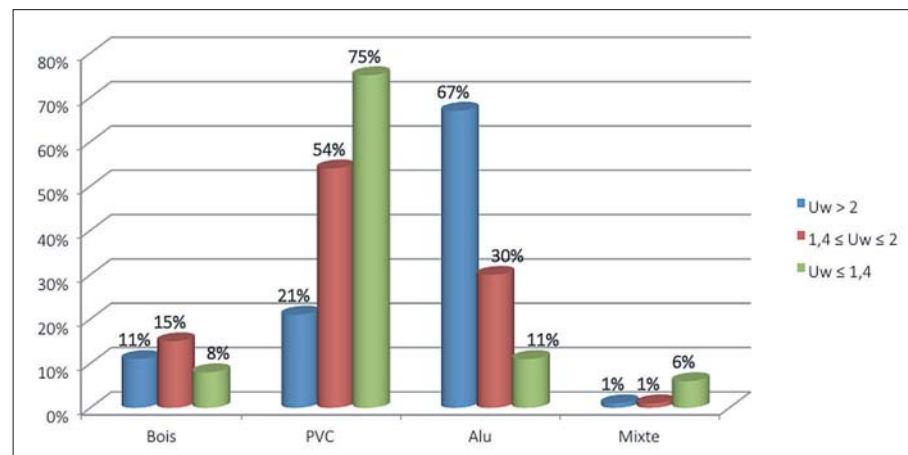
un coefficient U_w compris entre 2 et 1,4, destinée au marché rénovation résidentielle en remplacement d'une ancienne fenêtre Bois et mise en œuvre principalement dans les

régions Sud Ouest et Centre nord. Précisons que la fenêtre fabriquée est vendue majoritairement en vente directe à des menuisiers poseurs indépendants. ■

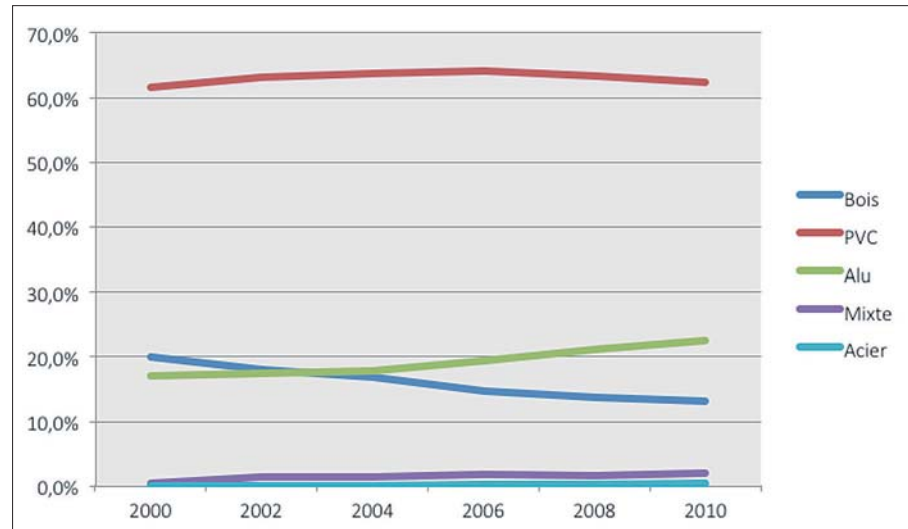
Répartition du marché de la fenêtre par matériau (en 000 de fenêtres)



Répartition du marché de la fenêtre par performance thermique



Evolution du marché par matériau



POIGNÉE OPTIMAL HAND ANTIBACTÉRIEN DE DENY FONTAINE

Dans les Etablissements Recevant du Public et plus encore dans les environnements sensibles comme les hôpitaux, les laboratoires, les maisons de retraites ou les écoles... l'hygiène est primordiale pour éviter la transmission des maladies ou infections. Pour assurer une protection efficace et limiter la prolifération des germes indésirables véhiculés par les mains tout au long de la journée, Deny Fontaine propose une nouvelle solution : Optimal

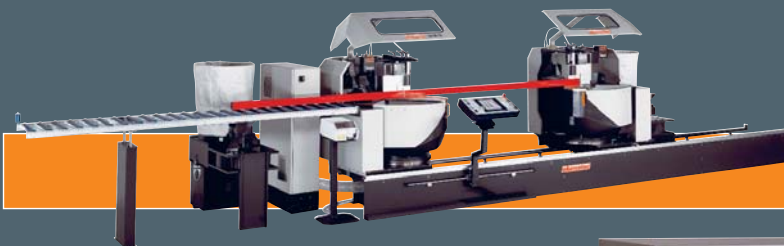
Hand antibactérien. Parfaitement adaptée à la sécurisation de tous les bâtiments nécessitant de nombreuses autorisations d'accès individuelles, la béquille contrôlée de Deny Fontaine est désormais dotée d'un revêtement antibactérien. Incorporé directement dans le revêtement en poudre de la poignée, le principe actif Sanitized® antibactérien assure une protection invisible contre tous les types de bactéries et de microbes.

Incolore, l'additif, qu'il est impossible d'éliminer de la surface de l'Optimal Hand, reste actif pendant de nombreuses années pour une hygiène garantie dans le temps. Efficace, la surface ainsi revêtue (d'une épaisseur de 50-70 pm) réduit sensiblement le risque d'infection pour les utilisateurs, employés comme visiteurs. ■■



Débit usinage rationaliser la production
Usinage des profilés métalliques

elumatec®



Tronçonneuse double DG 244
Coupes droites et biaisés

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



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

FENÊTRE DE TOIT VELUX INTEGRA SOLAR

La société VELUX annonce le lancement de la fenêtre solaire VELUX Integra® Solar. Cette version de la fenêtre motorisée bénéficie de tous les avantages de la Nouvelle Génération tout en étant 100 % sans fil grâce à son fonctionnement à l'énergie solaire. C'est la nouvelle fenêtre qui pense à tout : qualité de l'air, régulation de température, sécurité absolue, etc. Cette nouvelle fenêtre s'installe très facilement et fonctionne uniquement à l'énergie solaire avec sa batterie rechargeable. Son moteur est déjà installé dans le cadre et le support de fixation de la cellule est, lui, pré-monté sur le capot extérieur de la fenêtre solaire. En complément de la fenêtre solaire, la société VELUX propose également un kit de motorisation solaire pour automatiser les fenêtres Nouvelle Génération déjà installées : il permet de faire bénéficier une fenêtre Nouvelle Génération de tous les avantages de la fenêtre intelligente VELUX Integra®. Son intégration dans la toiture est encore plus discrète. En effet, la platine contenant la cellule et le détecteur de pluie, a été

affinée et le détecteur de pluie est, lui, parfaitement intégré à la cellule photovoltaïque. L'adaptation avec un volet roulant solaire a été également revue. Dotée de nouvelles fonctions intelligentes, VELUX Integra® Solar prend soin de la qualité de l'air intérieur et assure une bonne température toute l'année grâce à sa nouvelle commande tactile. Intuitive et conviviale, celle-ci présente un design moderne type « Smartphone » avec son écran tactile, et ses 8 programmes pré-enregistrés : réveil, bonne nuit, ventilation, qualité de l'air, protection solaire, etc. Complètement autonomes, les fenêtres motorisées VELUX Integra® sont en pilotage automatique pour garantir un bien-être sous les toits, sans avoir à y penser ! De plus, pour encore plus de sérénité, les fenêtres se referment automatiquement en cas d'averse grâce au détecteur de pluie intégré. Attentif au confort de ses utilisateurs, la société VELUX a réduit également, sur sa Nouvelle Génération, le bruit du moteur de 75 %, pour un fonctionnement continu des fenêtres de jour comme de nuit. ■



VOLETS VOLET COULISSANT SANS RAILS APPARENTS DE SIB



Créée en 1973, SIB, Société d'Innovation du Bâtiment, spécialiste des clôtures, portails, volets et portes de garage, a inventé et breveté le premier volet coulissant sans rails apparents. Le cadre pré-intégré permet de dissimuler totalement les rails, tout en garantissant un fonctionnement souple et sans à-coup. Motorisés ou manuels, les volets coulissants sont fabriqués sur mesure et s'intègrent ainsi dans tous les projets, neufs ou de rénovation. Ils s'adaptent à tous les styles architecturaux, des plus classiques

aux plus contemporains. Lignes fluides et pures, incrustations de joncs en aluminium anodisé, coloris et motifs variés... Les volets coulissants offrent une vaste palette d'idées et de rendus pour des créations personnalisées. Les volets SIB assurent l'isolation d'une maison et optimisent les économies d'énergie. Avec une prise au vent limitée, que ce soit en ouverture totale ou partielle, ils sont également sécurisants grâce au dispositif intégré qui empêche la désolidarisation du volet de son pré-cadre. ■



Technologie SimplySmart : optimisez votre productivité en toute simplicité...

Echo de la baie - 10/13 - HCP Groupe



L'innovation pour rationaliser vos process : technologie exclusive de fabrication pour le montage des joints et des ferrures dans les menuiseries, Schüco SimplySmart réduit vos temps de production tout en répondant pleinement aux nouvelles exigences de confort, de fiabilité et d'esthétique architecturales.

▪ Joints SimplySmart :

- Joint central tournant sans interruption avec angles à injection
- Angle moulé clippable sous le joint continu
- Étanchéité optimale

▪ Ferrures AvanTec SimplySmart :

- Ferrures invisibles totalement dissimulées dans l'ouvrant
- Ouverture jusqu'à 180°, reprise de poids jusqu'à 250 kg
- Pas d'ordre de montage prédéfini

Schüco SimplySmart : une technologie d'avenir à découvrir en exclusivité, du 4 au 8 novembre, sur les 600 m² du stand Schüco à Batimat.

N° indigo : 0 820 20 20 21

www.schuco.fr

À découvrir pendant
BATIMAT
Hall 6 – Stand K88



Assemblage intuitif du compas d'oscillo-battant



Nouvelle tringle à clipper



SCHÜCO

STORES FRANCIAFLEX, COLLECTION SELECT

Avec ses panneaux japonais et ses stores vénitiens revisités, Franciaflex propose la collection Select, caractérisée par un haut niveau de finitions, des matières originales et de nombreuses options de personnalisation. Les panneaux japonais sont idéaux pour habiller les grandes baies vitrées (portes coulissantes et terrasses) grâce à leurs importantes limites dimensionnelles qui peuvent aller jusqu'à 5,20 m de largeur avec des rails de 3 voies (ou plus). Ils habillent les fenêtres, là où la pose d'un rideau est complexe et peuvent également servir de portes de placards très déco. Alliés des petits espaces ils modulent astucieusement les pièces. Fixés au rail par une bande auto agrippante, les panneaux sont aisément démontables pour leur entretien. De nombreux designs, matériaux et coloris sont disponibles. Les coloris peuvent être mixés entre eux libérant ainsi la créativité de chacun pour la personnalisation de son décor. Les panneaux japonais Select se posent sur rail "classique" (aluminium blanc) ou rail "luxe" (aluminium finition chromée). Chacun d'eux coulisse

avec fluidité dans les rails posés au plafond ou de face, qui peuvent en fonction de la taille du store, se composer de 2 à 5 voies. Le refoulement s'opère à droite, à gauche ou aux extrémités. Pour personnaliser davantage les panneaux, Franciaflex propose une gamme d'œillets de diamètre 25 ou 40 mm déclinés en Bronze, Vieux Cuivre, Canon de Fusil, Nickel mat, Noir ou Laiton mat. Des poignées magnétiques carrées très design de 40 x 40 mm permettent de manipuler les panneaux avec la main sans les salir en les positionnant à l'endroit désiré. Elles sont disponibles en Alu chromé, Alu brossé, Alu laqué blanc, Chêne Cérusé, Chêne moyen et Chêne teinte ébène.

Les stores vénitiens de la gamme Select sont en cuir ou en plexi. En cuir, leurs lames de 70 mm se déclinent dans différents tons sur commande. À la fois fonctionnels et décoratifs, ils permettent de doser efficacement l'entrée de la lumière, voire d'obscurcir. Facile à entretenir, les lames se dépoussièrent tout simplement comme n'importe quel store. Matériau vivant, le cuir des lames peut être une fois par an nourri avec



un spray de protection. L'orientation des lames se commande manuellement (manœuvre cordon). Les glands sont recouverts de cuir. Les lames de 50 mm des stores "Plexi" se déclinent dans une large collection de coloris transparents, ou opaques (possibilité de panacher

les coloris). Le plexi permet de jouer avec la lumière. L'orientation des lames se commande manuellement avec une tige translucide. Les glands alourdisseurs se déclinent en translucide chromé ou bois peint. ■

NOUVELLE GAMME ARALYA DESIGN DE REHAU

Devant le succès de son offre Aralya Design, REHAU la complète et propose dorénavant une esthétique droite d'ouvrants à 5 chambres en complément des ouvrants arrondis. REHAU reste ainsi fidèle à ses principes de concevoir et de commercialiser des systèmes pour menuiseries extérieures en PVC parfaitement adaptées aux réglementations, aux modes constructifs et aux modes de mise en œuvre en vigueur sur le marché français.

Les avantages produit de la gamme :
▶ Une largeur de feuillure de 62 mm. La mise en œuvre de vitrages jusqu'à 50 mm d'épaisseur devient ainsi possible en fenêtres, porte-fenêtres ou porte d'entrées ;

▶ une performance d'isolation thermique élevée jusqu'à 0,75 W/(m².K). Aralya Design est alors particulièrement adaptée aux Bâtiments Basse Consommation, Maisons Passives et Maisons à Énergie Positive ;

▶ un coefficient d'isolation acoustique maximal qui dépasse largement les 36dB soit le 3^{ème} niveau du label Acotherm.

En plus de ces performances d'isolation, REHAU Aralya Design affiche également des performances marquantes dans le domaine de la perméabilité à l'air, d'étanchéité à l'eau et de résistance au vent.

Très esthétiques et aux formes harmonieuses, l'offre couleur est

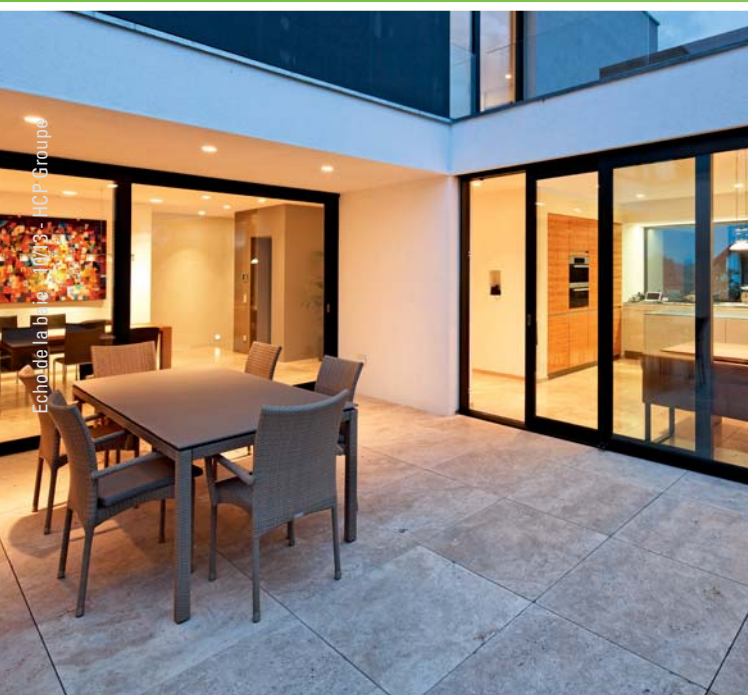
riche et variée, ce sont près de 70 coloris de plaxage qui sont homologués sous Avis Technique ! Sans oublier les teintes dans la masse et le laquage.

Extrudée à partir d'une matière PVC sans plomb, entièrement recyclable, Aralya Design, avec sa brillance, offre un aspect de surface irréprochable et très facile d'entretien.

Aralya Design représente le haut de gamme en matière de performances et est associée à une plateforme de dormants les plus adaptés aux modes constructifs et de pose sur le marché français. ■



Schüco Coulissant ThermoSlide SI 82 : la nouvelle baie panoramique architecturale



À découvrir pendant
BATIMAT
Hall 6 – Stand K88

L'innovation en lumière : dédié à la réalisation de baies panoramiques haut de gamme et répondant aux projets BBC comme aux réalisations « énergie passive », le coulissant PVC ThermoSlide SI 82 se distingue par son important clair de vitrage et ses performances thermiques inédites.

- Performances thermiques exceptionnelles (jusqu'à $U_w \leq 0.8 \text{ W/m}^2.\text{K}$)
- Étanchéité à l'air optimale (classe 8)
- Haute isolation acoustique ($RW = 43 \text{ dB}$)
- Coulissant à levage permettant une reprise de poids jusqu'à 400 kg
- Design « cubique » épuré, finesse des masses vues (121 mm au point central)
- Seuil extra plat et ouvrant affleurant
- Large choix de teintes : tons bois, aspect métal, plaxées (nervurées ou lisses) et 11 couleurs exclusives AutomotiveFinish (film thermo laqué)

**Schüco ThermoSlide SI 82 : une exclusivité à découvrir sur les 600 m²
du stand Schüco à Batimat, du 4 au 8 novembre.**

N° indigo : 0 820 20 20 21
www.schuco.fr



SCHÜCO

STORES LES STORES ROULEAUX SELON LUXAFLEX®

De nouveaux tissus viennent compléter la gamme de stores rouleaux de Luxaflex® : des tissus transparents, semi-transparent, obscurcissants et occultants, selon les nouvelles tendances du marché des stores intérieurs. Un vaste choix de matières et de couleurs dans une collection qui propose plus de 800

tissus. Des tissus « green », des tissus Xtralarges ... tous déclinés dans une palette de coloris Naturals, Grey/Black, Colours, auxquels s'ajoute un vaste choix de tissus « verts » pour préserver l'environnement, sans pour autant oublier les aspects fonctionnels et décoratifs du store. Luxaflex® a souhaité

créer une collection de tissus respectueuse de l'environnement sans sacrifier à l'esthétique, à la diversité et aux propriétés fonctionnelles des stores (réaction à la lumière et à la chaleur, ignifuge et résistance à l'humidité). Cette attention à l'environnement a dicté le choix de Luxaflex® dans la sélection des

matières premières et du mode de production, sans oublier les possibilités de recyclage des tissus. Pratiquement tous les tissus de la collection stores rouleaux sont certifiés OEKO-TEX 100 ce qui signifie qu'aucun produit chimique nocif n'entre dans leur processus de production. ■



CERTIFICATION GOPLAST, UNE GAMME 70-78MM CERTIFIÉE

La société **Goplast** a obtenu la certification CSTB-NF pour ses menuiseries des gammes 70/78, lignes Swingline, Softline et Kietisline, sous le numéro 4594-184-116. Les menuiseries sont dorénavant classées A*4 E*7B V*A3 et labellisées Acotherm Th15.

Fort de ces résultats, GOPLAST démontre une nouvelle fois sa capacité à innover et à apporter les produits les plus performants du marché puisqu'à peine une dizaine de fabricants français peuvent prétendre à ce niveau de certification. ■■

FERRURES ROTO ÉLARGIT SA GAMME

Roto annonce un élargissement de sa gamme de ferrures universelles « AL 540 », certifié suivant la norme QM 328, pour les fenêtres et portes-fenêtres en aluminium jusqu'à 300 kg. L'entreprise explique qu'avec l'introduction sur le marché du système de paumelles en applique pour les profils à gorge européenne, la gamme disponible peut maintenant équiper des vantaux jusqu'à 160 kg. Parallèlement, le champ d'application est étendu jusqu'à une hauteur de vantail de 2 700 mm pour

permettre de réaliser des châssis allant du sol au plafond. Cette innovation concerne, dans un premier temps, les ouvertures de type OB et Tilt-First. Mais des développements pour châssis OF et semi-fixe sont en préparation. Les éléments de paumelles combinés avec le système de verrouillage central « AL 540 » permet une protection anti-effraction efficace jusqu'à un niveau de sécurité RC 3 selon la norme DIN EN 1627 - 1630. ■■

PORTAILS NOUVEAUX PORTAILS DE JARDIN POUR LA GAMME BRISE-VUE DE CETAL

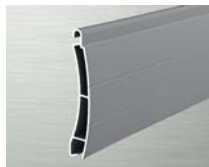
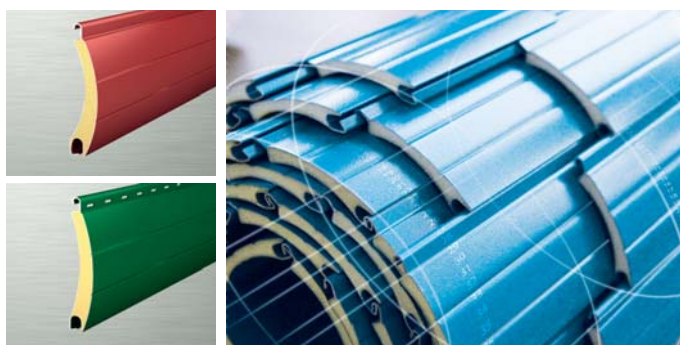
Pour compléter sa nouvelle gamme de brise-vue Cosmos, CETAL, concepteur et fabricant de portails, clôtures et brise-vue en aluminium thermolaqué, diffusera début 2014, des nouveaux « portails de jardin » battants 1 ou 2 vantaux, en intégration parfaite avec les 4 brise-vue « Ombre,

Crépuscule, Aube et Zénith » de la gamme Cosmos.

Cetal donne la possibilité d'accrocher des jardinières 4 saisons en aluminium, pour laisser libre cours à l'imagination et obtenir une composition florale personnalisée. ■■



Alutech
gamme large,
haute qualité



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



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



BATIMAT 2013 MODE D'EMPLOI ←

Les Halls de Villepinte offriront une ambiance différente de celle de Batimat 2011. ©Collectif/S.Laure

Du 4 au 8 novembre, Batimat tient session pour la 1^{ère} fois à Villepinte. Ce changement de lieu et la tenue conjointe avec Interclima+Elec et Idéo Bain font de cette édition 2013 un événement très particulier. Exposants et visiteurs habitués à la Porte de Versailles vont se retrouver dans un environnement nouveau : halls et circulation plus rationnels annoncés. Voici quelques clés pour profiter au mieux du salon : événements majeurs, conférences et, bien sûr, nouveautés. Les Professionnels de la menuiserie/Fermeture et de la protection solaire ont rendez-vous tout particulièrement dans le Hall 6. Dans son interview (p.56), Stéphanie Auxenfans livre les principaux éléments phares de ce Batimat 2013.

Réalisé par Sophie Dumoulin



Concours de l'Innovation

Le Concours de l'Innovation est un événement primordial du salon : transversal, il a cette année pour objectif de récompenser et promouvoir les innovations techniques sur les marchés couverts par les 3 salons :

**CONSTRUCTION,
CONFORT & EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE,
SALLE DE BAINS.**

Pour Batimat, il compte 5 catégories,

- ▶ Gros œuvre
- ▶ Menuiserie & Fermeture
- ▶ Zoom - Aménagement In & Out
- ▶ Matériel de chantier - Outillage et équipements
- ▶ Informatique et Services,

3 prix par catégorie (or, argent et bronze) + 1 distinction spéciale Internationale + 1 distinction spéciale ITE. Au total, Batimat récompensera 17 lauréats. 9 seront distingués pour Interclima+Elec (Génie climatique/Gestion intelligente de l'énergie/Systèmes utilisant des énergies renouvelables) et 3 pour Ideo Bain. Les innovations soumises au Concours doivent l'être par des entreprises exposant sur l'un des 3 salons et être des produits nouveaux sur le marché depuis moins de 2 ans, exposés sur l'un des 3 salons et disponibles sur le marché ou en cours de lancement. Chaque catégorie du Concours bénéficie d'un jury technique spécifique qui distingue les nominés. Il est composé d'experts reconnus : maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, entrepreneurs, organismes et centres techniques, journalistes, architectes... Les nominés sont ensuite départagés par un unique Grand Jury constitué d'éminentes personnalités du monde de la construction et présidé par Alain Maugard, Président de Qualibat. C'est lui qui désigne les lauréats pour chaque catégorie et décerne 5 mentions spéciales communes aux 3 salons : Design, Efficacité énergétique, Accessibilité, Qualité environnementale et Alliance de compétences. Au total, 34 prix seront décernés. 5 Espaces innovations à l'entrée de chaque Hall révèlent les produits soumis au Concours, permettant aux visiteurs de découvrir les différentes sélections avant de commencer leur parcours. Les Lauréats du Grand Concours de l'Innovation version 2013 seront dévoilés le soir du 1^{er} jour du salon, lundi 4 novembre.

CLÔTURES & PORTAILS - BRISE-VUE

CHOISIR LA QUALITÉ SIGNÉ CETAL



CLÔTURES & PORTAILS

Le portail à la française pour des clients créatifs



BRISE-VUE COSMOS

L'intimité, un peu, beaucoup, passionnément avec 4 niveaux d'occultation et des jardinières assorties

INNOVATION
2013

L'ALUMINIUM A DE L'AVANCE

Signé
CETAL

03 83 23 23 64
www.signécetal.eu

CETAL
7, allée des Aulnes - ZA Parc de Haye
54840 VELAIN-EN-HAYE

Soliso

EUROPE

PergoKlim

La nouvelle génération de Pergola!



NOUVEAU!

À la pointe de la technologie, PergoKlim est une Pergola nouvelle génération à lames orientables et rétractables... pour un espace de vie confortable et durable!



LAMES
ORIENTABLES
& RÉTRACTABLES



SYSTÈME LED

Venez découvrir
PergoKlim à BATIMAT!

www.soliso.com

BATIMAT**04-08**
NOV. 2013

(Parc des Expositions de Villepinte)

Retrouvez votre spécialiste
de la protection solaire
Hall 6 - Allée E - Stand 124

SOLARBAIE, B.S.O...

Maîtrisez lumière et température !

Rendez-vous sur le salon **BATIMAT 2013** pour découvrir le **SOLARBAIE**, le **B.S.O.** et de nombreuses autres solutions.

B.S.O., le brise soleil extérieur

Réduire la température en été et les coûts de chauffage en hiver, le Brise-Soleil Orientable offre l'un des meilleurs coefficients de protection solaire de tous les équipements de fenêtres et baies.



SOLARBAIE, élégance et performance

Véritable écran anti-solaire et régulateur de lumière, le SOLARBAIE offre des fonctions multiples pour répondre à toutes les exigences actuelles, tout en gagnant du temps grâce à une pose simple et rapide.





Les lauréats du Concours Innovation 2011. ©Collectif/S.Laure

Conférences

Les conférences constituent un outil d'information et de réflexion fort utile pour les visiteurs. Dans la jungle des réglementations et des solutions techniques ou esthétiques à adopter pour construire durablement, elles donnent quelques points de repère indispensables aux professionnels. Retours d'expériences, synthèses pédagogiques, ateliers exposants ou tables rondes sont proposés sur 8 plateaux. 5 thématiques sont privilégiées : énergie, actualité de la construction, nouveaux outils de conception, architecture et accessibilité. La transition énergétique est le thème majeur d'un cycle proposé par Batimat avec l'Agence Qualité Construction (AQC). Autre sujet avec Dekra Industrial, organisme d'expertise au niveau international présent au salon Batimat, Hall 5a, qui interviendra, mardi 5 Novembre de 10h00 à 10h45, lors d'une conférence sur les évolutions réglementaires concernant l'exposition à l'amiante dans le Bâti existant. Le programme est trop riche pour le publier in extenso, mais le moteur de recherche du site Batimat permet de faire votre sélection !

L'Architecture à l'honneur

6 parcours de visites guidées des bâtiments « Batimat In Situ », seront proposés durant le salon aux visiteurs préalablement inscrits : Batimat Off permet de mieux comprendre les partis pris architecturaux et le choix des solutions ou matériaux de chaque projet détaillé. Au centre ou aux 4 points cardinaux de Paris, les réalisations emblématiques récentes du Grand Paris ont été bien choisies et donneront un aperçu du talent des architectes contemporains : tour Carpe Diem (La Défense), bureaux de la Cité du Cinéma (Saint-Denis), Hôpital Saint-Joseph (Paris 14^e) ou siège social de la Banque postale, Magasin Hermès

Rive Gauche et Université Assas (Paris 6^e)... le panorama est diversifié. Et puis les conférences Architecture & the Cities permettront d'écouter quelques grandes pointures, comme Kengo Kuma qui parlera de la place du local, en évoquant les Musées V&A à Dundee (Ecosse) et Albert Kahn à Boulogne Billancourt : lundi 4 novembre 15h30 à 16h15, entrée du Hall 5a.

Parcours Batimat Off, à l'Ouest de Paris.

BATIMAT *off*
dans le cadre de **BATIMAT** *inSITU*

1 - OUEST DE PARIS

DÉCOUVERTE DE L'ARCHITECTURE AU COEUR DE PARIS
DISCOVERING ARCHITECTURE IN THE HEART OF PARIS

1

APPRENDRE / EDUCATION
GROUPE SCOLAIRE /
PRIMARY SCHOOL
LUCIE AUBRAC
Dietmar FEICHTINGER



2012 - Groupe scolaire Lucie Aubrac
Nanterre (92)
Dietmar FEICHTINGER
Photographe : © David BOUREAU

2

TRAVAILLER / WORK
BUREAUX / OFFICES
TOUR MAJUNGA
Jean-Paul VIGUIER et Associés



2013 - Tour Majunga - Paris La Défense (92)
Jean-Paul VIGUIER et Associés
Photographe : © Zabou Carrière

3

TRAVAILLER / WORK
BUREAUX / OFFICES
TOUR CARPE DIEM
SRA-ARCHITECTES et Robert A.M. Stern



2013 - Tour Carpe Diem - Paris La Défense (92)
SRA-ARCHITECTES
© crédit photo

4

TRAVAILLER / WORK
SIÈGE SOCIAL /
HEADQUARTER
OF L'INPI
Bidard & Raissi



2012 - Siège social de l'INPI
(Immeuble Phénomène Ex) - Courbevoie (92)
Bidard & Raissi
© crédit photo

5

TRAVAILLER / WORK
BUREAUX / OFFICES
LA CITÉ DU CINÉMA
Reichen et Robert



2012 - La Cité du Cinéma - Saint Denis (93)
Reichen et Robert
Photographe : © Laurent DESMOULINS

6

HABITER / RESIDENTIAL
LOGEMENTS /
SOCIAL HOUSING
TOUR
BOIS-LE-PRÊTRE
Frédéric DRUOT / Anne LACATON / Jean-Philippe VASSAL ARCHITECTURE



2011 - Logements Tour Bois-le-Prêtre - Paris 14e
Frédéric DRUOT ARCHITECTURE / LACATON & VASSAL ARCHITECTES
© crédit photo



BATIMAT 04-08 NOV 2013
Innovation pour le Développement de l'Architecture
Innovation for Growth and Wellbeing

www.batimat.com

50 L'ÉCHO DE LA BAIE N°95 - OCTOBRE / NOVEMBRE 2013

Préparez-vous pour l'hiver !



ROKA-THERMO-FLEX NEOLINE et ROKA-SAN-FLEX NEOLINE

Systèmes d'isolation pour coffres traditionnels

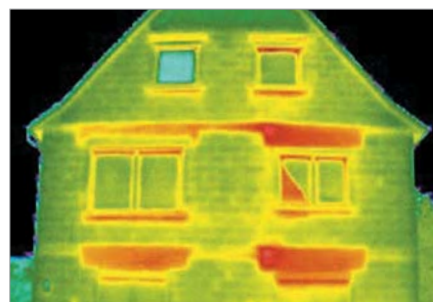
Les systèmes d'isolation Beck+Heun ont été conçus spécialement pour la rénovation d'anciens coffres traditionnels non-isolés. Disponibles en plusieurs épaisseurs, ils sont faciles à manipuler lors de la pose. Des valeurs d'isolation imbattables sont atteintes grâce au Néopor®, un matériau hautement performant vous permettant d'économiser des coûts de chauffage sur le long terme.

Préparez-vous pour l'hiver - avec les systèmes de rénovation Beck+Heun !

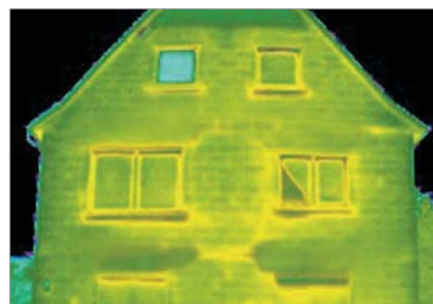
Beck+Heun GmbH · Reinhold-Beck-Straße 2 · D-35794 Mengerskirchen
Téléphone: +49 (0) 64 76 - 9132-715 · E-Mail: info@beck-heun.fr

www.beck-heun.fr

JUSQU'À 66% EN MOINS
DE DÉPERDITIONS
ÉNERGÉTIQUES



Avant



Après

 **Beck+Heun**
L'EXCELLENCE POUR LA MAISON



JO « GREEN » DE LONDRES L'EXEMPLE DE FERRARI...

Londres est ville invitée d'honneur de Batimat 2013. Son engagement d'organiser les JO les plus durables de l'histoire Olympique a orienté le choix des prestataires du site des jeux par l'Olympic Delivery Authority. Un point sera fait au salon sur le respect des promesses de jeux durables, au cours d'une demi-journée événement sur le plateau Architectures and Cities (entrée du Hall 5a). Le groupe Serge Ferrari propose d'ores et déjà un 1^{er} bilan environnemental de la métamorphose des bâtiments sportifs et événementiels réalisés avec ses membranes composites. Pour le Centre Aquatique de Zaha Hadid Architects, toit et façades temporaires Serge Ferrari ont été démontés, transportés et recyclés sur le site Texyloop® de Ferrare en Italie, produisant 23 T de matières premières de 2^e génération (tissus, matières non tissées, joncs...) et réduisant de 50 % les impacts environnementaux (selon l'Analyse de Cycle de Vie réalisée par EVEA) soit - suivant les normes ISO 14040 et 14041 - une économie de 4629 m³ d'eau et 41 TéquCO₂. Pour le Stade Olympique signé Populous, la dépose des membranes composites Serge Ferrari était l'une des dispositions du cahier des charges de l'ODA. L'entreprise

générale Balfour Beatty a été choisie ; le démontage des 112 lés constituant la toiture légère devait débiter cet automne, avant leur recyclage. Les 3 bâtiments qui accueillent les épreuves de tir, les Royal Artillery Barracks de Magma Architecture SARL, ont très vite été démontés. Opération facilitée par la nature des membranes composites Serge Ferrari utilisées en façade (enveloppe extérieure en Précontraint® 1002 S2 de 22 500 m²), en habillage intérieur et pour les écrans balistiques. Modulaires, elles pourront être réemployées dans un cadre similaire, par exemple lors des prochains jeux du Commonwealth à Glasgow en 2014... La façade bioclimatique en membrane composite de Serge Ferrari de l'International Broadcast Centre de Allies & Morrison pourrait trouver une application pérenne dans le lancement d'un programme mixte associant appartements et logements sociaux sur son emplacement. Quant aux structures événementielles de 230 000 m² réalisées en membrane composite Précontraint® 702 S2, elles ont trouvé une seconde vie en termes d'application/location. ■■

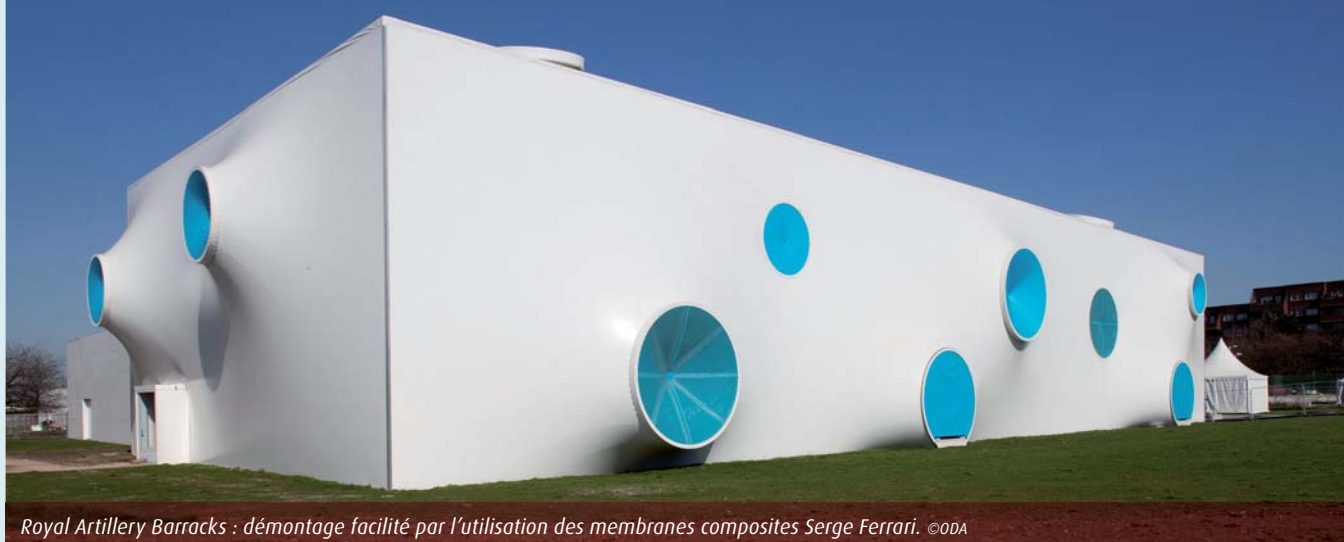
Analyse du Cycle de Vie

Précontraint® 1002 S2 & Staminol® FT 381

Unité fonctionnelle = 1 m² de membrane composite

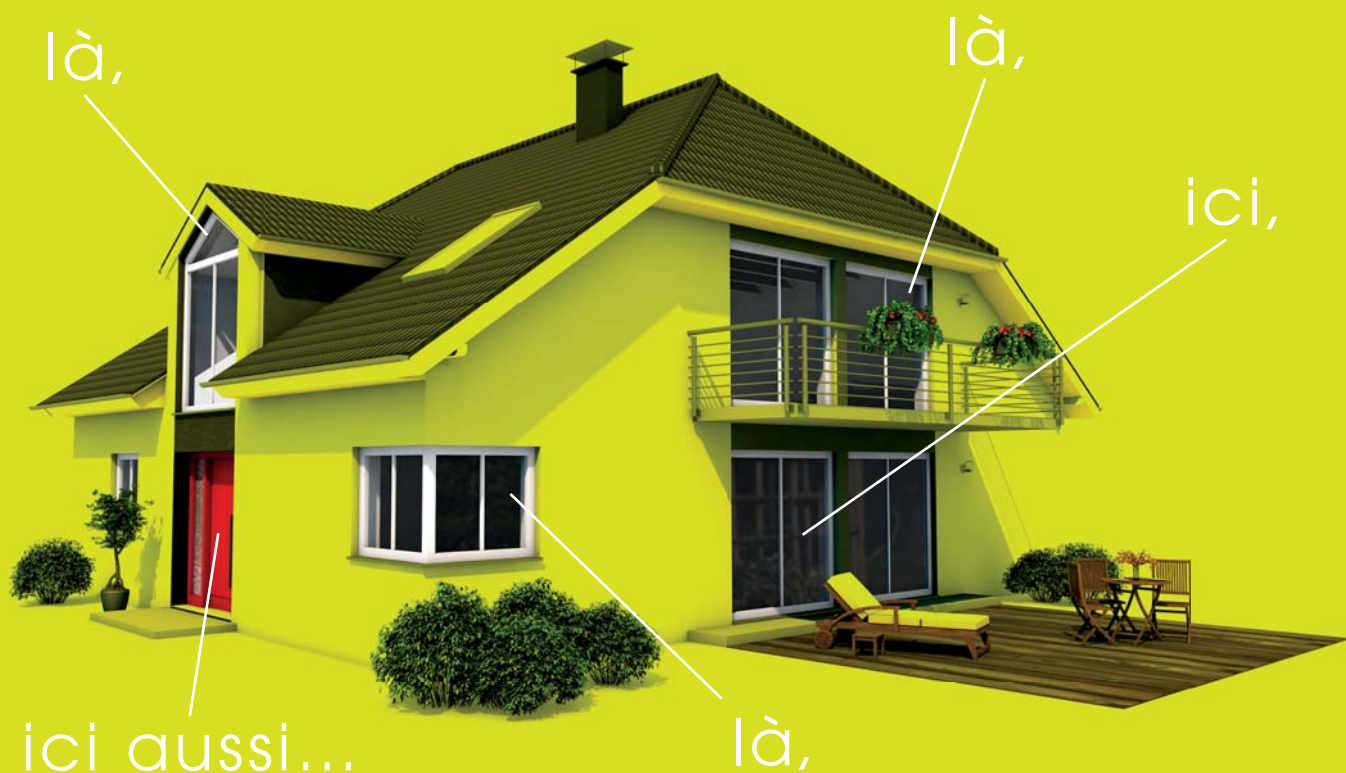
Type d'impacts	Précontraint® 1002 S2			Staminol® FT 381		
	Recyclage Texyloop®	Incinération	Mise en décharge	Recyclage Texyloop®	Incinération	Mise en décharge
Épuisement des ressources naturelles Kg eq. Sb	0.024	0.151	0.151	0.015	0.083	0.082
Réchauffement climatique Kg eq. CO ₂	2.572	4.757	4.104	1,29	3,66	3,29
Consommation d'eau Litre	139,6	341,3	339,6	87	234,5	233,5
Consommation d'énergie Mégajoule eq.	59,7	103,3	103,3	43,3	80,7	80,7

ACV des membranes composites Serge Ferrari du Centre Aquatique.



Royal Artillery Barracks : démontage facilité par l'utilisation des membranes composites Serge Ferrari. ©ODA

Partout, chez vous !



Les fenêtres :
Idéale, Avantage

Les portes :
Door'plast[®], Gravures, Permanentes



 **Bipa**
menuiserie pvc [®]

Bipa Nord : 7-9, Route de Soissons - 02370 VAILLY SUR AISNE - Tél. : 03 23 76 38 38
Bipa Sud : 24 chemin de Garrabot - 31770 COLOMIERS - Tél. : 05 61 16 80 50

Site internet : www.bipa.fr

Adoptez notre savoir-faire



La nouvelle référ

Avec sa nouvelle gamme 67 hautes

Frappe, coulissant et porte, la nouvelle gamme 67 est une offre ultra complète aux **performances exceptionnelles** : thermique $U_w=1.0$, étanchéité A4, pour les marchés du neuf et de la rénovation, pour l'habitat résidentiel ou tertiaire. Grâce à sa profondeur de gamme et à sa polyvalence, elle est à même de répondre à vos plus hautes exigences et à celles de vos clients... **L'essentiel en somme.**



Aluk
ZI du Pastel,
2 rue du Pont de Fonte - 03 800 Gannat
Tél. : 04 70 90 06 56 - Fax : 04 70 90 33 13

ZI des Platières,
rue du Petit Bois - 69 440 Mornant
Tél. : 04 78 19 37 40 - Fax : 04 78 19 37 41



SOLUTIONS
EN MENUISERIE
ALUMINIUM



ence du marché

performances, AluK crée l'événement

» Découvrez la nouvelle gamme
au salon Batimat et rencontrons-nous !

BATIMAT 04-08 NOV
2013
Paris Nord Villepinte

Stand 087
Hall 6 - Allée K





INTERVIEW

UN ÉVÈNEMENT UNIQUE AU MONDE

Stéphanie Auxenfans, Directrice de Batimat et de la division Construction de Reed Exposition

Interviewée le 20 septembre, à 6 semaines de l'ouverture du salon, la Directrice de Batimat affiche son enthousiasme. Elle vient d'apprendre le passage de la TVA à 5 % en janvier pour les travaux de rénovation énergétique. De bon augure pour la session 2013 à Villepinte. Programme de l'événement, par son organisatrice.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Écho de la Baie : Comment se présente cette édition 2013 de Batimat ?

Stéphanie Auxenfans : En rassemblant les 3 salons Batimat, Interclima+Elec et Ideo Bain, on crée quelque chose d'unique au monde. C'est très fort ! On est vraiment dans la bonne direction, dans l'actualité du bâtiment : débat sur la transition énergétique, conception énergétique et rénovation thermique. Réunir au même endroit l'offre pour l'enveloppe du bâtiment et sa construction, Batimat, et toutes les solutions techniques, Interclima+Elec va apporter beaucoup au secteur. Aujourd'hui, on ne conçoit plus de construction sans en prévoir la gestion active de l'énergie. Ideo Bain est intéressant pour l'aménagement intérieur et son apport sur le thème de l'accessibilité, du développement durable (consommation d'eau) et du confort. Nous ne nous sommes pas trompés en rassemblant ces 3 salons.

L'intérêt de ce rassemblement est-il aussi concret en termes d'innovations ?

Oui, le Concours de l'Innovation devient transversal. Les jurys se réunissent fin septembre pour désigner les nominés sur 240 dossiers reçus. On a de la matière ! Les exposants qui soumettent leurs produits au Concours sont très motivés, les industriels restent mobilisés pour construire mieux. Le niveau va être excellent. Il y aura des mentions communes aux 3 salons, dans le sens de cette transversalité. Tout ce qui est indispensable au bâtiment de demain, basse consommation, énergie positive, durabilité... sera mis en lumière. Malgré la crise, l'événement sera bien le rendez-vous de l'innovation. 5 espaces permettront aux visiteurs de découvrir les innovations proposées, dont 3 sur Batimat : un pour la Menuiserie/Fermeture, à l'entrée du hall 6, un pour le Matériel de chantier, l'outillage et les équipements (Hall 7), un commun au Gros œuvre, à l'aménagement intérieur, l'informatique et les services, dans le passage entre les halls 5a et 5b. Un espace est aménagé sur Interclima+Elec et un autre sur Ideo Bain.

L'architecture est en vedette à Batimat...

Nous nous sommes fortement mobilisés sur la cible architectes, bureaux d'études et économistes et avons concocté plusieurs opérations à leur intention. Tout d'abord un programme de conférences de haut vol et de niveau international, Architectures & Cities (entrée Hall 5a). Londres est ville invitée d'honneur. L'Energy Performance + Architecture Award d'Interclima+Elec a été décerné à l'architecte allemand Stefan Behnisch, du cabinet d'architecture Behnisch Architekten, qui viendra présenter son travail. Et nous développons le programme Batimat in Situ : une exposition digitale, dans le hall 5b, permettra d'écouter 50 architectes détailler leurs choix de conception et matériaux pour 50 bâtiments



MONZA
fapim



La nouvelle paumelle de porte à clamer à fixation rapide. Réglage en 3 dimensions (micrométrique latéral et hauteur, et en pression) à porte fermée et sans aucun désalignement du nœud. Design exceptionnel grâce ses dimensions réduites et à ses lignes douces arrondies. Portée très élevée.

fapim[®]



made in ITALY

www.fapim.it



	<p>exemplaires construits depuis début 2012 à Paris et dans sa région. Leurs interviews seront accessibles sur l'Appli et le site web Batimat In Situ (ouverture le 4 novembre). Des tablettes seront disponibles pour regarder ces interviews. En Off, 6 programmes de visites guidées par des professionnels de l'architecture sont proposés pour découvrir plusieurs réalisations en 2 heures, soit 36 des 50 bâtiments de Batimat In Situ. Le package proposé aux visiteurs étrangers venant en délégation inclut 2 jours de visite du salon et un jour de découverte de ces architectures remarquables.</p>
<p>Certains exposants se demandent pourtant si les architectes viendront à Villepinte.</p>	<p>Je ne suis pas du tout inquiète sur la fréquentation des architectes. Nous avons beaucoup communiqué sur cette cible. Ils ont besoin de voir de nouveaux produits, de trouver de l'inspiration et envie d'assister aux conférences de grands noms de l'architecture. C'est un atout qui s'ajoute à la 1^{ère} et excellente raison de venir, rencontrer les exposants</p>
<p>Percevez-vous le frémissement de reprise économique dont on parle aujourd'hui ?</p>	<p>« Ça bougeotte »... Mais la reprise, on la sentira dans l'ambiance du salon. On vient d'annoncer la baisse de la TVA pour les travaux de rénovation énergétique. Cela va avoir un impact positif sur les visiteurs et le moral général.</p>
<p>Le secteur Menuiserie/Fermeture est-il un bon reflet du marché alors qu'il y a peu d'acteurs du PVC ?</p>	<p>Il y en a quand même quelques uns ! Ils seront là avec de nombreuses innovations. La filière PVC est dans une conjoncture difficile on le sait. On a des étrangers.</p>
<p>Des Polonais...</p>	<p>Oui, mais entre autres. Le salon est le reflet de la réalité économique du marché actuellement. Ensuite, il ne faut pas oublier que Batimat est un salon international et que ces entreprises étrangères sont certes intéressées par le marché français mais aussi par la prise de contacts et leur développement sur toute l'Europe.</p>
<p>L'aluminium est davantage représenté...</p>	<p>Nous avons effectivement une très bonne représentation de l'aluminium. C'était déjà le cas en 2009 et 2011. En 2013 à nouveau tous les leaders seront présents, très impliqués eux aussi dans l'innovation et le bâtiment de demain.</p>
<p>Quels sont les arguments pour inciter menuisiers et installateurs à venir à Batimat ?</p>	<p>Ils ont besoin de découvrir ce qui se fera de nouveau dans les systèmes de fenêtres, de protection solaire, de portes et d'autres composants de l'ouverture/fermeture. Leur motivation peut être plus large, aller jusqu'à résoudre la problématique de performance énergétique globale, en découvrant des exposants avec d'autres solutions et matériaux. Écouter une de nos conférences techniques, au format court, peut être aussi un élément de décision de visite des salons.</p>
<p>La présence conjointe des 2 autres salons ne vous a-t-elle pas fait perdre certains exposants ? Je pense à Somfy...</p>	<p>Certains exposants étaient communs aux 3 salons réunis à Villepinte. C'était un risque que l'on a pris. On l'a fait en toute confiance. L'avantage du nouveau Parc est de pouvoir passer facilement d'un hall à l'autre, et avec un badge unique. Somfy, en l'occurrence, est dans la partie Smart Home (Hall 1) -un secteur où les visiteurs de Batimat iront aussi- car il doit mettre en avant des produits plus « domotique » que « motorisation ». La démarche s'inscrit dans la logique de sectorisation rigoureuse du salon, plus précise et immédiatement repérable par un système de couleurs. Rien n'est mélangé. Dans une conjoncture difficile, l'option double stand a été rarement reconduite. Poujoulat, par exemple, a opté pour Interclima, sur le registre du bois énergie.</p>
<p>Regrettez-vous plus particulièrement l'absence de certains industriels ?</p>	<p>On a toujours des regrets. L'absence des représentants de la brique et de la tuile par exemple, qui s'explique pour des raisons économiques ou des rachats récents. Ils reviendront en 2015 ! Notre mission reste d'être le plus représentatif possible et de rassembler la meilleure offre.</p>

Quel est le niveau des pré-inscriptions de visiteurs et combien en attendez-vous ?

Nous sommes dans les proportions attendues mais on est vraiment au démarrage. C'est en octobre que les chiffres montent fortement. Nous misons sur 400 000 visiteurs. Batimat en a eu 350 000, Interclima+Elec et Ideo Bain 70 000. Il y a 30 % de visiteurs communs.

Et quelles sont vos ambitions pour le visitorat international ?

Nous avons beaucoup investi en communication vers l'international et espérons dépasser 19 % de visiteurs internationaux, taux enregistré en 2011.

Combien d'exposants pour les accueillir ?

Il y aura environ 1900 exposants sur Batimat, 550 sur Interclima+Elec et 130 sur Ideo Bain, soit 2 600 environ (il y a des stands d'exposition groupés, comme le Pavillon du Maroc). C'est un chiffre que l'on peut considérer comme définitif.

Qui va inaugurer le salon ?

Il n'y a pas d'inauguration. Nous avons opté pour le principe de visites officielles thématiques. Cécile Duflot nous a donné son accord. Nous sollicitons d'autres ministres. Et la FFB ou la Capeb peuvent aussi mobiliser le Gouvernement. Le président de la République avait annoncé au printemps sa décision de ne pas venir, mais il pourrait changer d'avis après les annonces de ce 20 septembre ! ■■



sensing the future



Ouverture et sécurité des portes automatiques



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



BIRCHER
Reglomat

ProLoop 2

Détecteur de boucle inductive pour barrières levantes, portails automatiques, bornes escamotables



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

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



NOUVEAUTÉS BATIMAT, A VOS MARQUES !

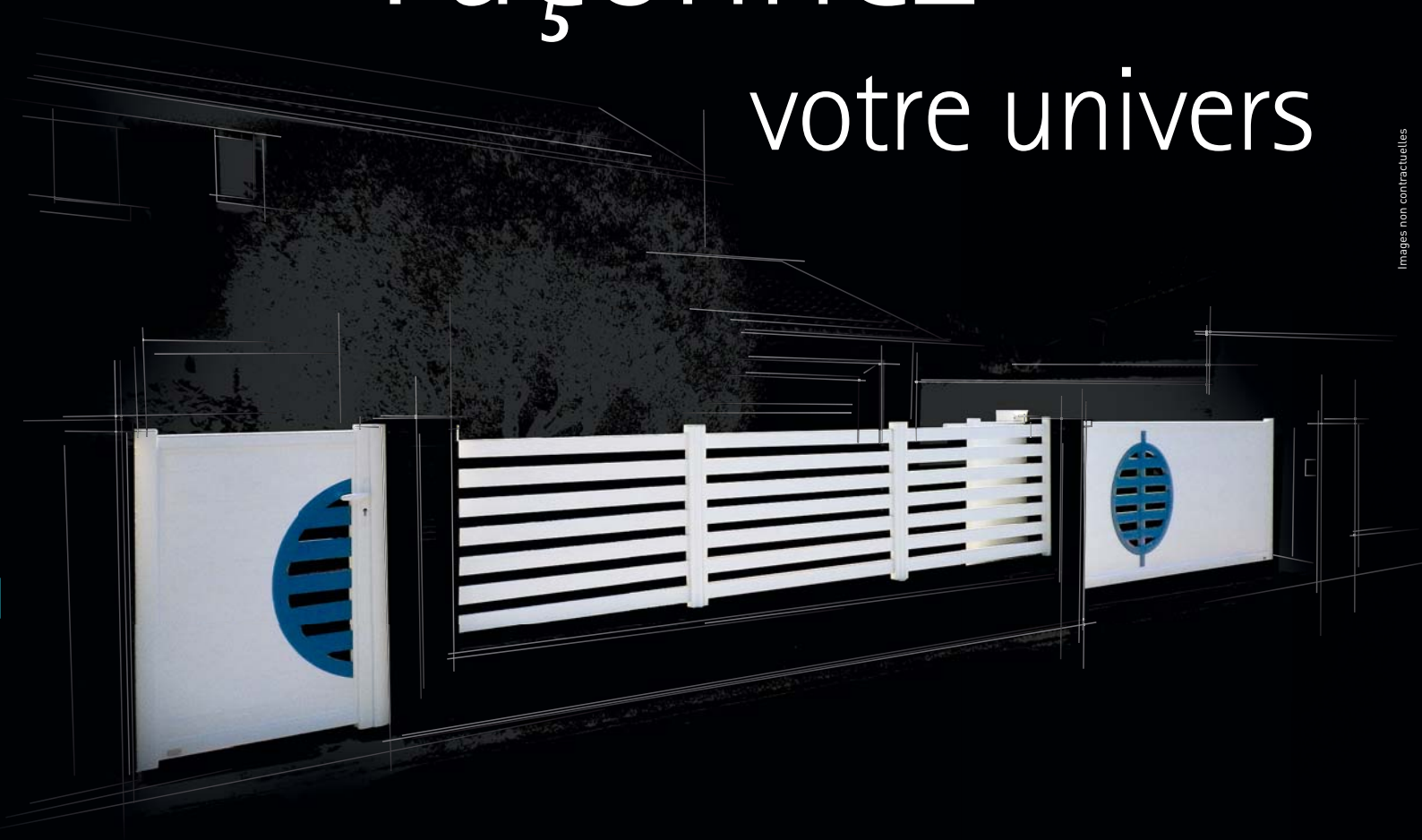
Nouvelle teinte exclusive Oxyde natif® de Kawneer.

La participation à Batimat fait l'objet d'une décision stratégique et chaque fois motivée par les exposants : offre spécifique à valoriser, accueil convivial des clients... La localisation à Villepinte a rendu la réflexion encore plus cruciale et le bilan de cette 1^{ère} session au Nord sera décisif. Voici en avant-première quelques nouveautés annoncées.

Réalisé par Sophie Dumoulin



Façonnez votre univers



Images non contractuelles

Distral®

Portails - Pergolas - Volets - Portes de Garage
Barrières de Piscine - Garde-corps - Motorisations



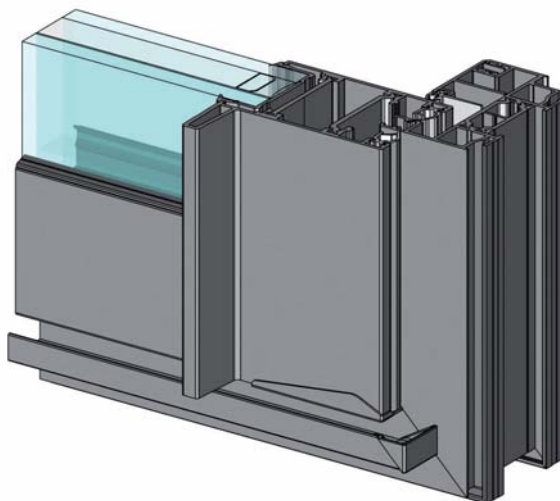
www.distral.fr - 05 62 20 53 14



MENUISERIE ET FERMETURE

Pour sa 1^{ère} participation à Batimat, **AluK** présente une nouvelle génération de produits et son ambitieux projet d'entreprise. Cette nouvelle génération de produits à hautes performances est une offre complète de frappes, coulissants et portes, conçue pour répondre à tous types de projets, résidentiels ou non, en neuf ou rénovation. Elle porte les gènes et l'esprit d'origine d'AluK : développer des systèmes de menuiseries aluminium performants, complets, simples et rapides à mettre en œuvre, tout en proposant une offre globale compétitive. Ces produits répondent aux enjeux actuels. Ils présentent des performances thermiques et d'étanchéité de 1^{er} ordre, les rendant parfaitement adaptés aux réalisations BBC et RT 2012 : Uw jusqu'à 1.0, classement optimal A4 aux tests AEV, pour un positionnement leader sur le marché français. Cette gamme a été conçue pour apporter des solutions performantes aux clients transformateurs de menuiserie alu, grâce à un large choix de configurations disponible avec un nombre réduit de profilés et d'accessoires. Souple et polyvalente, elle favorise rationalisation des achats et facilité d'utilisation. Le procédé de mise en œuvre simplifié réduit le temps d'usage

et d'assemblage des menuiseries. À l'écoute des problématiques industrielles de ses clients, AluK propose en effet des options destinées à accroître la compétitivité de la gamme, notamment le pré-montage de certains composants. Le lancement s'accompagne d'une nouvelle offre couleurs : dès le niveau de base, plus de 60 possibilités de teintes et finitions, en mat, brillant et fine structure. Sont aussi disponibles toutes les teintes du nuancier 841 GL, 3 teintes ton bois, plusieurs choix de bi-coloration et anodisation. **Hall 6 Stand K06**



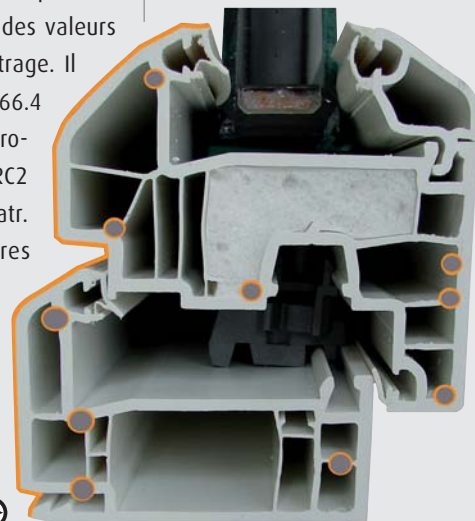
AluK dévoile sa gamme de produits « nouvelle génération ».

AMCC déploie sa gamme **A 80**, enrichie d'un coulissant à translation parallèle lancé sur le salon. Mature et complète pour neuf et réno, l'A80 est compatible PassivHaus, grâce au mousage des profilés d'ouvrant et à l'ajout de joncs en fibre de verre pour les profils plaxés ou PMMA en parement extérieur (5 coloris, cuivre, taupe, noir pailleté, champagne et gris). Un double joint sur l'ouvrant et le dormant assure une étanchéité parfaite de la frappe A80 de série : A*4 E*8A V*A2 et V*A3. L'A80 décline des performances évolutives : vitrage de 28 à 44 mm, Ug de 1.1 à 0.60 et Uw de 1.2 à 0.84. La version A80 Evolutive «Thermique + » est dotée d'un bouclier thermique complémentaire garantissant Uw 0,78 (1 vantail 1230 x 1480 mm) et Uw de mise en œuvre 0.80. L'esthétique bénéficie de couleurs inédites et d'un design épuré : ouvrant semi-affleurant et montant du battant central réduit. Pour la sécurité et le

confort, l'ouvrant ventilant est doté d'un ferrage métallique et de gâches renforcées anti-décrochement ; poignée Sécustik, renvois d'angle et galets champignon complètent le dispositif anti-effraction. Le coulissant à translation parallèle équipé de double vitrage FE atteint des valeurs Uw de 1.2 à 1.1 et 0.90 en triple vitrage. Il peut accueillir un vitrage feuilleté de 66.4 à l'extérieur et 44.2 à l'intérieur : protection anti-effraction de niveau RC2 et isolation acoustique AC4, 40 dB R_{at}. Une nouvelle génération de ferrures permet une ouverture d'aération sécurisée grâce aux gâches champignon retardataires d'effraction et à la position intermédiaire de la poignée.

Les portes d'entrée PVC à ouvrant caché seront dévoilées à Batimat, ▶

La fenêtre A80 à frappe d'AMCC allie performance et couleur.



COMMENT 50 ANS D'EXPÉRIENCE ET UNE NOUVELLE VISION DE LA VÉRANDA DONNENT NAISSANCE À UN NOUVEAU RÉSEAU ?



Issue d'une longue tradition de maître forgeron, Concept Alu a toujours eu l'ambition de concevoir des vérandas qui incarnent parfaitement l'art de vivre à la française : qualité, innovation et confort. Des valeurs qui se nourrissent de l'écoute des clients et du marché, et sont récompensées par une vraie satisfaction client. Aujourd'hui reconnue sur le Grand Ouest,

Concept Alu souhaite proposer ses produits innovants et différenciants sur tout l'hexagone.

Après plusieurs rencontres avec des entrepreneurs, artisans du secteur, et ce partout en France, Concept Alu a constaté une demande grandissante de la part des professionnels de bénéficier d'une nouvelle offre. Concept Alu leur propose aujourd'hui plus qu'une offre, une nouvelle façon de voir la véranda. C'est pourquoi, parce qu'il n'existe aucune réponse comparable sur le marché, Concept Alu crée aujourd'hui son propre réseau.

Concept Alu est une entreprise qui aime prêter attention à tous les détails.

Créée en 1990 et implantée à Beauvois en Cambresis (59) la société EVR Construction emploie 8 personnes et rayonne sur tout le département.

«Nous avons rejoint cette année le réseau Concept Alu qui correspond à notre état d'esprit. Faire bénéficier nos clients de leur expérience ainsi que d'une qualité de conception et d'innovation irréprochable est pour nous essentielle.»

Mr Ancelet,
Directeur EVR Construction

Au sein de l'entreprise, chacun oeuvre à répondre aux exigences les plus élevées. La qualité des produits est pensée pour satisfaire avant tout le confort des utilisateurs. Une façon pour la marque de signer ses vérandas.

«Une culture de la qualité au service du confort.»

Croire qu'après 50 ans d'expérience l'inventivité s'estompe est une idée fautive lorsqu'on se penche sur Concept Alu. L'entreprise ne fait pas qu'accorder de l'importance à l'innovation, c'est sa préoccupation majeure: avec pas moins de 6 brevets nationaux déposés ces 20 dernières années. La toute dernière innovation met à l'honneur la véranda intelligente.

«Une entreprise tournée vers l'innovation.»

Avec + de 15000 vérandas installées, un CA qui a doublé en 7 ans et une stratégie de développement national, Concept Alu compte



«Notre savoir-faire est avant tout qualitatif. C'est la raison pour laquelle nous désirons constituer un réseau qualifié de 20 revendeurs expérimentés d'ici 2015.»

Camille Ouvrard
Dirigeant Concept Alu

désormais parmi les plus grands fabricants indépendants français.

«L'un des plus grands fabricants indépendants français»

«Le réseau Concept Alu est l'occasion de travailler en totale cohésion avec les artisans et de les soutenir dans leur souci quotidien de développement commercial.

«Nous sommes là pour les accompagner, conseiller, former...»

Rejoindre



02 51 92 91 91

www.conceptalu.com

pour commercialisation au 1^{er} trimestre 2014. Elles associent ouvrant caché invisible et dormants en PMMA gris ou noir pailleté ; la face du panneau en alu laqué peut adopter les couleurs du PMMA. Ud ≤ 1.1, grâce au panneau multi-composant isolant (50 mm) doté d'une face extérieure alu (solidarisée avec le profilé PVC pour renforcer le battant) et d'une face PVC. Seuil PMR à RPT, crémone de sécurité 6 points (verrouillage automatique possible sur 3 galets), pêne demi-tour, 2 crochets anti effraction et système anti dégivrage complètent le descriptif.

Si AMCC cultive la performance, il n'omettra pas de révéler son intérêt pour le design en présentant les projets des 2 lauréats du concours lancé par Atrya sur la menuiserie auprès des étudiants en architecture de l'Université de Strasbourg. Carte blanche leur a été donnée pour imaginer les fenêtres et portes de demain à leur manière. 2 idées seront révélées sur Batimat : un système

d'impression 3D par jet d'encre PVC, qui permet d'imprimer en face intérieure de la fenêtre tout décor à partir d'un fichier image, avec effet de relief bluffant vu de loin, se félicite Léopold Franken, Responsable Marketing. Cible, le tertiaire ou même le particulier via un catalogue de motifs sélectionnés. Autre propos, renouveler l'image du produit porte d'entrée : sur la gamme à ouvrant caché, c'est un bandeau vertical interchangeable qui est imaginé, sous forme de kits d'inserts « Klip ». Objectif, permettre à chacun de changer le décor de sa porte selon la saison, un événement à célébrer ou une passion à afficher : un décor sera proposé chaque jour sur le stand qui intègre aussi un espace dédié à la mobilité réduite (seuil PMR sur nouveau coulissant et poignée en traverse basse). **Hall 6 Stand M60**



1 - Fenêtre à frappe A80 et porte PVC à ouvrant caché AMCC.

2 - La gamme A80 d'AMCC s'enrichit d'un coulissant à translation parallèle.



ÉCLISSE lance Slalom, solution inédite pour créer des parois à ossature courbe : une combinaison brevetée de rails et profils déformables en acier galvanisé qui permet la mise en œuvre de cloisons et faux-plafonds aux courbes régulières. Associé au système de châssis pour porte coulissante Circular, Slalom ouvre de nouvelles perspectives en matière d'agencement de l'espace intérieur. Ce fabricant de portes coulissantes à galandage haute qualité expose **Hall 6 Stand K 26**



Slalom, présenté par Eclisse.

Sunworker® Cristal

Une solution textile innovante et tendance pour un usage extérieur.

Sunsquare® pictures



- **Filtre la lumière du jour** de façon optimale tout en **protégeant de la pluie**
- **Un tissage de qualité** qui offre une très bonne visibilité et une excellente résistance à la déchirure
- **Protège à la fois** des rayons **UV**, de la **chaleur** et de la **pluie**
- Un look **impeccable**
- **Facile** d'entretien

Venez nous rendre visite au Salon
Batimat du 4 au 8 novembre 2013
> **Hall 6 • Stand G127**



www.dickson-constant.com


DICKSON®
innovative textiles for your world

RACHEL TRAMEUR
HIGH RESISTANCE WEAVE
by DICKSON™

WARRANTY
MASS
DYED
COLOURS

WARRANTY
5
YEARS

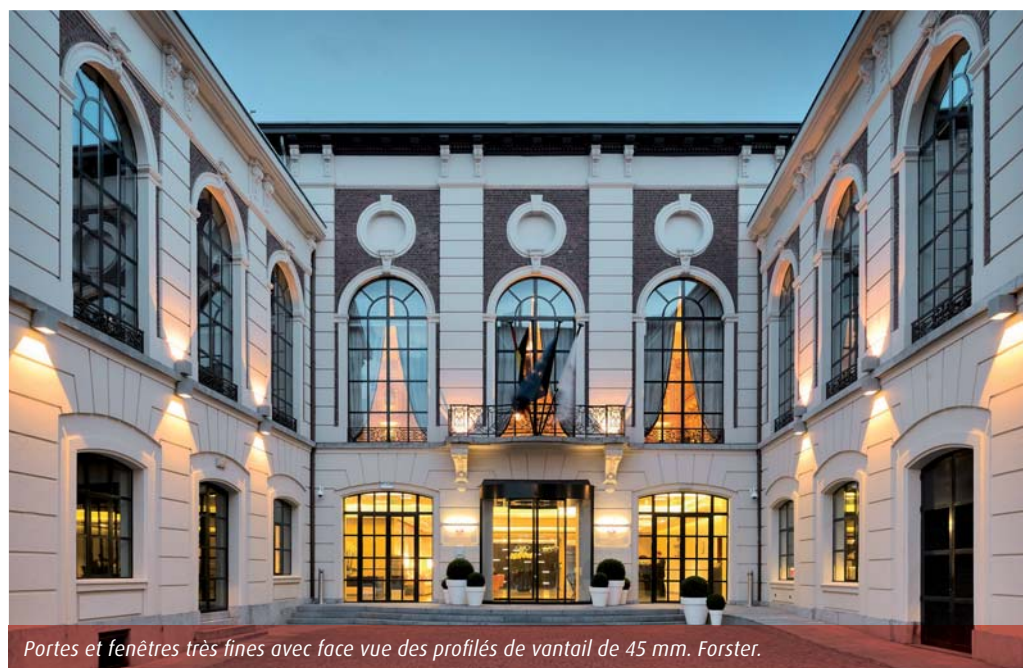
ECODIS présente en avant-première son logiciel d'éclairage naturel **Ecodesign** : il calcule les apports solaires et l'autonomie en lumière naturelle. Intégrant le moteur de calcul RT 2012, il contribue à réaliser des économies d'énergie. Ecolux Spot apporte de la lumière naturelle sans transmettre la chaleur : une solution incluant conduit de lumière



1 - Premium Ecoplan Glass, verrière zénithale d'Ecodis.

2 - Logiciel d'éclairage naturel Ecodesign d'Ecodis.

Monograught et conduit réfléchissant pour équiper les couvertures de type support d'étanchéité ou toitures sèches. Enfin Le Premium Ecoplan Glass est une solution d'éclairage zénithal : une verrière autoportante à RPT, pour tous types de toiture, qui peut intégrer des ouvrants d'aération et de désenfumage. **Hall 5a Stand M104**



Portes et fenêtres très fines avec face vue des profilés de vantail de 45 mm. Forster.

FORSTER expose nombre de développements intéressants et nouveaux produits. Ils sont inspirés par l'écologie, les économies d'énergie et la sécurité, valeurs phares du spécialiste de l'acier qui s'attache à proposer des gammes offrant une très haute isolation thermique avec des produits recyclables, car 100 % acier. Ses façades, portes et fenêtres répondent également à tous les souhaits architecturaux en termes de dimensions et finesse. Forster unico se veut ainsi la solution à toutes les exigences. Ce système à coupure thermique pour vitrages fixes, portes et fenêtres étend encore ses possibilités avec une version extrêmement fine homologuée pour la protection

incendie E30 et dotée d'une quincaillerie cachée, invisible en position fermée. Le système de portes Forster unico est testé pour E30/EW30, E60 et EW60. Autre nouveauté, des portes très fines avec face vue des profilés de vantail de 45 mm seulement et une quincaillerie adaptée. Ces portes isolées pour halls d'entrées offrent toute sécurité contre le vandalisme et/ou système anti-pince-doigts. Leur équipement modulable les rend accessibles aux PMR. Forster présente aussi une solution très simple pour rendre les profilés unico résistants aux balles : un profilé additionnel à glisser tout simplement dans le profilé du cadre (classement FB4 NS pour portes et fenêtres). ▶



Porte Forster unico, système anti-pince-doigts.



Profilés Forster unico résistants aux balles.

BATIMAT 2013
Hall 5A stand M34



SOLOBLOC

SOLOBLOC 3D

donne du relief à la performance



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

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

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

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

* brevet réduction effet bilame en cours

RT 2012
coef. Up
= 0,44 W/m².k



Groupe
ISOSTA

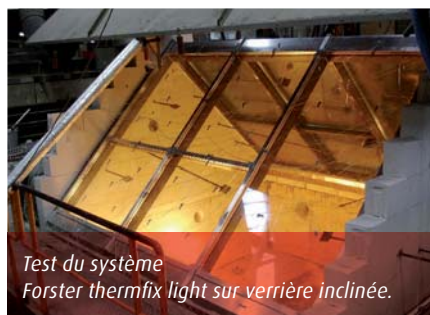
Contact : Service Commercial • Tél. 03.86.83.44.48 • Fax: 03.86.83.44.40 • E-mail: info@psi-isosta.fr • www.isosta.fr

À découvrir également, une fenêtre OB extra fine et isolée thermiquement avec le système Forster unico : faces vues de 62 mm seulement pour des profils acier qui atteignent pourtant de hautes valeurs statiques. L'isolateur entièrement en acier inoxydable est soudé au laser sur le profil. « Il révolutionne sans conteste les techniques usuelles d'isolation thermique, souligne Norbert Jud : cette technologie novatrice répond aux plus hautes exigences en matière de physique du bâtiment ». En neuf comme en réno, « Forster unico est LA solution idéale » car elle conjugue l'esthétique à la performance, avec les caractéristiques typiques et reconnues de l'acier.

Pour façades et verrières, le système Forster thermfix vario autorise l'assemblage en facettes. La hauteur entre fixations atteint maintenant 5,0 m avec double ou triple vitrage. Homologations EI30, EI60 et EI90 et combinaisons feu & résistance aux balles ou à l'effraction homologuées. Quant au système de verrière inclinée, résistante au feu, Forster thermfix light, il affiche les classements EI30, EI60 ou E30 et E60 avec un ou 2 rampants, double ou triple vitrage. La nouvelle cloison EI120, avec face vue des profils encore plus étroite et grandes dimensions de vitrages, met en œuvre le système Forster fuego light. **Hall 6 Stand N60.**



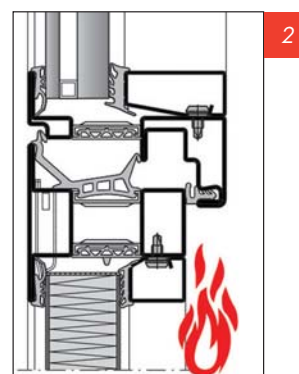
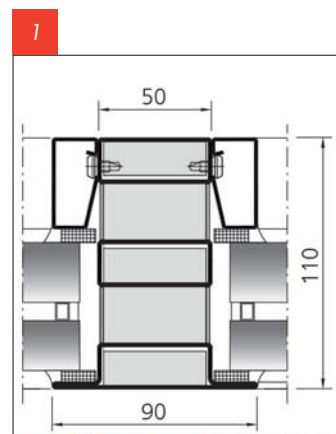
Système Forster thermfix vario pour façade et verrière.



Test du système Forster thermfix light sur verrière inclinée.



Rénovation du Casino de Monte Carlo avec profils très fins Forster unico.



1 - Système Forster fuego light.

2 - Fenêtre de protection incendie E30 à quincaillerie cachée. Forster.

FUHR met la sécurité à l'honneur en proposant un nouveau verrouillage automatique anti-panique autosafe 833P et autotronic 834P pour issues de secours. Autosafe 833P est la variante mécanique qui génère un verrouillage automatique de la porte dès sa fermeture. Cette serrure est proposée avec fonctions anti-panique E ou B, toujours en version coupe-feu. Elle ne nécessite pas de cylindre débrayable. Autotronic 834P offre la fonction complémentaire de déverrouillage motorisé pour usages non-résidentiels. Il peut être complété simplement par les modules de contrôle d'accès modernes : radiocommande, lecteur d'empreinte digitale, transpondeur ou ouvre-porte électrique. Les 2 séries sont aussi disponibles en version à 2 vantaux et équipement anti-panique avec contre-boîtier. Certification

EN 1125 et EN 179. **Hall 6, stand B 104.**



Nouveaux systèmes de verrouillage automatique Fuhr.

GEZE, qui fête ses 150 ans, présente son système pour portes coulissantes manuelles intérieures Levolan 60. Une avant-première à Batimat pour ce concept qui associe encombrement réduit, design, modularité, manipulation confortable et pose facile. Il doit sa discrétion et son adaptation à tous types d'architecture et de situations de montage à des ferrures de petites dimensions (seulement 50 mm de hauteur) et un design linéaire avec un rail effilé. Un capot dissimule ce système. L'amortisseur de fin de course optionnel Levolan SoftStop, intégré au rail tubulaire, assure sécurité et confort d'utilisation : les vantaux glissent lentement, sans choc possible avec le cadre ou la butée, ni risque de se pincer les doigts. La répartition des charges optimale due à une conception pointue des chariots (soumis par le Tüv à 100 000 cycles selon les normes DIN EN 1527 et DIN EN 1670) assure une course silencieuse à cette porte coulissante à protection anti-déraillement automatiquement activée lors de la fixation des vantaux. Pour le montage, une clé Allen et une clé plate suffisent, grâce au système Smart Fix. Le chariot sur le vantail est facilement fixé dans le rail et ajusté par l'avant. L'ajustement excentrique intégré garantit une course parfaite du vantail monté. Le clipsage des flasques et capots peaufine l'installation, sans recours à d'autres outils ni vis. Aucun usinage des vantaux n'est requis pour le montage de l'amortisseur de fin de course. Levolan 60 autorise de multiples applications : montage mural, au plafond, imposte sur verre, sur partie fixe... et permet d'utiliser tous les matériaux de

vantaux courants : verre de 8 à 12 mm d'épaisseur (sans usinage spécial du verre), bois, métal et plastique, pour un poids maximum de 60 kg quelque soit le matériau. Toutes les combinaisons de portes coulissantes à 1 ou 2 vantaux sont possibles. Les composants du système sont étudiés pour une utilisation multiple, réduisant le nombre de pièces détachées. **Hall 6 Stand G151**



ROLLIA

Le moteur radio

3 en 1



Moteur compatible écosystème radio Delta Dore

Automatismes



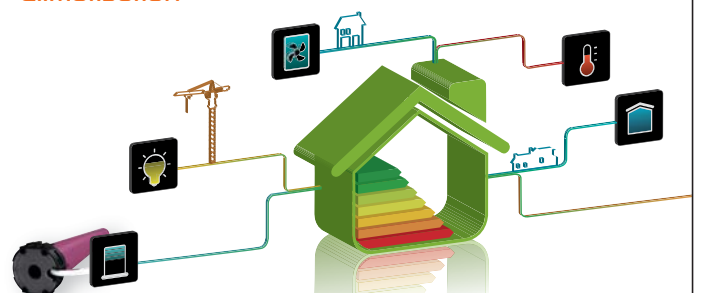
Premier moteur proposant une détection d'intrusion intégrée

Sécurité



Moteur devenant un élément de la régulation thermique (confort été/hiver)

Chauffage,
Climatisation



informations

www.deltadore.com

info. techniques

02 72 96 03 57

fax

02 72 96 03 58

Basé à Gonesse, **HÖRMANN FRANCE** est heureux d'exposer à Villepinte de nombreuses nouveautés sur son stand de 400 m². Pour l'habitat, il a développé une gamme de portes hautement isolantes, avec valeur U jusqu'à 0.8 adaptée aux projets BBC. La composition de ThermoPro Plus explique cette performance : un panneau en acier de 65 mm d'épaisseur, injecté de mousse polyuréthane, dont l'efficacité est renforcée par l'huissierie en alu à triple niveau d'étanchéité et un triple vitrage à isolation thermique. Munies d'un pêne de tour à fermeture, cette porte est silencieuse et sécurisante grâce à son équipement en série d'un verrouillage multipoints anti-intrusion, et d'un système anti effraction classe CR 2 en option. Le profilé de cadre ouvrant, en matériau composite, prévient durablement toute déformation du panneau et le triple vitrage isolant de sécurité offre l'avantage exclusif de se casser sans bords tranchants. 6 motifs, 10 couleurs préférentielles et 4 décors Decograin pour ces portes avec l'atout pour 2 des motifs, avec parties latérales et imposte vitrées, d'être assortis aux portes de garage sectionnelles à rainures M. La porte d'entrée en alu ThermoSafe est équipée d'un panneau de porte affleurant de 73 mm injecté de mousse PU rigide et d'un profilé de cadre ouvrant en aluminium à RPT assurant isolation et étanchéité optimales.

U jusqu'à 0.8 (maison BBC), 20 motifs pour cette porte disponible à l'automne qui bénéficie d'un triple vitrage thermique, en verre de sécurité à l'intérieur comme à l'extérieur. Sécurité aussi grâce à une serrure 5 points H5, avec points d'anti-dégondage du côté paumelles (3D). En option, équipement anti effraction classe CR 3. Pour les serrures mécatroniques, le transfert de courant et de données se réalise sans fil, de l'huissierie au panneau de porte, ce qui est aussi le cas pour ThermoCarbon : une porte d'entrée alu pour maisons passives (U jusqu'à 0.45) grâce au panneau affleurant de 100 mm en aluminium, injecté de mousse PU rigide, et au cadre ouvrant intérieur dont le profilé est en matériau composite armé en fibre de verre et carbone. Huissierie en alu de 111 mm à RPT, quadruple vitrage thermique en verre de sécurité à l'intérieur comme à l'extérieur, serrure 9 points H9 et option équipement anti effraction classe CR 4. ThermoCarbon est disponible dès l'automne dans 9 motifs, avec poignée affleurante (en acier inoxydable ou alu) intégrée au panneau. Son élégance est peaufinée par des paumelles masquées. À découvrir aussi, les nouvelles portes pour l'industrie et les nouveautés portes de garage (cf dossier dédié de ce numéro).

Hall 6 Stand M127

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



Isolation, sécurité et esthétique pour la porte ThermoPro Plus d'Hörmann.



Porte d'entrée alu ThermoCarbon. Hörmann.



Iso-Bloco One Reno d'Iso Chemie.

ISO CHEMIE présente 2 nouveaux produits, Iso-Bloco One Reno et Iso-Connect Vario Fix. Iso-Bloco One Reno est un système

d'étanchéité dédié à la pose des fenêtres en réno sur dormant bois avec une performance renforcée de l'étanchéité à l'air, l'isolation thermique et acoustique. Sa largeur de 35 mm est adaptée à ce type de pose. Il peut aussi être utilisé en cas de dépose complète. Iso-Bloco One Reno fonctionne sur le principe des 3 niveaux : extérieur, étanchéité à la pluie battante (>1.000 Pa) ; milieu, isolation thermique U entre 0.6 et 0.8 et acoustique 45 dB ; intérieur, étanchéité à l'air. Grâce à la très grande différence de perméabilité à la vapeur d'eau de l'intérieur vers l'extérieur (Ratio 50 : 1), ce système permet une évacuation très efficace de l'humidité créée par condensation. Il est aussi adapté aux différentes largeurs de joints (2-12 mm, 3-18 mm et 5-30 mm). Sa mise en œuvre, indépendante des intempéries, garantit l'étanchéité en utilisant un seul produit.

Iso-Connect Vario Fix est une membrane d'étanchéité à l'air pour les raccordements fenêtres et maisons à ossature bois. Variable à la vapeur d'eau, elle est équipée de plusieurs bandes autocollantes très fortement adhésives. Une seule opération suffit pour fixer le film à la fois sur l'embrasure et l'encadrement de fenêtre, avec l'assurance d'un maintien parfait et d'une meilleure adhérence de l'enduit même sur supports difficiles (béton, bois et maçonnerie). Une zone sans adhésif permet la dilatation des différents éléments sans risque. La valeur Sd variable du film lui permet de s'adapter aux variations de température en fonction des saisons, garantissant un joint en grande partie sec toute l'année. La résistance optimale de la colle est obtenue au bout de 60 minutes. La surface spéciale en non tissé de la membrane permet d'enduire et encoller durablement. Ce produit, conçu pour l'intérieur et l'extérieur, satisfait aux exigences du décret allemand sur les économies d'énergie (EnEV) et du « Guide de montage RAL ».

Hall 6 Stand C123



Iso-Connect Vario Fix d'Iso Chemie.

désinéA

La nouvelle collection de portes qui réinvente l'entrée...



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

- Profil dormant porte d'entrée Aluminium 60 mm exclusif
- Ouvrant monobloc âme Aluminium
- Parements intérieur et extérieur Aluminium
- **Pack Haute Sécurité intégré : Serrure automatique 5 points :**
 - 1 pêne / 2 crochets / 2 galets / barillet sur rosace avec carte de propriété
- Poignée Inox droite sur rosace carrée
- Triple vitrage feuilleté en dépoli acide
- Monocoloration et bicoloration (blanc intérieur uniquement)
- Performances : suivant modèle et dimensions, **Ud jusqu'à 1.0 W/m².K conforme RT 2012**

FenêtréA
FENÊTRES - PORTES - VOLETS

P.A. du Chênot - BP 4 - 56380 BEIGNON

Tél : 02 97 75 70 70 - Fax : 02 97 75 78 03

www.fenetrea.fr

K.LINE célèbre la lumière au fil des saisons sur son stand imaginé par l'Agence d'architecture X-TU. Ses menuiseries et nouvelles protections solaires sont conçues pour optimiser la lumière et les apports solaires en toute saison. Le stand incarnera la maison K.Line, façon cabane sur pilotis revêtue de végétation, dont menuiseries, volets et brise soleil protègent de la chaleur en été et s'ouvrent largement à la lumière naturelle en hiver. Outre ses nouvelles occultations, volet roulant à lames orientables et brise soleil orientable, K.Line dévoile le renouvellement de ses portes d'entrée, présentant un type de porte vitrée inédit. Sont aussi mises en scène sa baie coulissante et sa nouvelle fenêtre à frappe, sans oublier 2 nouvelles couleurs, dans l'esprit de l'architecture d'aujourd'hui : le blanc satiné (RAL 9016 S) qui remplace l'ancien blanc brillant, et l'anodisé argent (classe 20), nouvelle nuance idéale pour la rénovation des menuiseries aluminium des années 70 en face extérieure. **Hall 6 Stand K59**



1 - Nouveau coloris anodisé argent, classe 20. K.Line.
2 - Ambiance soyeuse grâce au blanc satiné de K.Line.
3 - 4 - Stand K.Line signé X-TU : hommage à la lumière, en hiver et en été.



Honneur à **Extens'K**, nouvel espace à vivre modulaire et évolutif de **KAWNEER** ! Il a reçu un Janus de l'Industrie dans la nouvelle catégorie « espace de vie », se réjouit Bertrand Lafaye, Directeur Marketing/communication. Il est proposé en 3 versions, Premium, Compact et Intégral. C'est ce dernier modèle (20 + 16 m²) qui sera exposé sur le stand de Batimat. Le concept, imaginé avec Diedre Design, est présenté au Concours de l'Innovation. Structure porteuse à poteaux déportés intégrant le drainage, toiture plate de rigueur, pergola à lames orientables intégrée à la toiture (bandeau de 240 mm de haut), brise soleil ou volets motorisés sur le puits de lumière, passage aisé entre intérieur et extérieur grâce aux coulissants à galandage d'angle sans poteau



Extens'K : concept d'espace à vivre modulaire. Kawneer.

intermédiaire, intimité assurée par des cour-
sives et persiennes extérieures coulissantes...
Esthétique, finition soignée (store toile motorisé
sous le puits de lumière, éclairage intérieur inté-
gré), gestion des apports solaires, performances
thermiques (parois verticales opaques ou vitrées,
et mur de séparation avec l'existant) et confort se
conjuguent pour faire d'Extens'K un concept bio-
climatique très séduisant. Atouts supplémentaires
de cette nouvelle pièce à vivre, un assemblage
des profilés en coupe droite (sauf pour le che-
neau) et une installation simple.

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



Nouvelle teinte exclusive Oxyde natif® de Kawneer.

 Tellier

 saturne
l'autre dimension de la fenêtre
www.fenetresaturne.com

 VOLERON
by Tellier

PRÉSENT À
BATIMAT
HALL 6 - STAND L56

L'ouverture sous toutes ses formes



 Tellier
brise-soleil

Éléments architecturaux de façade



 Aidap

Pergola bioclimatique et Garde-corps alu



TELLIER

Tél. 02 41 30 65 82
commercial@tellier-g.com
www.fenetresaturne.com
www.tellier-g.com

TELLIER Brise-soleil

Tél. 02 41 30 45 45
brisesoleil@tellier-g.com

AIDAP Tél. 02 41 30 10 00 commercial@aidap.fr
www.aidap.fr

Sur ce registre, Kawneer présente aussi au Concours de l'Innovation sa nouvelle teinte exclusive, l'Oxyde Natif : une teinte anodisée mais comme rainurée (effet matière) et plus brillante que l'anodisation classique. Kawneer ne cesse ainsi d'enrichir sa palette et révèle 3 nouveaux nuanciers : Arboral, finitions bois, Sublima, finitions tendances, et Pictural, finitions sablées. 3 collections décryptées en élégants livrets. Couissants de très grandes dimensions, Porte K 190 soudée proposée en prêt à poser et dont l'assemblage des ouvrants est garanti à vie, offres à hautes performances thermique et économique pour logement collectif (Special' K), mais aussi services... autant de découvertes à faire en suivant 5 circuits sur le stand de 530 m² : bâtiments tertiaires, résidentiels collectifs, maison

individuelle, finitions et services. À noter : les prescripteurs ont accès sur le site www.pakte-services.com à tous les conseils des ingénieurs Kawneer, qu'ils peuvent aussi consulter par mail à projet@kawneer.com. **Hall 6 Stand K 68**



1 - Stand Kawneer : 530 m² d'innovations en 5 parcours.
2 - Façade AA100 de Kawneer, version drainage en cascade.
3 - Nouveaux nuanciers Kawneer.

LAMILUX présente ses nouveaux systèmes d'éclairage zénithal à haut rendement énergétique. Fidèle à sa devise « Gestion intelligente de l'énergie à l'aide de systèmes d'éclairage zénithal et de systèmes de commande pour bâtiments », le fabricant allemand expose toute sa gamme de produits : lanterneaux coupoles, voûtes, verrières et systèmes de commande pour bâtiments. Les projecteurs seront orientés sur les éclairages zénithaux certifiés maison passive. Architectes et maîtres d'ouvrages apprécieront le système d'éclairage zénithal en verre PR60 energysave qui assure lumière naturelle, isolation efficace, aération, ventilation et évacuation naturelle des fumées et de la chaleur ou l'élément d'éclairage zénithal Lamilux système CI coupole en verre FE energysave. Systèmes d'évacuation naturelle des fumées et de chaleur et systèmes de commande pour le bâtiment sont également mis en avant. **Hall 5A Stand N102**



Lamilux, système CI coupole en verre FE energysave, certifié maison passive.



prenez une longueur d'avance

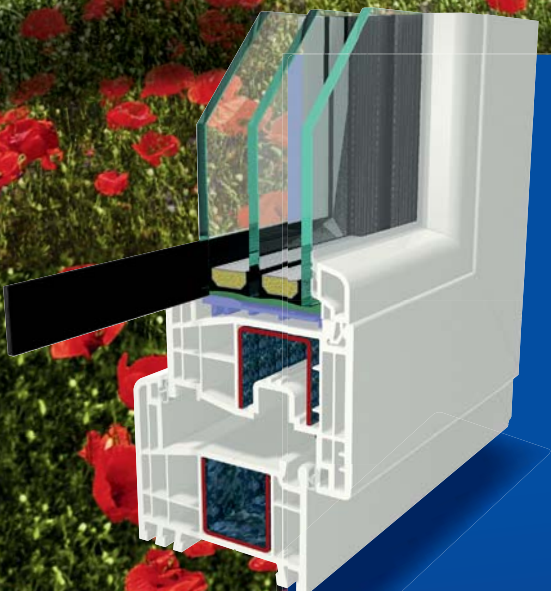
STV® – système révolutionnaire de vitrage collé

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

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

Démarquez-vous!

www.stv.gealan.fr



LIPPI fête ses 50 ans et « l'esprit Libre », sa nouvelle philosophie. Il dévoile en avant-première de nouvelles collections et nouveaux produits. Ses panneaux design occultants se composent de différentes parties interchangeables dont les lignes décoratives s'accordent dans le sens de la longueur d'un panneau à l'autre. Leurs motifs à l'effet visuel innovant, sans rupture, créent une perspective infinie. Leur matériau composite adopte une finition vernis mat déclinée en plusieurs coloris. Les panneaux s'intègrent dans la feuillure de tous les poteaux Lippi, dont le nouvel Aquilon 260 S. Destination, particuliers, commerçants et collectivités en quête d'intimité. À 17 h le mercredi

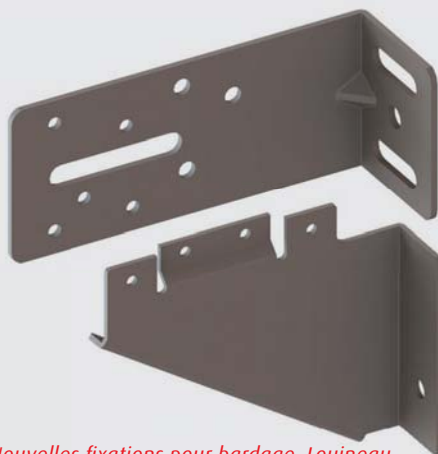
6, Frédéric Lippi donnera une conférence à l'atelier exposant Hall 5a sur le thème « Lippi réinvente les espaces de liberté. Comment produire de la valeur partagée en repensant les espaces de liberté pour vivre heureux ensemble ».

Hall 6 Stand G140



Panneaux design occultants. Lippi.

LOUINEAU expose à Batimat, fort de la nouvelle dimension prise sous la houlette de son Pdg Jean Francois Robergeau. Ayant participé à l'un des plus gros chantiers européens de rénovation par l'extérieur, l'entreprise se positionne aujourd'hui comme acteur incontournable dans ce domaine, activité pour laquelle il développe une offre sur mesure de pré-cadres acier en s'adaptant aux exigences des acteurs majeurs chantiers. Il a ainsi complété sa gamme de fixations pour bardage et présente sur le salon l'ensemble de ses innovations. **Hall 6 Stand G55**



Nouvelles fixations pour bardage. Louineau.



Louineau a développé des pré-cadres acier pour l'ITE.

OKNOPLAST présente notamment la fenêtre Winergetic Premium Passive et lance ses gammes alu. Winergetic Premium Passive est présentée au Concours de L'Innovation. Fort d'une stratégie marketing européenne fondée sur le sport et le partenariat avec 3 clubs de football majeurs de Ligue 1 européenne (Inter Milan, Borussia Dortmund et Olympique Lyonnais), le fabricant polonais revendique 380 points de vente en France et sa place au nombre des 5 leaders européens de la fabrication de menuiseries PVC (plus d'1 million de fenêtres vendues/an). Il appuie son positionnement sur l'innovation : fenêtres à profils 5 chambres en 2003, charnières cachées Maco invisso en 2008 ou en verre de 3 mm à l'intérieur des fenêtres PVC en 2012 et utilisation plus récente de l'aérogel comme barrière thermique dans les fenêtres PVC. La fenêtre Winergetic Premium Passive allie matériaux traditionnels et innovants : profils PVC traditionnels, renforts acier et matériaux isolants supplémentaires dans les chambres et triple vitrage FE en assurent la performance thermique. « En tant que société opérant sur le segment haut de gamme, depuis des

années, notre priorité est de répondre aux attentes des clients les plus exigeants. Pour cette raison, lors de la création de Winergetic Premium Passive, nous avons mis l'accent sur les paramètres d'isolation thermique, la liberté de conception et le design », détaille Grégoire Cauvin, Directeur Général France d'Oknoplast. Il dévoile aussi en avant-première sa gamme de fenêtres et portes d'entrée en aluminium, qui « apporte une solution complète et une réponse aux attentes des industriels professionnels français de la menuiserie ». **Hall 6 Stand D114**

Coupe de la fenêtre Winergetic Premium Passive d'Oknoplast.



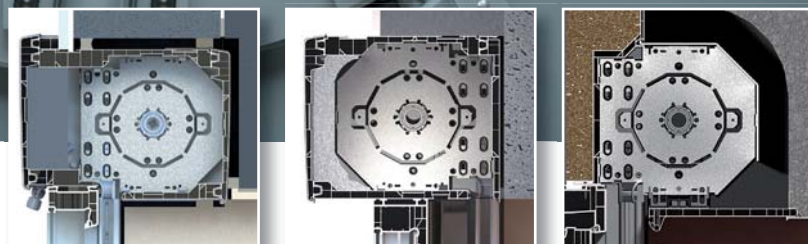
Fenêtre Winergetic Premium Passive. Oknoplast.



COFFRES UNIVERSELS
POUR VOLETS ROULANTS

GVR.ie

Protégez aussi
votre rentabilité



SYSTÈME BREVETÉ
Sous avis techniques :
N° 6/12-2066 et N° 6/13-2113

GVR.ie : l'ingéniosité à l'échelle industrielle.

Conçue pour une pose sur tous les types de menuiseries (PVC, Bois et Alu) et toutes les mises en oeuvre (BBC, ITE et MOB), avec de nombreuses options disponibles : (plaxage, laquage, coulisses PVC ou ALU, moustiquaire, isolant acoustique PVC masse lourde conçu et extrudé par GEPLAST...),

La gamme GVR se met au service des industriels.

GEPLAST
EXTRUSION & PROFIL PVC

www.geplast.fr

Tél. : 02 41 49 80 90 - geplastcontact@geplast.fr



« À l'inverse de beaucoup de nos confrères gammistes PVC, **PROFIALIS** a fait le choix d'être présent sur Batimat pour l'édition 2013. Au-delà de la mise en avant d'un nom relativement neuf sur le marché (création en 2009), c'est l'occasion pour le groupe de montrer les dernières nouveautés sur l'ensemble de ses offres », explique Sylvain Gaudard, Bureau d'Études France et Responsable Communication France. Certaines sont dévoilées à l'occasion du salon. C'est le cas du coulissant levant Passio : idéal pour les chantiers d'exception, « le summum du coulissant Profialis » conjugue hautes performances d'étanchéité et d'isolation thermique. Le Seuil PMR Horizon est un traitement innovant des seuils de coulissants conforme aux normes d'accessibilité PMR. Une solution « unique sur le marché à ce jour », simple, économique et industrielle sans encastrement. Sur le registre de la fermeture, le nouveau portail à cadre intégré permet au gammiste de « réinvestir un marché qui fait partie intégrante de son génome ». Fondé sur un système d'assemblage unique, ce portail permet aux clients de fabriquer rationnellement des produits différenciants, proposant une relecture du principe du cadre intégré générant « des produits finis flatteurs et fiables dans le temps et un confort de fabrication unique ».

Les gammes existantes bénéficient de mises à jour. Réponse, complétée, offre une nouvelle proposition globale de traitement des seuils et

traverses, de la fixation aux profils, et un large choix de solutions pour répondre aux attentes industrielles des clients. Performance s'enrichit de nouveaux coloris, d'ouvrants intermédiaires et ouvrants spécifiques Performance 83. Le coffre de volet roulant intérieur bénéficie d'une amélioration thermique et acoustique pour afficher des performances parmi les meilleures du marché.

Côté finition, le programme Colorline Green de laquage sans solvant à la barre, en 15 coloris standards et toute la palette RAL en hors standard, est accessible sur les gammes menuiseries à frappe ou coulissantes et coffres de volets roulants.

Le revêtement extérieur, ProCel, fait, lui, la synthèse entre atouts du PVC et façonnage issu de la construction bois : entretien facile, dilatation maîtrisée et résistance à l'impact améliorée grâce à une matière unique, offrant un aspect bois réaliste et « unique sur le marché » pour ces gammes de parements extérieurs au look clin. Le gammiste, qui profite aussi du salon pour « tisser du lien avec ses clients et évoquer les futurs développements du groupe », met en lumière le 60e anniversaire du début de l'aventure Profialis.

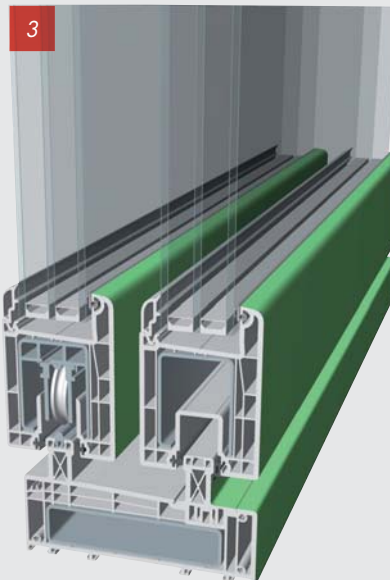
Hall 6 D74



Palette Colorline Green de Profialis : laquage à la barre, sans solvant.



Gamme de revêtement extérieur ProCel look bois, avantages du PVC. Profialis.



1 - Nouveau portail à cadre intégré de Profialis.
2 - 3 - Coulissant levant Passio de Profialis.



Profils Systèmes célèbre la prescription. Ici, le Lycée du Pic Saint Loup (S Sanchis Architecte).



Le stand Profils Systèmes : 306 m² dans un environnement végétal.

Les concepteurs de **PROFILS SYSTÈMES** ont développé plusieurs produits pour une présentation en exclusivité sur le salon, annonce Sophie Galante, Chargée des Relations Prescription et Relations Presse. Le secret est bien gardé, mais

on verra, entre autres, des développements de la frappe Satin Moon, gamme brevetée de fenêtres et portes à hautes performances énergétiques, qui sera notamment disponible en module 80 mm. Rendez-vous est donné sur l'un des plus grands stands du gammiste depuis qu'il participe à Batimat : « 306 m² de menuiseries, couleurs, design et innovations, dans un environnement végétal ». Bel écrin pour valoriser pergolas, vérandas, baies coulissantes, façades, portes, fenêtres, portails et clôtures, couleurs et textures ! Menuiseries HPE, THPE, Bepos, RT 2012, étiquettes COV, guide d'entretien, autant de sujets sur lesquels échanger avec l'équipe Profils Systèmes. Ses clients et prescripteurs (le service Prescription a été créé en 2008) sont conviés à une soirée privée le 6 novembre, au musée du Louvre. Au programme, visite guidée pour découvrir les « Énigmes et mystères des chefs-d'œuvre », et dîner sous la pyramide. **Hall 6 Stand G75**

VENEZ
NOUS RENCONTRER
A BÂTIMAT

**Hall 6
Stand
D 140**

DU 4 AU 8
NOVEMBRE
2013

Et votre terrasse
apprivoise le ciel...

Pergolas
**BIOCLIMATIQUE
et ARLEQUIN**

www.solisysteme.com



La nouvelle baie coulissante Hi-Finity de REYNAERS gomme les frontières intérieur/extérieur. Ses grandes surfaces vitrées (hauteur maxi 3,5 m) offrent une vue à l'infini ! Ses profilés alu ultra-minces adoptent un système de collage inédit autorisant des surfaces vitrées jusqu'à 500 kg. Hi-Finity affiche son efficacité thermique, Uw 1.3 ; il peut accueillir du triple vitrage. Les joints brevetés recouverts de téflon contribuent à l'étanchéité à l'air du système et à la fluidité de manœuvre qui peut encore être augmentée par un moteur actionné par simple pression sur un bouton. Le profilé réglable, breveté par Reynaers, qui relie entre eux les panneaux en verre assure un ajustement parfait. Hi-Finity se décline en différents types d'ouverture : duorail, triorail, fermeture centrale... pour combiner jusqu'à 6 panneaux de verre. Vitrage feuilleté et système anti effraction dissimulé derrière le mur contribuent à la sécurité classe RC2.

Reynaers vient de recevoir le label du design et de l'innovation Henry Van de Velde. Les labels Henry Van de Velde sont assimilables aux Oscars du design flamand. **Hall 6 Stand K107**



Coulissant Hi-Finity de Reynaers.

SAPA concentre sa présentation sur 5 grandes innovations. Ce parti pris de minimalisme, explique Charles Gaël Chaloyard, Directeur Marketing et Réseaux, favorise une circulation fluide sur le stand et permet aux visiteurs de mieux retenir les propositions de la marque. Les concepts présentés concernent le tertiaire, le résidentiel et les réseaux, ancrés dans l'espace convivialité en 1^{ère} ligne sur l'allée principale. Pour le non résidentiel, le système de façade cadre modulaire **Élégance 72** est présenté, associé à sa référence phare, hors normes, le chantier du nouveau siège d'Euronews signé Jakob & MacFarlane sur La Confluence (Lyon). Un Timelapse est prévu sur le stand pour visionner la mise en œuvre sur site de ce système de mur-rideau dont les modules sont fabriqués en atelier et assemblés un par un sur chantier : assurance de qualité et gain de temps important, avec 5 500 m² de façade en 90 jours ouvrés de pose, contre 1 600 m² en 40 jours ouvrés ! S'y associent des systèmes d'ouverture et de protection solaire (BSO) complexes. Cette innovation met en avant le BET chantier développé par l'entreprise depuis 3 ans pour s'affirmer sur ce créneau du tertiaire et des grands ensembles résidentiels : force de vente spécifique et 2 personnes pour adapter les gammes au chantier en fonction des souhaits de l'architecte. Toujours pour le tertiaire, est aussi présentée la porte grand trafic sur pivots à ouverture totale, sans barrière de seuil et offrant de grandes dimensions : Porte Performance 70 GTI + qui a passé le test Cetim du million de cycles, avant

celui des 2 millions...). Le nouvel ouvrant caché Performance 70 OC EVO marque une évolution esthétique vers des formes très droites et affiche Uw 1.4. Pour le résidentiel, le produit phare sera le coulissant Artline, une nouvelle version de celui qui avait enthousiasmé sur Batimat en 2011. Toujours plus haut, il sera présenté en châssis d'angle de 5 x 3 m : 35 mm de masse vue pour le montant central, dormants masqués dans la maçonnerie, Artline est vraiment « le très haut de gamme du coulissant ». Pour l'extension de l'habitat, la véranda à toiture plate intègre une partie débordement et adopte un nouveau puits de lumière à pente fixe, facile à fabriquer et adapter, assurant un éclairage optimal. Cette véranda multiplie les possibilités d'intégration de châssis : coulissant Performance 70 avec une partie fixe, adapté pour ce concept de toiture plate, avec version facilement motorisable, nouvelle porte repliable Ørizon (Uw 1.7 en 6 vantaux) jusqu'à 3 m de haut, avec configuration de vantaux plus importante. Adaptée à la véranda, pour assurer sa liaison avec l'habitat existant ou son accès, cette porte, très appréciée en résidentiel, l'est aussi en CHR pour la gestion thermique des terrasses. Quelques nouvelles poignées seront en test sur Batimat. ▶



1 - Véranda à toiture plate de Sapa, avec puits de lumière performant.
2 - Façade cadre modulaire Sapa Élégance 72.



Stand Sapa, minimaliste, accueillant et efficace.

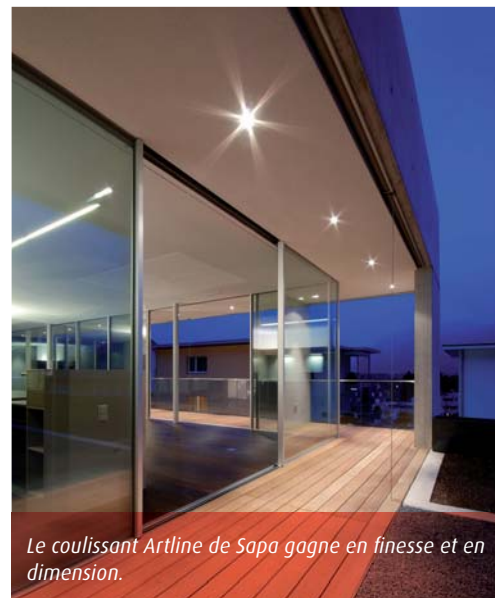
La 3^e partie du stand, aménagée pour valoriser les réseaux Habitéa et Style de Vie, accueille aussi des démonstrations de Sapa Logic (solution logicielle complète qui bénéficie du nouveau moteur Chacal version iX) et une présentation des couleurs anodisées Spectro (champagne, bleu, rouge, vert...). Ces



Modulaire, la façade Elégance 72 assure une mise en œuvre simple et rapide. Sapa.

teintes, recherchées aujourd'hui par les architectes, offrent chez Sapa l'originalité d'un effet matière sophistiqué qui évite l'uniformité de la couleur et lui donne une profondeur originale. Enfin, les clients et leurs savoir-faire feront l'objet d'une mise en valeur, peut-être sous forme de mur d'images !

Hall 6 Stand K15



Le coulissant Artline de Sapa gagne en finesse et en dimension.

Combinaison sciage et stockage



KASTOfunctional A



KASTOflex F



UNITOWER C

ETUDES, DEVIS ET FABRICATIONS SPECIALES SUR DEMANDE

KASTO FRANCE SA
7 rue du Thal
67210 OBERNAI

☎ 03 88 47 63 70

✉ 03 88 47 63 79

✉ documentations@kasto.fr

@ www.kasto.fr

STOCKAGES
MACHINES A SCIER
CENTRES DE DEBIT

KASTO



SCHÜCO joue sur une stratégie « Nature », à l'image des barrettes et joints biosourcés de certains de ses nouveaux produits alu et de ses profils PVC à cœur recyclé. Pas de concurrence entre matériaux dans cette entreprise qui, avec un CA en croissance de 6 % à fin août, affiche un bel optimisme et mise sur la fin d'une crise durement ressentie par ses clients. De quoi anticiper une session de Batimat « vraiment spéciale », suggère Yann Le Goarant, Chef de marché aluminium, fenêtres, portes et mécatronique : les questions des professionnels et leurs centres d'intérêt seront différents, leurs choix deviennent plus rationnels et la RT 2012 a de quoi faire bouger les lignes, automatisation des systèmes d'ouvertures à prendre en compte aidant. La liste des nouveautés présentées en amont du salon est longue, mais incomplète ! Les raisons de faire un détour sur le stand Schüco sont donc multiples. En voici un avant-goût. Commençons par le stand lui-même. Virginie Heckel, Directrice Marketing et Communication Schüco International SCS, évoque 600 m² agencés pour refléter l'engagement du gammiste en faveur d'un bâtiment performant et durable, le développement d'une technologie tablant sur l'Homme et l'Environnement et 3 domaines d'innovation prioritaires : fonctionnalité intelligente, rénovation énergétique et optimisation de la productivité des solutions (Concept SimplySmart).

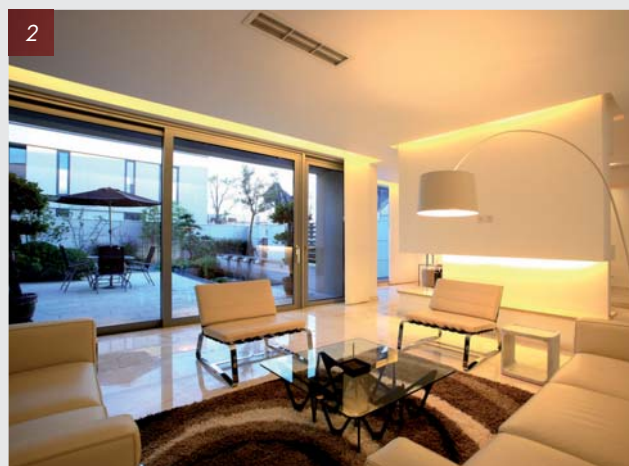
Le stand s'organise en 6 studios de l'innovation, déclinant ses propositions pour le bâtiment du futur : façades, fenêtres/portes alu et gamme sécurité, SimplySmart, coulissants, vérandas et PVC+ export. Le mur végétalisé au cœur du stand illustre sa philosophie verte, concrétisée dans la mise en œuvre de bio-polyamide et bio-EPDM à partir de matières premières naturelles : canne à sucre (pour les mousses d'isolation, à raison de 25 % minimum), huile de

ricin (issue du chanvre, à hauteur de 20 % dans les joints EPDM), des recettes certifiées selon la norme ASTM D6866 : 2008. La démarche se traduit par un coût supplémentaire de l'ordre de 7 ou 8 % sur une fenêtre. Pour l'heure, les nouveaux systèmes qui en profitent sont les séries Façade FW 50+.SI Green et Fenêtre AWS90.SI+Green ; la R&D de Schüco continue à travailler sur ces procédés pour en étendre le bénéfice à ses différents produits, souligne Nicolas Vicente, Responsable Marketing produits aluminium, qui détaille l'ensemble des nouvelles gammes présentées. À commencer par les nouvelles ferrures cachées avec angle d'ouverture jusqu'à 180°, AvanTec SimplySmart. La technologie SimplySmart facilite leur montage et le passage des tests RT 2012 : nouveau joint central en continu facile à poser et optimisant l'étanchéité, angle moulé à clipper sous le joint continu, dans lequel on injecte de la silicone pour parfaire l'étanchéité. Minimum d'outillage exigé et temps de fabrication d'une fenêtre diminué de 10 % (surcoût de 4 à 5 %) grâce à ce système de ferrures pouvant reprendre des poids de vantail jusqu'à 250 kg en OF et 200 en OB.

Pour les clients industriels, la nouvelle fenêtre/porte fenêtre AWS57.II Novonic à ouvrant visible offre de belles performances avec un process de fabrication favorisant la productivité des pré-fabricateurs : assemblage en coupe droite ou à 45°, ferrures exclusives Novonic, opérations de montage et équipements spécifiques (poinçons automatiques, table de ferrage, sertisseuse pour bicoloration, paramétrage des centres d'usinages via logiciel S-cal). Ce système permet de fabriquer des fenêtres à 1 ou 2 vantaux, en OF, OB ou soufflet et portes fenêtres avec seuil PMR. Ouvrant portefeuille programmé pour 2014. Sous un design galbé (pour l'habitat), mouluré ou cubique, la gamme est « bien placée en prix », étanche et performante (Uw jusqu'à 1.3 avec Ug 1.0) grâce à un joint central efficace.

Pour projets résidentiels ou tertiaires, les nouveaux systèmes de portes modulaires grand trafic en alu ADS 60 CH et ADS 60 CH.HD autorisent de nouvelles configurations : ouvrant sur seuil plat, ouvrant anti-pince doigts, ouvrant scandinave et va-et-vient, ►

1 - Nouvelles ferrures cachées AvanTec SimplySmart de Schüco.
2 - Coulissant ASS 49 SC. Schüco.






Coulissant alu ASS 77 PD.HI. Schüco.



Coulissant PVC ThermoSlide SI 82 de Schüco.

joint brosse ou demi-lune, plinthe. La motorisation permettant l'ouverture par bouton ou/et radar en mode Push & Go est associée à un verrouillage 5 points et au contrôle d'accès biométrique. Dormant 62 mm, demi-coquilles symétriques, équerres identiques intérieur/extérieur, paumelles à clamer, autant d'éléments positifs pour ces portes résistantes et performantes, en mono ou bi coloration. La gamme alu 75 mm est désormais complète et tire parti de la mise en œuvre des mêmes demi-coquilles que la gamme 60 mm. Schüco sort en effet les fenêtres AWS 75.II à ouvrant visible et AWS 75 BD (Block Design, ouvrant caché) et la porte ADS 75 HD.II (paumelles invisibles). Au programme, haute performance thermique grâce à une plus large barrette d'isolation, aux joints bi-composants et au fameux joint central Schüco : le Uw atteint 0.8 en triple vitrage. Adaptation à toutes formes d'embrasures et bénéfice du système TipTronic pour ces menuiseries classées WK1 et WK2 à l'effraction. Déclinaison ouvrant extérieur annoncée pour novembre de l'AWS 75.II. Les coulissants ne sont pas en reste. Conçu avec et pour les industriels de manière à en optimiser la production, l'ASS 41 SC à ouvrant traditionnel (vitrage 28 à 30 mm) démocratise la performance thermique (Uw 1.4) et l'étanchéité optimale (de base A*4 E*7B 



Creating healthy spaces



Prolongez l'été

TOITURE DE TERRASSE

Camargue®

- **Des possibilités de personnalisation infinies :** stores Fixscreen®, panneaux coulissants en verre, panneaux Loggia®
- **Pouvoir en profiter à tout moment de la journée :** éclairage intégrable, éléments chauffants, haut-parleurs plats intégrés
- **Commander à partir de votre Smartphone, tablette ou PC :** avec Tahoma®, le nouvel interface de Somfy®



Composez votre toiture de terrasse avec notre nouvelle application iPad.



My Outdoor

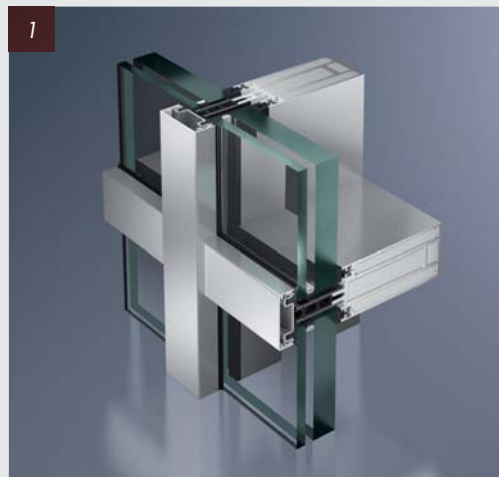


Hall 6 - Stand G74

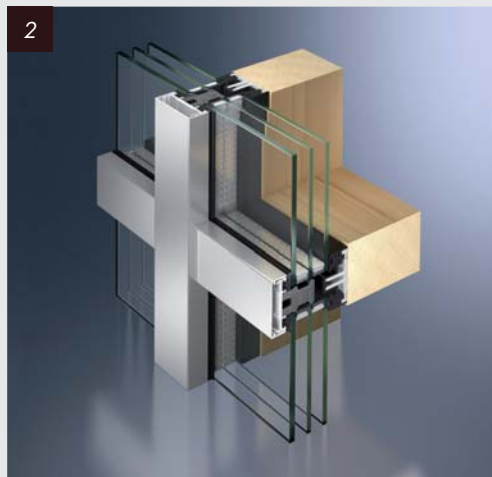
RENSON® SA

Maalbeekstraat 10 • B-8790 Waregem
Tél. : 0032 56 62 65 00 • Fax : 0032 56 62 65 09
Info@rensonfrance.fr • www.rensonfrance.fr

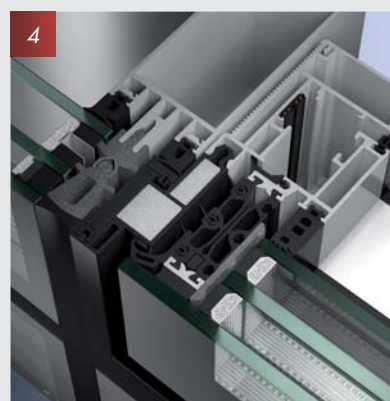




V[°]B2), en particulier grâce à la réduction de 10 % des masses vues alu pour 3 % de gain de clair de vitrage : montants centraux 40 mm. Version fenêtres et portes fenêtrées coulissantes, 2 et 3 rails, jusqu'à 6 vantaux, et galandage 1 ou 2 rails (4 vantaux), seuil encastré avec accès dalle sur plot et seuil extra-plat PMR de base ; 2 designs d'ouvrants, 2 choix d'habillage en galandage (galbé ou cubique), un large choix de teintes, avec bicoloration intérieure et extérieure, et barrette en Electro Static Partical garantissant un laquage sans décollement pour ces ouvrants ASS 41 SC. Ils seront commercialisés au 1^{er} trimestre 2014, d'abord en gamme monobloc pour chantiers neufs, et s'adapteront aussi sur le coulissant mixte PVC/Alu I.Kar en gris (janvier 2014). Adapté au même dormant, l'ASS 49 SC offre un ouvrant technique (vitrage 28 à 36 mm), une reprise de poids de 250 kg/vantail et une isolation phonique jusqu'à Rw 39 dB. En 2011, il avait fait forte impression à Batimat. Cette année, c'est une nouvelle version manuelle qui est présentée du coulissant Panoramic Design ASS 77 PD.HI : 95 % de transparence grâce à l'ouvrant caché et des masses vues réduites, 20 à 30 mm. Les cadres dormants de 58 ou 90 mm sont encastrables, le rail de roulement est intégré au cadre ouvrant. Des galets intégrés à intervalle régulier au dormant bas en fonction de la largeur d'ouvrant permettent une reprise de poids jusqu'à 500 kg/ouvrant (en motorisé) et 300 en manuel. $U_w < 1.1$, double ou triple vitrage jusqu'à 60 mm (pour vitrage de contrôle solaire, sécurité ou phonique). Classe de résistance à l'effraction jusqu'à WK2, serrure 2 points en version manuelle (la 1^{ère} commercialisée) et multipoints en version motorisée. Toujours en coulissant, mais cette fois en PVC, le ThermoSlide SI 82 incarne la stratégie Schüco résumée par Skander Matti, Manager produit PVC : proposer des solutions architecturales et esthétiques même en PVC, adaptées aux exigences thermiques,



acoustiques et d'étanchéité du marché, en grandes dimensions de frappes et coulissants. Le coulissant ThermoSlide SI 82 permet ainsi de réaliser de très grandes baies (jusqu'à 6 500 x 2 800 mm en 2 vantaux blancs) et d'atteindre $U_w \leq 0.85$ en triple vitrage, pour BBC et même bâtiments PassivHaus (label en cours, le 1^{er} pour un coulissant PVC), R_w 43 dB, classe 8 pour l'étanchéité à l'air. Ouvrants 82 mm 5 chambres, dormants 219 mm 7 chambres et système de ferrures à levage adapté aux dimensions possibles : grâce à 4 chariots, il peut manœuvrer des ouvrants pesant 400 kg. Seuil extra plat et ouvrant affleurant optimisent l'accessibilité. Les profils fins, 121 mm au niveau du couple chicane, et leur design cubique épuré conviennent aux architectures haut de gamme. Dernier argument de ce produit déjà commercialisé, la couleur : 9 tons bois traditionnels ou contemporains, 15 coloris plaxés nervurés, 7 gris plaxés lisses et 2 teintes aspect métal. Le coulissant ThermoSlide SI 82 peut adopter le procédé de capotage TopAlu ou celui, nouveau en France, de film laqué Schüco AutomotiveFinish, en version 1 ou 2 faces, qui lui offre 11 nouvelles couleurs exclusives (dont 2 à seul usage intérieur) à effet métallisé. Ce procédé exclusif breveté offre un aspect très proche de l'aluminium, mais est moins sensible aux chocs, rayures et UV. Il est conçu pour rationaliser les ressources, diminuer les émissions de CO₂ et réduire les déchets. Retour à l'aluminium avec les vérandas. Un concept à toiture plate enrichit l'offre Schüco de vérandas chevrons épines et tubulaires : Deck Home, c'est un kit de profilés de gouttières, bandeaux, bardages et dôme éclairant, conçu pour assurer isolation et étanchéité optimales, à associer aux châssis coulissants déclinés en forme cubique eux aussi. Commercialisation programmée au 1^{er} trimestre 2014 pour la pose sur structure bois et 2^e semestre pour la structure porteuse tout alu. ▶



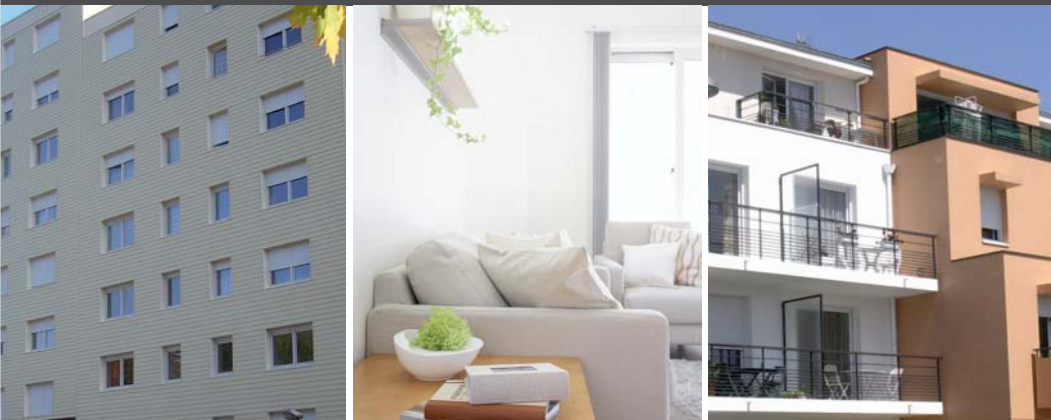
1 - Schüco : façade FW 50+ FR 60 coupe-feu et pare-flammes 1 h.
2 - Façade FW 50+ AOC ST/TI, dédiée à l'habillage des structures bois ou acier. Schüco.
3 - Porte ADS 60 CH de Schüco.
4 - Façade FW 50+ SG (Structural Glazing) de Schüco.



OXÉA

Fenêtre évolutive
pour solutions inventives

ceVital



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

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

La conception des bâtiments évolue, les solutions OXXO aussi.

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

OXXO
EVOLUTION

Sur le registre de la façade, 3 nouvelles solutions Schüco sont dévoilées. La FW 50+ AOC ST/TI, dédiée à l'habillage architectural des structures bois ou acier. 3 niveaux de drainage, 2 de thermique jusqu'à Uf 0,8, remplissages de tous types, de 6 à 58 mm, faces vues fines (50 et 60 mm) et fixations étudiées avec Hilti, pour ces systèmes en cours de dépôt de DTA au CSTB début septembre. En aspect type VEC, la façade FW 50+ SG (Structural Glazing) bénéficie déjà d'un ATE avant le DTA en cours de dépôt au CSTB. Pas de collage du verre dans ce cas : le verre est clamé. Une solution économique déclinant 3 aspects de façade lisse, avec de belles performances thermiques (Uf jusqu'à 0.9) et compatible avec les ouvrants AWS114 et 114 SG (ouverture à l'italienne, à projection parallèle, manuelle ou motorisée avec TipTronic). Trame verticale ou horizontale et version d'habillage sur structure existante bois ou acier FW 50 + AOC ST SG. En feu, la façade FW 50+ FR 30/60 complète l'offre sécurité incendie de Schüco : version coupe-feu et pare-flammes 1 h ou 1/2 heure, avec intégration possible des portes 1 ou 2 vantaux ADS 80 FR 30/60 et fenêtres AWS 60 FR 30 et AWS 60 FR 30. Des inserts dans les profilés se transforment en vapeur d'eau quand un feu se déclare...

Enfin, la gamme Export de Schüco s'enrichit d'une version motorisée de la Jalousie Royale : RS 60 vise les marchés résidentiels, tertiaires ou industriels, bénéficie d'un classement A*3 E*7B V°C5 et d'une palette de couleurs Qualimarine et Qualicoat. Le prototype présenté sur Batimat sera équipé d'un moteur puissant développé en exclusivité pour Schüco (testé sur 15 000 cycles selon la norme NF EN 400, classe 2, avec 16 lames pour une poussée de 30 kg) et encasté dans le dormant. Sortie courant 2014.

Outre tous ces nouveaux produits, on parlera aussi révolution du système informatique chez les clients et système de ventilation en allège... Il y aura de quoi satisfaire tous les clients de Schüco, qu'ils soient fabricants industriels (25 % de la clientèle en alu et 90 % en PVC) ou traditionnels ! **Hall 6 Stand K88**



Le stand Schüco, Hall 6 K88.



Concept de véranda à toiture plate Deck Home de Schüco.



Schüco : fenêtre AWS 75.II.



Fenêtre AWS 57.II. Schüco.



Jalousie Royale motorisée RS 60 de Schüco.



La série 5700 s'ajoute à la gamme Duotherm. Sepaluminic.

Session prometteuse pour SEPALUMIC qui propose des nouveautés mariant rationalisation de la production, performance et esthétique. La frappe 5200 Classic 44 à ouvrant visible est conçue pour faciliter la fabrication par industriels et artisans. Dormant de section 70 mm (coupe droite ou d'onglet), bouclier thermique et battue centrale en PVC lui allouent des performances thermiques notables : Uw 1 avec Ug 0.5. L'ouvrant visible accueille un vitrage double ou triple de 24 à 44 mm. Accessoires aluminium classiques et paumelles à clamer sont un atout pour cette fenêtre à l'esthétique soignée : face vue centrale intérieur/extérieur fine et parclozes carrées ou arrondies sur les montants. En fixe, ouvrant à la française, oscillo-battant, soufflet ou porte, la frappe 5200 Classic 44 à ouvrant visible affiche une dimension maximale de vantail L1700 x H2400 pour un poids maximal de 130 kg. Disponible en mono ou bicoloration dans plus de 300 teintes RAL, imitation bois, granitées ou satinées, Métallique haute durabilité, elle bénéficie du joint de battement prémonté en usine noir ou gris, avantage de l'offre i-Process®.

Un nouveau système de fenêtre traditionnelle haute performance à gorge européenne, la série 5700, s'ajoute à la gamme Duotherm. Elle est dotée d'un seul dormant périphérique à coupe d'onglet avec section de 70 mm et d'un ouvrant à parclozes visible qui peut accueillir un vitrage double ou triple de 24 à 44 mm. Cet ouvrant est aussi utilisable dans la série 5200 i-Process®, rationalisation oblige ! Vaste choix de configurations pour ce système déjà décliné en fixes, ouvrants à la française, OB, soufflets et portes et par la suite en ouvrant projeté et basculant. ➤

Découvrez

AFFINITY LINE

La collection d'exception
KSM & HÖRMANN

Boréal Affinity Line

Élégance et Harmonie



Harmonie d'un nouveau concept né d'une parfaite alliance de styles, pour une élégance infinie !



www.hormann.fr



www.ksm-production.com



Coulissant gamme 3100 i-process de Sepalumic.



Frappe 5200 Classic 44 à ouvrant visible de Sepalumic.



Mur-rideau alu Project W58. Sepalumic.

Adaptée à une fabrication artisanale, au label BBC et à la RT 2012, cette fenêtre dotée d'un battement central PVC plus fin et d'un joint renforcé faisant bouclier thermique est performante (U_w 1 avec triple vitrage 44 mm U_g 0.5) et compatible PMR avec un seuil adaptable. Parcloses carrées ou arrondies sur les montants, drainages cachés, nombreuses teintes et textures de laquage en mono ou bicoloration, face vue du montant central réduite à 118.3 mm contre 130 pour la série 5000, lui confèrent une esthétique en harmonie avec tout style d'architecture. Dimensions maxi par vantail : jusqu'à L1700 x H2400 pour un poids maxi de 130 kg. Paumelles à clamer standards ou renforcées. Un coulissant enrichit la gamme 3100, déjà étendue puisqu'elle comprend version traditionnelle et industrielle, galandage et même Coulifix (1 vantail fixe et 1 coulissant). Grâce au kit BBC, il répond aux exigences de la RT 2012 et du BBC, en habitat et tertiaire, neuf ou réno. Développé par le BET de Sepalumic, ce kit économique et simple à mettre en œuvre offre les meilleures performances d'étanchéité aux coulissants 3100 et 3200. Il se compose de bouchons de rails et

montants d'accroche, capots de rails, brosses et joints. Il offre au coulissant 3100 étanchéité A⁴, affaiblissement acoustique 33 dB et U_w 1.4. Le seuil PMR aluminium plat « unique en son genre sur le marché des menuiseries aluminium » le rend adapté aux PMR et contribue à ces performances. Il n'a pas besoin d'être encastré. Double vitrage 24 ou 26 mm pour l'ouvrant, base 52 ou 70 mm et jusqu'à 4 rails pour le dormant adapté à tout type de pose et décliné en version avec coulisses de volet roulant intégré. La gamme 3100 est sous DTA du CSTB-AFNOR. La gamme de coulissant alu 3200 s'enrichit elle aussi pour répondre à de nombreux chantiers, en neuf ou réno : coulissant classique ou industriel en bi ou tri-rails, coulissant BBC, galandage (1 et 2 rails), coupe droite ou coupe d'onglet. Fabrication et pose sont facilitées : crémone sans vissage avec clameau, gâche à poser de face et traverses d'ouvrant pré-drainées. Le kit BBC, comme pour la série 3100, apporte étanchéité A⁴, affaiblissement acoustique 36 dB et U_w 1,3. Seuil PMR encastrable pour ce coulissant dont l'ouvrant peut accueillir double ou triple vitrage (24, 28 et 32 mm). ▶

L'ouvrant Monobloc *par Excellence !*



*0.59 ≤ Uo ≤ 0.9 W/m².K suivant modèles - Up et Uo correspondant respectivement aux coefficients thermiques panneau et ouvrant.

THERMIXEL

Un concentré de performances !

- Technique : ouvrant 60 & 70 mm de 5 chambres renforcées.
- Thermique : haute isolation $0.5 \leq U_p \leq 0.8 \text{ W/m}^2.K^*$.
- Esthétique : ouvrant invisible. Graphismes multi-design.
- Environnementale : répond aux exigences de la RT 2012.

*Une souplesse d'adaptation
sans équivalent sur le marché !*

- Compatible avec tous les profils dormants PVC existants et la plupart des profils Aluminium (Askey, Wicona, Socredis, Sepalumic...etc).



Information sur le niveau d'émission de substances volatiles dans l'air intérieur, présentant un risque de toxicité par inhalation, sur une échelle allant de A+ (très faibles émissions) à C (fortes émissions)

BATIMAT 04-08 NOV 2013
Paris Nord Villepinte
HALL 6 - Allée G - Stand 98



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



Déclinaison jusqu'à 6 vantaux (taille maxi L 1800 x H 2500, poids maxi 200 kg/vantail) pour les versions traditionnelles et industrielles, et 4 pour le galandage. Ces coulissants à large ouverture sont déclinés sur une palette de plus de 300 teintes RAL, teintes Granit, satinées ou Metallic, imitation bois) en mono ou bicoloration. DTA en cours d'obtention. Sur le registre du Project, le mur-rideau alu à serrage et capots grandes dimensions Project W58 avec verrière adaptable est conçu pour les projets architecturaux ambitieux : aéroports, centres commerciaux, halls d'entrée de bâtiments collectifs BBC ou HQE... En bande filante ou en façade, il optimise les apports lumineux grâce à des sections montant/traverse de 58 mm. Sa structure peut couvrir jusqu'à 7 m de demi-périmètre et soutenir des portées jusqu'à 600 kg/volume. Son inertie maximum de 3794 cm⁴ est garantie par un choix de poteaux en alu avec ou sans renforts alu ou acier. Conforme aux exigences de la RT

2012 et du BBC, Project W58 affiche Ucw 1,6 et esthétique aboutie : capots de finition extérieurs plats ou ogives pour les angles droits et vifs et poteaux alignés sur les traverses. Il intègre vitrages simples ou doubles de 5 à 39 mm, panneaux de remplissage, triple vitrage de 40 à 49 mm et même panneaux photovoltaïques conjuguant production d'énergie et gestion des apports solaires (système VOLT). Portes lourdes et ouvrants s'intègrent à ce mur-rideau pour offrir un ensemble vitré homogène. La fabrication est simplifiée par assemblages poteaux/traverses en coupe droite (façade verticale), serreurs pré-usinés et barrières isolantes en PVC. Le temps de pose est réduit grâce à des joints prémontés sur le serreur. Le montage peut se faire à l'avancement (ou en échelles en atelier) ou de face (en percutant). Arrêts de verre et cavaliers ont été conçus pour simplifier la mise en œuvre et optimiser le temps de montage.

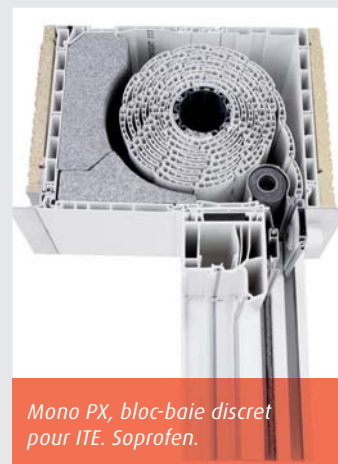
Hall 6 Stand K 67



Coulissant aluminium 3200. Sepaluminic.

SOPROFEN voit plus loin et répond à une problématique souvent passée sous silence : la ventilation. C'est à une solution de type bloc baie qu'a réfléchi le BET pour contrecarrer l'effet néfaste sur la qualité de l'air intérieur d'une étanchéité parfaite de l'habitat, prônée par la RT 2012. Présentée au stade de prototype, pour commercialisation en 2015, précise Renaud Pfalzgraf, Responsable marketing produits et services, cette solution de ventilation double-flux haut rendement décentralisée intégrée dans un coffre a été conçue en partenariat avec un fabricant belge choisi pour ses compétences techniques dans le

domaine des échangeurs thermiques. Soprofen a su intégrer dans un coffre un système compact et à haut débit qui permet un renouvellement optimum de l'air. Les problèmes de bruit souvent associés aux solutions de ventilation ont été traités. Le système silencieux et discret fonctionne simplement : la ventilation double flux récupère la chaleur de l'air vicié et l'utilise pour préchauffer l'air neuf introduit dans le logement, avec un rendement de 80 %. Réduction des déperditions énergétiques et confort supplémentaire à la clé. Grâce à l'absence de gaines, le bloc ventilation est simple à mettre en œuvre en neuf comme en



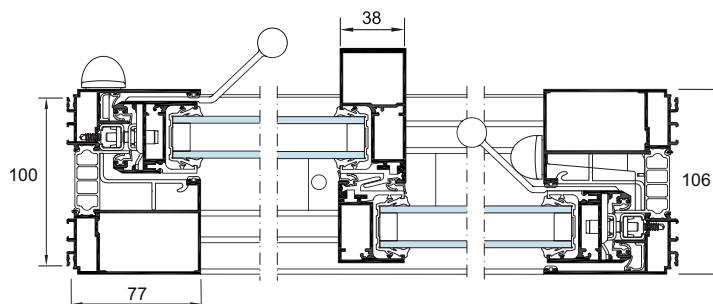
Mono PX, bloc-baie discret pour ITE. Soprofen.



LUMEAL, le coulissant minimal

PREMIER COULISSANT À OUVRANT CACHÉ AUX QUALITÉS EXCEPTIONNELLES

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



Coupe horizontale 2 vantaux - 2 rails

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

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



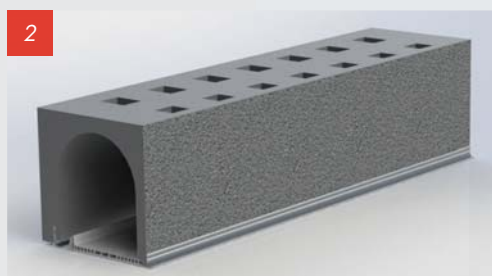


Ventilation double-flux intégrée dans un coffre. Soprofen.

réno, sans dégrader la maçonnerie, ni accroître le temps passé à poser une fenêtre simple. Les filtres, faciles à changer, assurent une QAI toujours optimale. Solution exclusive de Soprofen, le bloc ventilation double-flux offre l'avantage supplémentaire de pouvoir être combiné avec un système d'occultation. Toujours sous l'angle RT 2012, Soprofen expose aussi une nouvelle gamme polyvalente de coffres tunnels à 3 niveaux de performance, du standard à une version thermique renforcée, Tradi CT2, Tradi CTR et Tradi CT+ : UC jusqu'à 0.4, Up à partir de 0.32, étanchéité à l'air jusqu'à classe 3 grâce à un système d'équerres amovibles, isolation phonique jusqu'à 46 dB Dne Atr, résistance à l'arrachement des enduits jusqu'à Rt3 et largeur maxi 3 600 mm avec le bénéfice d'un avis technique. Ces atouts sont assurés par une cornière amovible avec double joint qui facilite la liaison avec la traverse haute de la menuiserie et un renfort chargé en fibre intégré au treillage métallique. Ces coffres en polystyrène haute densité sont proposés avec 4 parements au choix : enduit, fibragglo, brique ou béton, pour s'intégrer à toute construction. La butée de lame finale autorise le montage et démontage sans outil. Enfin, le faible retour de joue des coffres (70 mm) rend adaptée à une installation en zones sismiques toute cette gamme, qui intègre la plateforme Axis 50 (en lames de 37 et 50 mm uniquement) assurant l'enroulement optimal du tablier avec encombrement minimal du coffre. Toujours avec axe d'enroulement Axis 50, mais pour l'ITE, Soprofen sort le Mono Px et le K9. Le 1er est invisible de l'intérieur et de l'extérieur, grâce à ses 2 faces à crépir ou à plâtrer, et efficace : Uc jusqu'à 0,76. La trappe de visite en sous-face facilite la maintenance. Disponible en 205 et 250 mm, le Mono Px peut intégrer une moustiquaire. Le K9, décliné en 165 et 205 mm et pratiquement

invisible en façade, se compose d'un coffre à capot spécial doté d'une plaque de crépissage intégrée pour une reprise de finition. Il se pose devant la fenêtre. Le nouveau design de sa trappe de visite en sous-face la rend plus discrète. Côté protection solaire, le brise soleil orientable qui était déjà intégrable aux coffres extérieurs le devient aux coffres tunnels grâce au nouveau modèle autoportant. Il se pose en une seule opération sur ou entre les coulisses sans fixation préalable dans le coffre, le tablier étant solidaire des coulisses. Idéal pour vérandas, façades mur-rideau et en équipement ultérieur sur façades isolées ou en réno, et dans les coffres tunnels, il est disponible en manœuvre électrique (moteur filaire) ou radio avec récepteur Somfy. Arborant son nouveau logo, Soprofen présente aussi de nouveaux services : une médiathèque accessible sur Internet, dotée d'un moteur de recherche par mots clés et permettant de télécharger toute documentation nécessaire au quotidien des clients, et la commande via Internet. Ce directement à partir d'un devis saisi dans ProDevis, et à suivre dans leur espace Pro. Le nouveau site Internet de la marque est à découvrir sur le stand sur une borne interactive.

Hall 6 Stand M60



2



3



Brise soleil autoportant de Soprofen.



1

1 - SK9, coffre pour ITE. Soprofen.
2 - Coffre Tradi CTR à parement enduit. Soprofen.
3 - Coffre Tradi CT2 à parement brique. Soprofen.



PROFIALIS

Profiler le futur

Nous pourrions vous parler des performances thermiques et acoustiques exceptionnelles de la gamme *PERFORMANCE 83* sans recours à aucun artifice.

Nous pourrions développer sur la richesse de la palette des coloris du service de laquage à la barre *COLORLINE GREEN* et sa qualité d'aspect incomparable.

Nous pourrions aussi souligner les capacités hors norme de notre nouveau levant-coulissant *PASSIO*, partenaire idéal de vos chantiers d'exception.

Nous préférons insister sur la menuiserie que vous allez prendre plaisir à fabriquer, celle qui vous facilitera la vie par sa conception optimisée et ses multiples solutions d'assemblage, combinant efficacité et fiabilité.

Celle qui vous permettra, en toute simplicité, de proposer la bonne combinaison pour être en parfaite adéquation avec le chantier que vous visez.

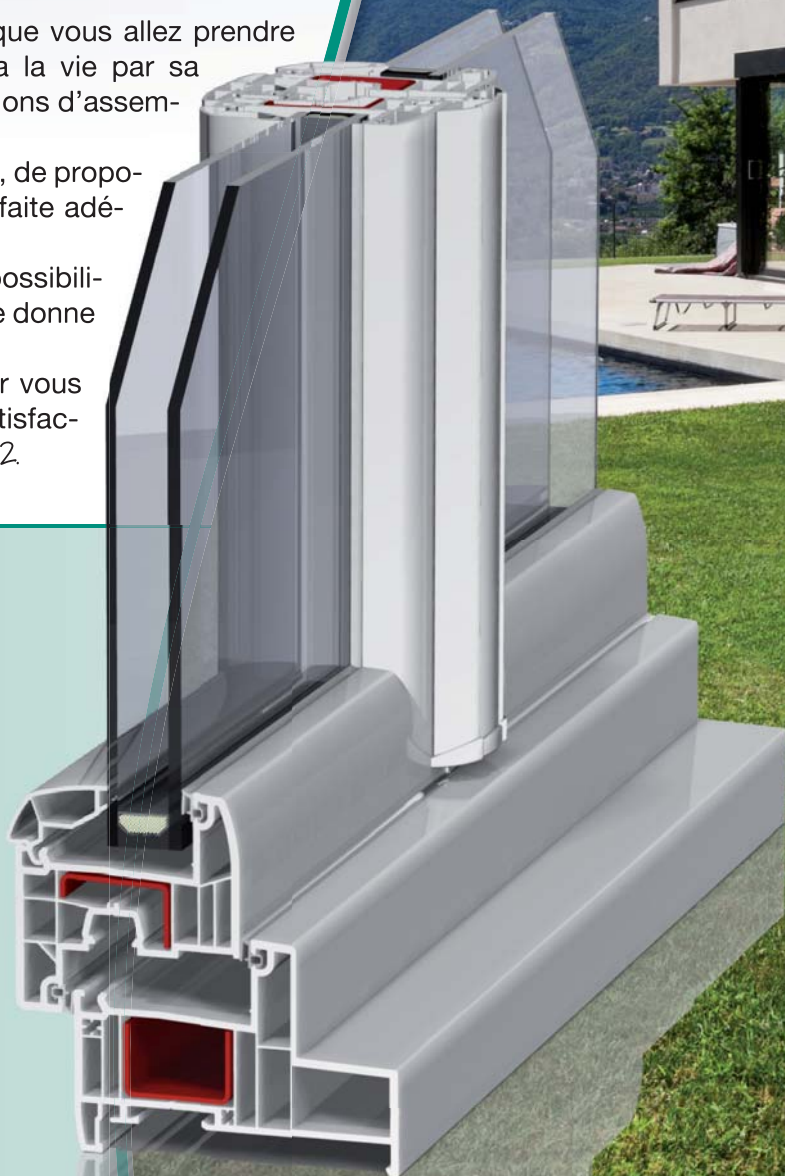
Celle enfin qui saura vous séduire par ses possibilités de personnalisation et par le sens qu'elle donne au mot "rationalité".

Cette gamme de menuiseries, conçue pour vous et complétée régulièrement pour votre satisfaction, c'est la gamme *PERFORMANCE 72*.



Retrouvez tous nos produits, de nombreuses nouveautés et notre équipe lors du salon Batimat sur notre stand D74 Hall 6.

www.profialis.com



SUNFLEX mise sur les grandes surfaces vitrées et assure à son système coulissant SF 42 une manipulation aisée. Cette solution portée exigeant peu de place est idéale pour terrasses, toits de terrasses et jardins d'hiver sans isolation thermique, ou comme vitrage de balcon. Avec un rail à 2 ou 3 voies, le SF 42 autorise un maximum de 6 vantaux s'ouvrant à droite ou à gauche. Hauteur maxi d'un vantail, 3 m, pour un poids maxi de 180 kg. 3 niveaux d'étanchéité dans la zone de chicane assurent étanchéité à l'eau et au vent de ce système en alu au design fin : hauteur de cadre 4 cm à peine et 7 cm pour le profil du vantail. La profondeur de construction est limitée à 6 cm pour

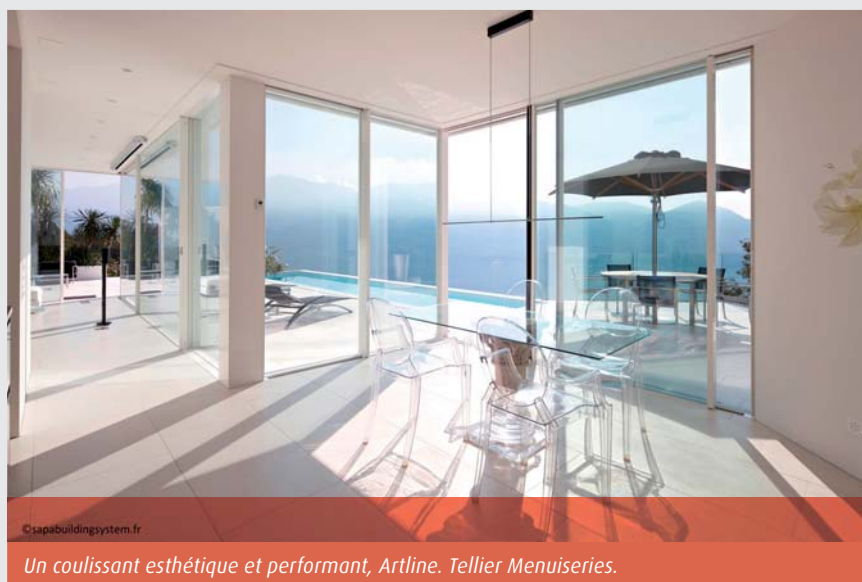
les variantes à 2 voies et 11,5 cm pour les 3 voies. Dimensions et couleurs spéciales sur demande. Autre nouveauté présentée en direct à Batimat, la nouvelle baie pliante bois SF 75h, variante bois des baies pliantes Sunflex en alu, caractérisée par une isolation thermique et une étanchéité élevées et des profils épurés. Autre point marquant, la suppression du bras de guidage des solutions coulissantes-pivotantes. Sunflex se revendique pionnier en la matière. L'enthousiasme est affiché par Ernst-Josef Schneider, Directeur général de l'entreprise familiale qui emploie 90 collaborateurs en Allemagne. **Hall 6 Stand N72**



1 - 2 - Nouvelle baie pliante bois SF 75h de Sunflex.

Système coulissant SF 42 (alu) de Sunflex.

À l'occasion de sa 10^e participation à Batimat, **TELLIER** présente de nombreuses innovations. Le regroupement des sociétés Tellier Menuiseries, Tellier Brise-Soleil et AIDAP sur le même stand contribue à la richesse de cette édition. Chez Tellier Menuiseries, le volet roulant pour œil de bœuf Saturne, Voleron, démontre tous ses atouts : concept monobloc prêt à poser avec le châssis, étanche, performant thermiquement et source de sécurité. La porte Ørizon repliable élargit l'offre de portes accordéon. Elle cible l'habitat. Dotée d'un dormant 75 mm et de multiples boucliers thermiques, elle affiche une performance énergétique en adéquation optimale avec la RT 2012. Le coulissant Artline conjugue esthétique des grandes surfaces vitrées, masses d'alu fines (dormant caché et chicane réduite) et 



©sapbuildingsystem.fr

Un coulissant esthétique et performant, Artline. Tellier Menuiseries.



Volet roulant pour œil de bœuf Saturne, Voleron. Tellier Menuiseries.

performance thermique, en optimisant l'apport de lumière naturelle dans l'habitat. Tellier propose une assistance à la pose de ce coulisant « d'exception ». AIDAP présente une nouvelle pergola bioclimatique dédiée à l'habitat mais dotée de nombre des atouts de la version haut de gamme. Lancée en 2011, elle affichait motorisation radio, éclairage incorporé, stores, capteurs de pluie, anémomètre, chauffage. La nouvelle est livrée en kit. Enfin, Tellier Brise-soleil confirme son expertise en matière de protection solaire en complétant son offre large de brise soleil fixes et motorisés : Varangue est une gamme de volets couissants sur mesure, déclinés en version pliante ou relevable, manuelle ou motorisée. Rendez-vous **Hall 6 Stand L 56**



Nouvelle pergola bioclimatique pour l'habitat. AIDAP/Tellier.



Porte accordéon Ørizon. Tellier Menuiseries.



Volet coulisant brise-soleil Varangue. Tellier Brise Soleil.

RAMASOFT

POUR UNE MAÎTRISE TOTALE DE VOTRE MÉTIER

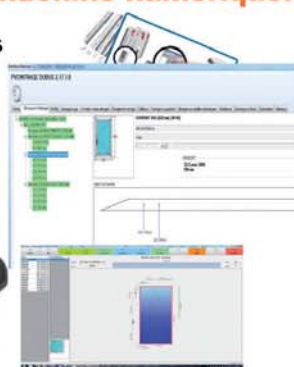
EasyFlux LITE. Gestion avancée



- ✓ Une gestion commerciale en lien direct avec EasyWin.
- ✓ Imprimez vos devis, confirmations, bons de livraison et factures.
- ✓ Tableau de bord automatique, statistiques personnalisables.
- ✓ Envoyez vos documents au format PDF par mail à vos clients.

Pilotage machine numérique.

- ✓ Pilotages sur-mesure de toutes vos machines numériques.
- ✓ CheckPoint Ferrage, Permet l'affichage de la quincaillerie par ouvrant scanné.
- ✓ Pilotage butée numérique.



Visibilité web pour vos clients



- ✓ Le web pour lien entre vous et vos clients.
- ✓ Vos clients privilégiés ont accès à l'état d'avancement des commandes, tout cela en parfaite sécurité.
- ✓ Simple, efficace et en temps réel.



Depuis 20 ans, la solution logicielle adaptée aux fabricants de la menuiserie.

Ramasoft France

13 Avenue des Canadiens
76 800 St-Etienne-du-Rouvray

02 35 68 18 39

info@ramasoft.fr

WWW.RAMASOFT.FR



VEKA se doit d'être présent à Batimat pour ses clients, mais il l'est « de manière raisonnable », suggère Olivier Benferhat, Directeur Market Management. Son stand de 100 m² permet de présenter des développements produits et d'accueillir sa clientèle Veka ou Fenétrier. Pas d'effets d'annonce, mais des innovations concrètes et commercialisables au programme. La gamme Softline 82 mm, tout d'abord. C'est la finalisation de son lancement, fruit d'un investissement lourd pour concevoir une gamme complète aujourd'hui. Un système de capotage alu sur profilés de portes 82 mm, est présenté sur le stand. Il est aussi disponible sur profilés de fenêtres 82 mm, sur le haut de gamme. La gamme 70 mm s'étoffe grâce à 3 nouveaux profils. Veka a travaillé sur la facilité d'industrialisation et de mise en œuvre. Il sort donc un dormant extra large adapté aux systèmes d'isolation jusqu'à 180 mm (neuf, ITE), pour éviter l'utilisation de profilés complémentaires. La largeur proposée a été calculée en fonction des outils de production des clients. Un dormant universel à 5 chambres a été conçu pour la rénovation, à double système de clippage, extérieur pour accueillir cornière ou pièce d'appui, et intérieur pour recevoir une moulure ou autres profilés d'habillage. En complément, une moulure d'habillage à aile de recouvrement de 90 mm permet d'occulter très simplement l'ancien dormant. Son esthétique galbée s'harmonise à tous les styles. Un bouchon d'angle a été conçu pour masquer les éventuelles imperfections de coupe des profilés. Côté volet roulant, pour la réno et l'ITE en neuf, un nouveau coffre extérieur fait son apparition, avec concept d'extraction de tablier par l'intérieur breveté, pour faciliter et sécuriser maintenance & SAV : le profilé de la traverse haute coulisse le long des montants latéraux pour donner accès au tablier qui peut être désassemblé lame par lame. Il sert en même temps de garde-corps pendant l'opération ! L'offre couleur de Veka bénéficie d'une réduction des délais grâce à la mise en place d'une 2^e ligne de plaxage à Thonon pour faire face à l'accroissement de la demande. Objectif 1,3 million de m linéaires de profilés plaxés/an. 17 % en moyenne des ventes de Veka portent sur les profilés couleurs (jusqu'à 50 % pour certains clients). Enfin, Veka est le 1^{er} gammiste PVC à être référencé sur Edibatec, la base de données disponible pour les architectes et BET sur Internet. Toutes les références de la gamme 70 mm y sont intégrées,

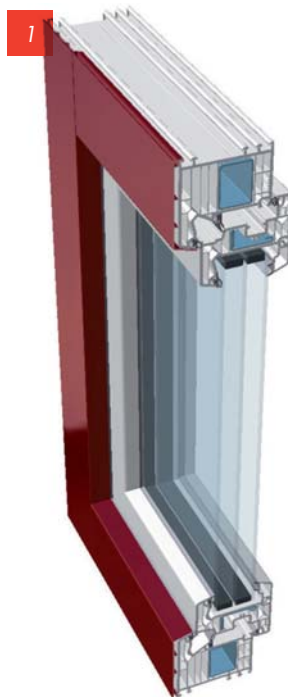
et bientôt le seront aussi les valeurs thermiques de Softline 82 mm. **Hall 6 Stand D70**



3 design et près de 50 teintes pour la gamme 70 mm de Veka.

BASE DE DONNEES	
Nom de la famille de produit	Frappe SOFTLINE/SWINGLINE 70 Française 2 vantaux sans fermeture
Description	
Date de mise à jour	12/07/2013
Fenêtre 1,3 x 1,25 VITRAGE 4 /SWV 16/ 4 Argon Teinte Foncée	
Référence commerciale	Fenêtre 1,3 x 1,25 VITRAGE 4 /SWV 16/ 4 Argon Teinte Foncée
Mise à jour	12/07/2013
Type d'ouverture	Frappe
Format	Fenêtre
Type de fenêtre	Française, OB 2 vantaux
Hauteur	1,3 m
Largeur	1,25 m
Pourcentage de clair RCL	0 %

Veka est référencé sur la base de données Edibatec.



1 - Système de capotage alu pour Softline 82 mm. Veka.

2 - Nouveau dormant universel 70 mm et sa moulure d'habillage. Veka.

3 - Nouveau coffre extérieur de volet roulant Veka.



La gamme M3D Alu-R s'enrichit de nouvelles solutions de stores intégrés. ©Millet



Serrure sans élargisseur mise au point par Millet en partenariat avec Ferco. ©Millet

MILLET se démarque sur Batimat grâce aux innovations présentées et à un stand très créatif. Les nouveautés sont orientées sur le développement de la gamme M3D. En partenariat avec Mariton et Somfy, sont proposées des solutions complémentaires d'intégration de stores vénitiens aux menuiseries M3D-R. Un nouveau système de coulissant à déboîtement, lui aussi conçu sur la base de la gamme M3D, sera également dévoilé. À ses atouts en termes de performance thermique et d'étanchéité à l'air, il ajoute la solution aux 3 inconvénients de ce type de coulissant : coût élevé, utilisation malaisée et hauteur du seuil, qui en empêche la mise en conformité à la réglementation PMR. Millet a résolu ces problématiques. Son coulissant à déboîtement, qui peut intégrer un store, est nommé au Concours de l'Innovation. Autre produit novateur présenté, en version définitive et commercialisée, la serrure sans élargisseur mise au point en partenariat avec Ferco. Fabrice Millet tient à participer à Batimat, ne serait-ce que pour s'affirmer en tant que fabricant français face à une concurrence étrangère fortement représentée sur le salon. En se démarquant donc sur le registre de l'innovation, il expose sur un stand de 240 m², simple et sobre. Les produits sont déployés sur un bel espace et la zone centrale d'accueil a aussi bénéficié de toutes les attentions : bien identifiée, elle a été pensée pour accueillir confortablement le maximum de visiteurs et clients, dont les concessionnaires La Porte à Côté. Le concepteur du stand, Olivier Papet, a eu pour mission d'en soigner l'acoustique, la qualité de l'air et la température ressentie, utilisation d'éclairage LED aidant ! Dédiée à l'amélioration de l'habitat, l'entreprise affiche cette mission jusque dans le soin apporté à la conception de son stand... Au confort convivial s'ajoute une partition artistique : 70 tableaux du peintre, photographe et graphiste polonais installé à Nantes, Ryc'ho

Swierad, animent l'espace. Ils font écho au mix de couleurs et finitions déclinable à l'unité sur la gamme M3D™ (intérieur/extérieur), grâce à la capacité industrielle de coloration alu de Millet. Le groupe se porte bien, avec une augmentation de prise de commandes confirmée depuis 2 mois, indiquait Fabrice Millet début octobre. Et sa branche Sybois (maisons à ossature bois) vient de se voir confier la construction des 400 cottages du nouveau Center Parc programmé à une heure du siècle... **Hall 6 Stand K47**



Sur base M3D, Millet va lancer un coulissant à déboîtement. ©Millet.

Adressez vous à un spécialiste !

Alco Cintrage

Menuiseries cintrées aluminium





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

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

Spécialiste menuiseries cintrées aluminium pour les professionnels

DECAEUX présente **Portadapte®**. La première porte de hall coulissante en acier : solution idéale pour toutes les entrées d'immeubles, en neuf ou en rénovation : elle satisfait à toutes les exigences de sécurité, d'esthétisme et de confort. Réalisée en profil d'acier mécanosoudé, le design de la Portadapte® s'adapte à toutes les architectures (coloris, vitrages, gravure sur acier...) et disponible avec ou sans interphonie. Ses avantages : La porte est coulissante, son ouverture se fait sans effort, le hall est sécurisé : Portadapte® est la seule porte coulissante en acier et ses accessoires sont anti-vandalismes, l'espace d'entrée est optimisé par l'absence de vantail battant traditionnel et aucun seuil n'entrave le passage. La porte coulissante Portadapte® comporte un système intelligent avec

auto-apprentissage de la vitesse et de la force de poussée en fonction du poids du vantail, de la gestion des plages horaires, de la vitesse, du temps de pause... et toutes autres fonctions paramétrables avec l'écran de programmation SD Keeper. Portadapte® garantit une sécurité maximale car les photocellules placent tout le périmètre alentour sous contrôle. La sécurité anti-écrasement est également assurée par le système de limitation de force de poussée à 15kg et est conforme à la nouvelle Réglementation Européenne. De nombreux systèmes de fermeture existent, permettant l'ouverture par un simple bouton poussoir, un interphone, un badge Vigik, par un bouton "sans contact", ou même grâce à un Smartphone. Elle existe dorénavant avec 2 vantaux coulissants. **Hall 6 K35**



HAWA, le spécialiste des ferrures coulissantes, présentera trois de ses nouveaux produits sous le slogan « **Swiss Innovations** » : le système de ferrures automatisé HAWA Frontego 30/matic pour volets pliants coulissants fermant à fleur de façade, la ferrure pliante/escamotable HAWA Folding Concepta 25, qui permet la dissimulation et l'ouverture complète de niches murales ou d'espaces indépendants, ainsi que la ferrure pour solutions tout-verre coulissantes HAWA Purofino PLUS 80 avec sa suspension totalement cachée. HAWA Frontego 30/matic est un système de ferrures automatisé offrant de multiples possibilités d'utilisation des volets pliants coulissants fermant à fleur de façade – sera placé au cœur de la présentation de HAWA. Ce système innovant ne se laisse en aucun cas perturber, même par le vent ou par les intempéries. Il accomplit sa tâche de façon parfaitement fiable, silencieuse et sans le moindre accroc, même dans des conditions climatiques exigeantes. Le système de volets pliants coulissants résistants à la corrosion s'adapte aussi bien à l'utilisation de différents matériaux qu'à l'aménagement de grandes façades. Les normes DIN et les certificats viennent attester de sa qualité suisse, ainsi que de sa robustesse et de sa sécurité dans son usage quotidien. Le fabricant suisse va également présenter une autre de ses innovations, la ferrure pliante/escamotable HAWA Folding Concepta 25 : celle-ci permet, d'un simple geste, de replier complètement sur le côté des façades d'armoires à hauteur de plafond mesurant jusqu'à 2800 mm de largeur et de les dissimuler dans une niche à fleur du corps de meuble. La technologie de ciseaux de toute première qualité HAWA permet en outre un escamotage latéral en douceur

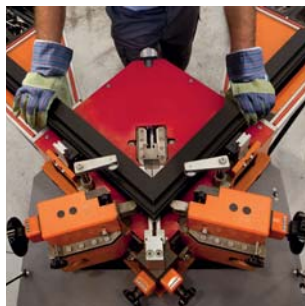
des portes après leur pivotement, sans provoquer le moindre blocage. La ferrure HAWA Folding Concepta 25 est bien plus qu'une simple solution classique destinée à la fabrication de meubles. Ce système de ferrures permet également une utilisation multifonctionnelle des espaces et satisfait par-là même à la tendance actuelle aux surfaces d'habitation ouvertes. Puis une troisième innovation, le système HAWA Purofino PLUS 80. Cette ferrure design avec suspension cachée et dispositif d'amortissement intégré, pour montage au mur et au plafond ou intégré au plafond, permet de déplacer des portes tout-verre sans cadre sans aucun élément de ferrure visible. Elle est également disponible dans une version pour vitrages fixes et elle offre à la fois la plus grande transparence possible et un confort maximal. Un confort qui se remarque dès le montage : comme tous les composants intégrés dans le rail de roulement restent accessibles à tout moment, tous les travaux de montage peuvent être réalisés de manière particulièrement efficace et confortable.

Hall 6 Stand M148



Le système HAWA Frontego 30/matic est un nouveau système de ferrures automatisé pour volets pliants coulissants fermant à fleur de façade.

Ferrure design pour le montage aisé de portes tout-verre coulissantes, avec technique de coulissement et d'amortissement totalement intégrée dans le rail de roulement. HAWA.



VOUS POSEZ... NOUS FABRIQUONS

- MENUISERIE TECHNAL SUR MESURE
- PRÊT A POSER
- SPECIAL PROFESSIONNELS
- PROCHE DE CHEZ VOUS

19 ATELIERS DE FABRICATION PROCHES DE VOUS

1- ALU EXPRESS

ZAC Paris-Est
10, rue Ambroise Croizat
77183 CROISSY
BEAUBOURG
Tél : 01 43 73 82 37
Fax : 01 43 73 79 73
Juliette FOURNIER
contact@alu-express.fr

2- A.M.B

8, route de L'Épine
50800 BOURGUENOLLES
Tél : 02 33 51 75 77
Fax : 02 33 90 04 12
Stéphane BIDEZ
contact@amb-pvc.com

3- ASTRO METAL

21, avenue de la Libération
77830 PAMFOU
Tel : 01 60 57 59 40
Fax : 01 60 57 51 11
José SALLOT
js@astrometal.com

4- ATELIERS CHEVALIER

22, avenue de l'Épi d'Or
ZAC
94800 VILLEJUIF
Tél : 01 46 87 22 25
Fax : 01 49 78 07 44
contacts@atchevalier.fr

5- CAMITEC

6, boulevard Gueidon
SMI Activités
13013 MARSEILLE
Tél : 04 91 45 33 49
Fax : 04 91 45 34 95
Jérôme SOUSSAN
camitec@wanadoo.fr

6- CONSTRU

541, rue d'Anhiers
59500 DOUAI
Tél : 03 27 88 54 00
Fax : 03 27 96 06 99
Christophe CARRETTE
contact@constru.fr

7- ESTIVALES

4, traverse Decormis
13014 MARSEILLE
Tél : 04 91 53 45 51
Fax : 04 91 53 42 74
Didier TABARY
estivales@gmail.com

8- FAB ALU TEC

3, chemin de la Vierge
95190 GOUSSAINVILLE
Tél : 01 30 18 00 13
Fax : 01 34 04 97 45
Tchavdar SMILOV
fabalutec@orange.fr

9- FRANCE 2000

ZI de Torvilliers
Rue Jean Colas
10440 TORVILLIERS
Tél : 03 25 81 44 25
Fax : 03 25 80 81 40
Jean-Claude SOT
jcsot@france2000.fr

10- MIROITERIE LANDAISE

ZI du Conte - 1084, rue dela
Ferme de Carboué
40000 MONT DE MARSAN
Tél. 05 58 75 97 40
Tél : 05 58 08 33 59
Fax : 01 46 52 71 50
Dominique BAILLET
dbaillet@miroiterie-landaise.com

11- MIROITERIE LAUMOND

15, boulevard du Valenc
BP 711 - 15007 AURILLAC
Tél : 04 71 63 59 30
Fax : 04 71 63 86 22
Claude LAUMOND
philippe@laumond.fr

12- OPM

35, rue de Remaucourt
70170 PORT SUR SAÔNE
Tél : 03 84 78 15 18
Fax : 03 84 78 15 51
Olivier PINOT
pinot.olivier@wanadoo.fr

13- SCD ALU

8, impasse de
la Couloumine
66680 CANOHÈS
Tél : 04 68 68 19 99
Fax : 04 68 68 19 98
Jean-François SOTO
jfsoto@scdalu.fr

14- TECHNICAL

ZA de Kroaz ar Vally
29420 PLOUENAN
Tél. 02 98 29 60 41
Fax : 02 98 69 58 71
Stéphane ANQUET
technicalu29@orange.fr

15- SEMAP

12 Bis Impasse Lavoisier
Z.I N 2
27000 EVREUX
Tél : 02 32 28 06 16
Fax : 02 32 28 80 15
Guillaume
VANDECANDELAERE
contact@semap-sa.fr

16- FABRIX

9, rue Marcellin Berthelot
86 000 POITIERS
Tél : 05 49 41 38 76
Fax : 05 49 41 77 55
Olivier PAPILLON
info86@fabrix.fr

17- FER ALU NORD

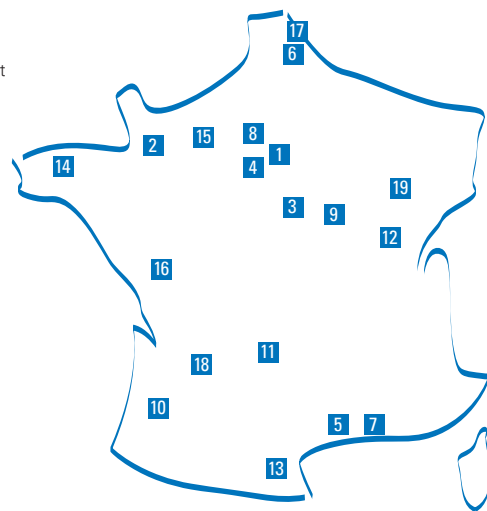
67 r Jacquard
59100 ROUBAIX
Tél : 03 66 72 19 08
Fax : 03 20 11 83 60
Jérôme FOUCAULT
contact@feralunord.com

18- MENUISERIE PROFESSIONNELLE D'AQUITAINE

ZA de Maère
47480 PONT DU CASSE
Tél : 05 53 98 28 26
Fax : 05 53 66 67 35
Eusebio MARTINS CORDEIRO
mpaquitaine@orange.fr

19- RG ALU-CONCEPT

3 all Tilleuls - ZI La Voivre
88000 EPINAL
Tél : 03 29 29 15 48
Fax : 09 67 02 46 59
Romain GALMICHE
rg-alu-concept@orange.fr



www.aluminier-technal.fr



SERVICE PROFESSIONNELS

INOTHERM propose une gamme de produits avec des valeurs Ud performantes. Avec de sévères exigences en matière de qualité, une vaste gamme de modèles au design moderne, un délai de livraison court et une multitude de prestations de services, le fabricant Slovène de portes d'entrée en aluminium a connu une forte croissance au cours des 10 dernières années et a su bien se placer sur le marché Européen. Cette année encore, l'entreprise sera représentée à Munich sur le BAU afin de présenter, entre autres, la nouvelle gamme de modèles dont les valeurs Ud ont été améliorées. Pour la gamme de modèles « Exclusive », Inotherm propose une fabrication de battant brevetée, avec une couche de dilatation intégrée permettant d'éviter les déformations du battant. Autre particularité : les éléments de porte sont ornés d'un décor bois naturel, appliqué à l'aide d'un procédé de sublimation thermique. Grâce à l'utilisation de panneaux d'une épaisseur de 85 à 105 mm et d'une zone d'isolation augmentée de 20 mm avec garniture isolante, la nouvelle série certifiée Passivhaus (maison passive) peut offrir des valeurs Ud à partir de 0,67 W/m²K seulement. L'entreprise propose des portes avec une nouvelle forme carrée de châssis dormant (profondeur totale de 105 mm), un nouvel aspect bois brillant, de nouvelles couleurs de surface élégantes, des motifs de vitres sablés, un extravagant vitrage noir et des cristaux Swarovski. Avec le nouveau programme Premium d'Inotherm, il est possible de combiner à l'envie les formes, les couleurs, les poignées et les vitrages les plus divers. En dépit de la crise économique en Europe, l'entreprise a connu en 10 ans une croissance continue de 20 à 30 %. En 2012, l'entreprise employant 200 personnes a réalisé un CA de plus de 42 M€. Aujourd'hui, le fabricant compte parmi les leaders européens sur le marché de la fabrication de portes d'entrée en aluminium haut de gamme. Plus de 20 000 portes d'entrée sont produites chaque année. Pour cela, des systèmes de profilés Schüco sont utilisés et complétés par de nombreux brevets. L'entreprise exporte majoritairement ses produits (95 %) sous sa propre marque sur des marchés aussi exigeants que l'Allemagne, l'Autriche, la Suisse, le Luxembourg, la France et l'Italie. Pour ce faire, Inotherm dispose aujourd'hui d'un réseau de distribution comptant plus de 700 partenaires commerciaux.

Fabrication flexible, service de livraison fiable

Spécialisée dans la fabrication de portes d'entrée en aluminium, Inotherm offre à ses clients un

vaste choix de modèles de portes de maison (plus de 400 modèles), mais également de nombreuses options d'accessoires possibles et des solutions répondant à de sévères exigences en matière de sécurité et d'isolation thermique. Il est exceptionnel qu'un fabricant comme Inotherm maîtrise à tous les niveaux sa fabrication : aussi bien les panneaux, que les vitrages isolants, fonctionnels et décoratifs, ou que les poignées et les grilles sont produits par le fabricant lui-même. En outre, l'entreprise dispose de son propre atelier de peinture et peut donc exécuter elle-même les peintures aspect bois. Il est ainsi possible de réduire les délais de livraison. Inotherm gère une fabrication importante, il est donc possible d'accorder aux souhaits individuels des clients l'attention qu'ils méritent. Ainsi, des portes sont fréquemment fabriquées selon les schémas du client. Un chargé de commandes personnel est à votre disposition dans l'entreprise pour toutes vos commandes ou demandes, ce qui assure une communication rapide et efficace. Le traitement des commandes est effectué dans un délai de 24 heures à compter de leur clarification. Le distributeur reçoit un schéma en couleur à l'échelle avec le devis et le prix. La livraison est effectuée dans un délai de 3 à 5 semaines franco de port par ses propres véhicules. Un plan de route précis permet une prise de rendez-vous et une livraison à l'heure près.

Une assistance à la vente efficace

Inotherm assure également à ses partenaires commerciaux l'assistance nécessaire à des ventes efficaces. Le catalogue contient plus de 400 modèles, avec des explications techniques et les certificats de qualité nécessaires. Les partenaires commerciaux sont également assistés lors de l'aménagement de leur propre exposition en cas de présence sur un salon : que ce soit sous forme de portes d'exposition ou par l'installation de stands complets. En parallèle, des prospectus portant leur logo sont imprimés, et des portes miniatures, des coupes de portes, des cartes de couleurs, des échantillons de vitrage, etc. sont mis à disposition. Avec le programme informatique Inotherm Portal Designer, le vendeur peut chiffrer et présenter à ses clients différents modèles, ou en dessiner selon les souhaits exprimés par le client et présenter leur construction à l'échelle correspondante. Toutes les solutions ainsi créées peuvent être combinées avec une photographie de la maison de l'acheteur afin de vérifier le résultat visuel.

Hall6 N82



Grâce à l'utilisation de panneaux d'une épaisseur de 85 à 105 mm et d'une zone d'isolation augmentée de 20 mm avec garniture isolante, la nouvelle série certifiée Passivhaus (maison passive) peut offrir des valeurs Ud à partir de 0,67 W/m²K seulement.



Les portes de maison peuvent être totalement recouvertes d'un décor bois ou combinées avec d'autres couleurs (bicolores).

La Nouvelle Génération de fenêtres de toit VELUX est sur Batimat. Un concentré d'innovations, fruit de 5 années de R&D, avec 18 brevets déposés sur la construction de la fenêtre et 6 sur le design : plus de confort, de lumière (+ 10 % de

surface vitrée) et de finesse, et une diminution de 8 % des dépenses de chauffage grâce au système breveté Velux ThermoTechnology™. Cela en double vitrage, avec Uw 1,2 pour une fenêtre nue et 1,1 pour une fenêtre encadrée avec le bloc

1 - 2 - Version motorisée, Integra, de la fenêtre de toit Velux nouvelle génération, avec télécommande intuitive.



www.markilux.com

fiable · intemporel · élégant



**NOUVEAU -
Lambrequin
déroulable pour
la pergola 110/210
markilux**

Lambrequin déroulable pour la pergola 110/210 markilux

Découvrez la nouveauté markilux:

Le lambrequin déroulable comme protection supplémentaire verticale, développé exprès pour la pergola 110/210 markilux. Un pare-vue, pare-vent et pare-soleil à la fois. Profitez-en!

Rendez-vous sur notre site: www.markilux.com

markilux

isolant BDX. Atout supplémentaire, une pose facilitée. Integra est la solution motorisée, en 2 versions : électrique, particulièrement adaptée à la construction neuve, et solaire, sans fil et idéale pour un remplacement. Équipés de la technologie io-homecontrol (à fréquence radio), les équipements et accessoires (stores, rideaux, volets roulants, capteurs solaires, sources d'éclairage) sont automatiquement reconnus par la commande lors de leur installation et offrent de nouvelles possibilités de programmation en toute simplicité. Pour le tertiaire, Velux présente ses verrières modulaires. **Hall 5a M35**



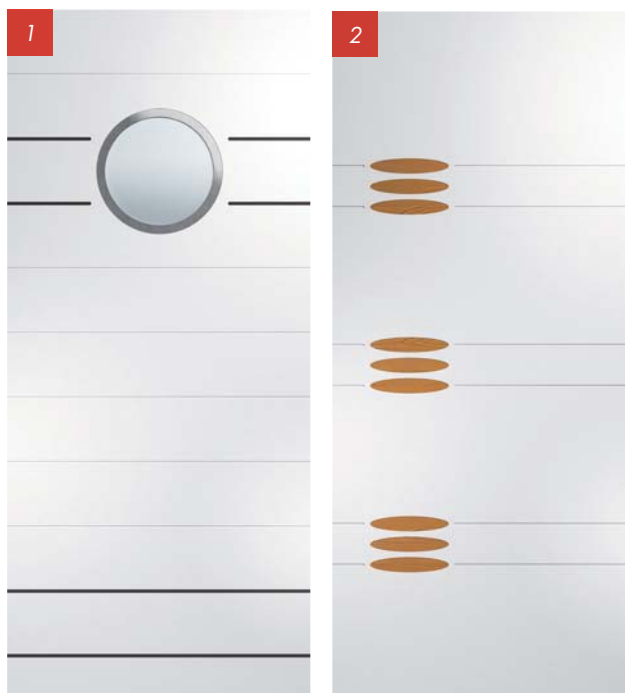
FAAC propose un nouvel automatisme pour portails battants à usage résidentiel. L'automatisme 391 permet de motoriser des portails à larges piliers grâce à la technologie en 24 volts. Il s'adapte à une large palette de dimensions de portails pouvant aller jusqu'à 200 kg pour 2,50 m de vantail. Pour une sécurité optimale, il dispose d'un dispositif électromécanique anti-écrasement conforme aux normes

EN 12453 - EN 12445. En cas de détection d'obstacle, le portail fait marche arrière. Sa fonction anti-vent permettant de faire la différence entre le vent et un obstacle et parvient donc à terminer sa course. Le moteur est autobloquant. Facile à poser avec la technologie BUS + bouton « set-up » automatique, la vitesse est réglable et sa configuration sur-mesure. **Hall 6 G128**



Le Groupe ISOSTA : l'âme mixte. Isosta dynamise la collection PANOPORTE PVC avec le concept Color Touch. Spécialiste du collage multi matériaux pour la fabrication de panneaux pour portes d'entrée PANOPORTE en aluminium, aluminium composite, pvc et d'ouvrants monoblocs aluminium SOLOBLOC, le groupe Isosta présente Color Touch qui est la rencontre de l'aluminium et du PVC. Une association où l'aluminium vient ennoblir le panneau PVC pour gagner en esthétique et en finesse. 11 modèles et 7 couleurs d'insert sont disponibles. La déclinaison face extérieure seule, la possibilité d'inserts sur les deux faces et voici près de 160 modèles à décliner à l'envi, sans compter sur les options complémentaires possibles comme l'ajout de cabochons sur le vitrage de certains modèles. L'incrustation des inserts aluminium de qualité permet une finition parfaite : l'aluminium est affleurant et complètement incrusté dans le PVC. Lorsqu'on le touche, le panneau est lisse, sans surépaisseur. Pour parfaire l'esthétique, souligner les vitrages ou créer un effet d'ombre sur le panneau, certains modèles sont agrémentés d'un rainurage. Il s'agit d'un usinage fin de la matière. La couleur est apportée subtilement

au panneau par des touches de couleur (bleu, rouge, vert, gris anthracite) ou par des inserts laqués effet bois clair, bois moyen ou bois foncé : une touche de couleur et de matière toute en finesse. Epaisseur 31 mm - Coefficient up 1,08. ▶



1 - NewAge-828 d'Isosta
2 - Swing-850, un modèle d'Isosta avec bois incrusté



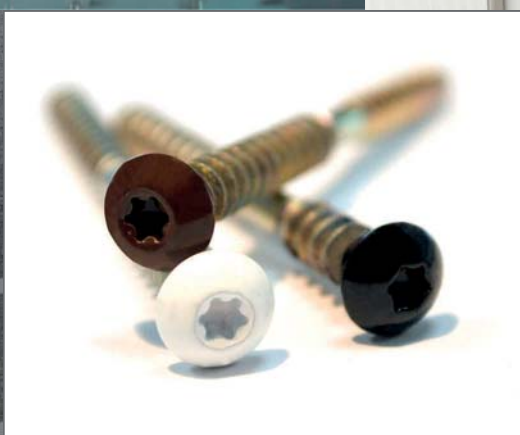
Isotoit Ultra-Mat du groupe Isosta.

Par ailleurs, Isosta propose un panneau de toiture de véranda Isotoit Ultra Mat. Ce panneau déco avec un parement intérieur apporte au plafond de la véranda une nouvelle dimension et prolonge esthétiquement celui du salon. La version Skinal 3 est d'un blanc profond et sans reflet, le panneau de toiture Isotoit Ultra-Mat est isolant thermique et acoustique et contribue à parfaire la finition de la véranda. On ne parle plus d'extension de la maison par une véranda, mais d'intégration. Équipé d'un film de protection plus épais, le panneau est moins sensible aux chocs et aux rayures pour des manipulations sans contraintes. Les installateurs peuvent l'installer sereinement, la logistique est facilitée. Isotoit Ultra-Mat offre ainsi une meilleure résistance pour un intérieur insensible aux aléas du quotidien.

Hall 5A M34

Nous vous accueillons sur notre stand

Hall 6 - stand D103



Conseils et vente

SFS intec
FasteningSystems Industry
39 rue Georges Méliès, BP55
FR-26902 Valence cedex 9

T 04 75 75 44 22
F 04 75 75 44 94
www.sfsintec.biz/fr
fr.valence@sfsintec.biz

SFS intec
Turn ideas into reality.



VITRAGES

Stopray Smart d'AGC, verre nouvelle génération.

AGC sera doublement présent sur Batimat, côté architecture et côté agencement intérieur. Il s'exprime en effet en architecture (fenêtres en résidentiel neuf et réno, et façade en particulier en tertiaire) et dans la décoration, explique Nelly Philipponnat, Marketing Manager AGC France. Si la menuiserie souffre, fragilisant les entreprises (les perspectives s'annoncent mauvaises même en hors résidentiel en 2014), la décoration, sur laquelle AGC, rappelle Nelly, a été la 1^{ère} à miser avec My Lacobel lancé il y a 4 ans, est un marché qui explose. Le verrier s'attache donc à donner envie aux distributeurs de se lancer sur ce créneau en développant la diffusion de ces produits. Il sera sur Zoom Touch pour la 3^e fois, y présentant en particulier le Lacobel T, un verre laqué ET trempable, un verre sécurisé qui offre meilleure résistance aux chocs thermiques et excellente tenue aux UV. Son champ d'application est de ce fait élargi aux utilisations en extérieur, notamment en allèges de bâtiments tertiaires. Il se décline en 4 couleurs -gris, noir, et 2 blancs, ceux-ci sur verre extraclair Clearvision. Trempver a été le 1^{er} trempver à utiliser le Lacobel T et souligne l'adéquation de cette innovation avec le marché. Ses ventes sont en croissance constante. En architecture, AGC défend son image d'expert de la réglementation et Nelly Philipponnat interviendra à ce titre sur l'espace Conférences (Hall 5a) sur « l'innovation au service de l'environnement pour les marchés de la façade et de la menuiserie » les 5 et 7 novembre à 15h. Il est

donc apparu logique d'offrir aux auditeurs un accueil post-conférences, sur un stand de 40 m² où sont présentés 2 produits : le Thermobel Top 0.9 pour le résidentiel, et le Stopray Smart 51/33 et Smart 30/20 pour la façade : composé d'une couche à base d'argent et utilisable en trempé ou non (stockage allégé), Le Stopray® Smart garantit isolation thermique, contrôle solaire et transmission lumineuse très performants : Ug 1.1, Tl 51 et g 33. Ce verre nouvelle génération ne requiert pas d'écartement de la couche, ce qui en simplifie notablement la transformation. Il est présenté au concours Innovation par AGC qui, rappelons-le, s'est allié à Interpane et a introduit dans son offre les gammes Iplus (low-e) et Ipasol (contrôle solaire). AGC affiche avec fierté sa certification Cradle to Cradle, gage de démarche environnementale exemplaire, et attire l'attention de ses clients sur l'étiquetage obligatoire des COV...

Hall 6 Stand F25 et Zoom Hall 5b



*Lacobel T, verre laqué et trempable.
Ici en utilisation extérieure.*



*Innovation Glassolutions chez Saint-Gobain :
Tex Glass intègre du tissu.*

SAINT-GOBAIN se met en 5 pour valoriser ses solutions de confort pour l'habitat. Axe Recherche Innovation privilégié, car c'est un élément de développement, pas d'étalage de produits, mais 34 solutions innovantes révélées en avant-première, des outils numériques, des courts métrages, des ateliers thématiques et des navettes pour aller visiter le Domolab... Maurice Manceau,

Directeur Saint-Gobain-Habitat France, indique que cette session 2013 du salon marque une rupture par rapport aux années précédentes. 24 marques du groupe liées à l'habitat sont présentes sur « l'espace 2.0 » conçu par Isabelle Cohendet et Anne Favier du Cabinet Intérieur & Architecture. Il symbolise par 5 façades les 5 voix d'amélioration de l'habitat -confort thermique, acoustique, sanitaire (qualité de l'air intérieur), visuel, confort modulable et sécurité (accessibilité anticipée). La recherche est au cœur du propos de Saint-Gobain, dont le budget dédié ne cesse de croître : les investissements sont passés de 300 à près de 500 M€ en Europe, concentrés donc sur le confort et l'habitat. Le coût de l'innovation doit être compensé par des gains de productivité sur l'ensemble de la chaîne de valeur pour réussir à fabriquer des systèmes et solutions dont le prix soit accessible pour les utilisateurs, suggère Didier Roux, Directeur Recherche et Innovation du groupe. Tous les acteurs doivent

INTUITIVE

MAINE CLOTURES



QUELQUES CLICS POUR CRÉER VOTRE PROJET,
TOUT LE TEMPS POUR EN PROFITER !

- > Une gamme complète de portails, portillons sur mesure à personnaliser selon vos envies
- > Une gamme de clôtures coordonnées (6 nouveaux modèles)
- > Garantie 5 ans (2 ans pour les accessoires)



www.maine-clotures.com

Groupe MAINE
mp



« être bien entouré, c'est essentiel »



Saint-Gobain est un organisme de formation certifié.

apprendre à travailler ensemble, mieux et plus vite, ajoute-t-il, pour raccourcir le délai historiquement long de pénétration des innovations mises au point pour construire des bâtiments plus modernes et plus efficaces et répondre aux attentes du marché. Les exigences énergétiques et environnementales se doublent d'une volonté indispensable d'améliorer le confort dans l'habitat : la structure et les animations du stand se font l'écho du leitmotiv de la stratégie de Saint-Gobain. Animés par des chercheurs et responsables marketing du Groupe, 4 ateliers thématiques de 30 minutes sur l'innovation sont proposés à heures fixes et en libre accès, du mardi au vendredi, en mezzanine, au Café Innovation. Un reportage sur la recherche et l'innovation donne la parole à 5 chercheurs de Saint-Gobain qui expriment leur vision de l'avenir pour l'habitat. La découverte des innovations se fait via la projection de 5 courts métrages inspirés de la vie quotidienne d'une famille et illustrant les 5 axes d'innovation sur le confort. En pop up, s'afficheront les fiches des 90 produits innovants que les représentants de chaque marque présents sur le stand peuvent détailler aux visiteurs, sur tablettes. Sur ce registre de la Recherche & Innovation, des navettes emmèneront les visiteurs depuis le stand jusqu'au DomoLab à Aubervilliers et les ramèneront au salon. Réservation indispensable ! La visite de ce 1^{er} centre d'innovation dédié à l'habitat, carrefour d'expériences et de compétences, est passionnante. La formation est un autre item fort du stand qui réserve un espace à la découverte de son programme : conception, construction, rénovation et méthodes de vente. Saint-Gobain, désormais organisme de formation certifié (centre de Vaujours-93) par Certibat et pilote pour l'AIMCC, a mis en place un dispositif complet d'accompagnement transversal de la filière sur la certification Qualibat et la mention Reconnu Grenelle de l'Environnement. Il présente donc son catalogue formation 2014 de

70 stages sur 10 thématiques spécifiques et ses 10 Essentiels de l'habitat, condensés de formation & information sur l'habitat durable selon le Groupe. Qui s'adresse aussi à la prescription et la maîtrise d'œuvre et propose à Batimat une « expérience immersive » pour mieux comprendre la maquette



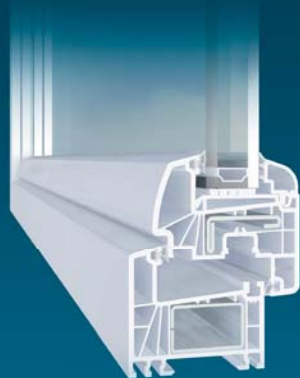
Rénovation multi-Confort par Saint-Gobain. Bâtiment avant. ©Philippe Mercier



Rénovation multi-Confort, projet de Frédéric Burel. © Saint-Gobain



CAP SUR L'EXCELLENCE



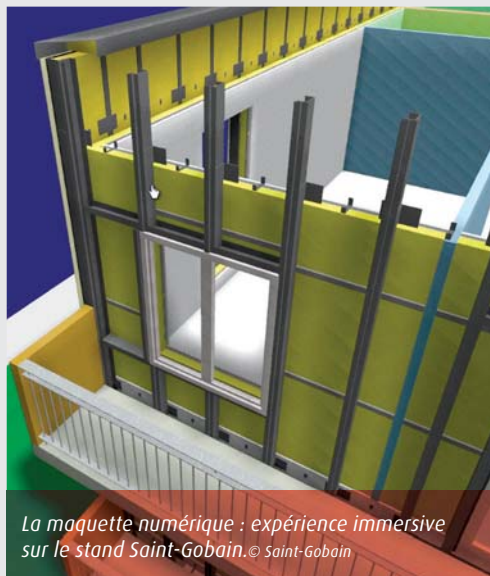
- Une large gamme de profilés pour menuiseries et fermetures de grande qualité adaptée à toutes les architectures en neuf ou rénovation, traditionnelle ou contemporaine
- Une large palette de couleurs adaptée au marché
- Un savoir-faire international parfaitement adapté au marché français
- Des profilés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

Dynamiser vos ventes avec des produits d'excellence !

> koemmerling.fr

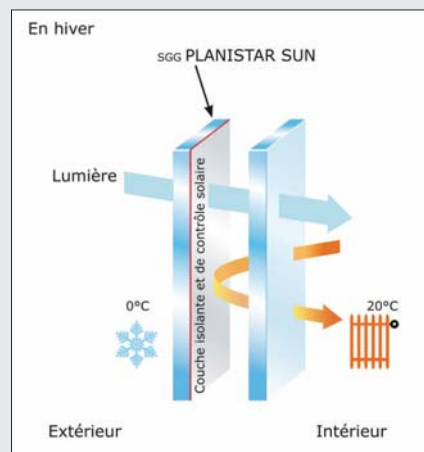
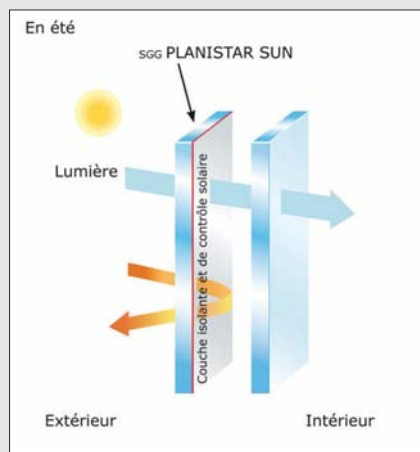
> fenetre-pvc-kommerling.fr

numérique ou BIM (pour Building Information Modeling). Enjeu pour les gros chantiers, cet outil est très prometteur aussi pour les opérations de réno même modestes, suggère Maurice Manceau. Que serait la recherche, sans la concrétisation des innovations dans des bâtiments réels ? 3 maquettes l'illustrent sur le stand : un projet tertiaire, la maison multiconfort de Beaucouzé et le fameux projet de réhabilitation du petit résidentiel collectif social de Toit et Joie, filiale de Poste Habitat, à Villeneuve-Saint-Georges. Frédéric Burel a été chargé du projet et sa proposition est pour le moins spectaculaire, cela au prix de 1 300 à 1 400 €/m². Ce chantier sera une formidable illustration de ce qu'il est possible de réaliser en rénovation lourde, en relevant toujours les 5 défis majeurs : performance énergétique, santé, accessibilité, confort acoustique (ici, crucial entre voies ferrées, routières & aériennes et école maternelle voisine) et protection de l'environnement. Le bâtiment construit en 1958 affiche l'étiquette Énergie Classe F (consommation de 400 kWhEP/m²/an par logement, équivalant à une dépense moyenne de 1350 €/an/appartement (hors abonnement et maintenance) et l'étiquette Climat Classe G (émission de plus de 88 kgéqCO₂/m²/an en GES) ! Livraison du projet prévue pour l'été 2014. **Hall5a Stand H21**



La maquette numérique : expérience immersive sur le stand Saint-Gobain. © Saint-Gobain

Le vitrage Planistar Sun fait partie des innovations valorisées sur le stand Saint-Gobain (été/hiver).



Saint-Gobain Glass a soumis le vitrage SGG Deco Stadip au Concours de l'Innovation.

Stand Saint-Gobain, signé du Cabinet Intérieur & Architecture.



SAINT-GOBAIN GLASS ET GLASSOLUTIONS : INNOVATIONS

Sur le registre du verre, sont mises en lumière de nombreuses solutions novatrices. Chez Saint-Gobain Glass, Planistar Sun, verre à couche de contrôle solaire et à ITR, Pixarena, verre imprimé translucide, Deco Stadip, verre laqué, feuilleté bi-face (présenté au Concours de l'Innovation). Chez Glassolutions, Tex Glass, verre feuilleté incorporant du tissu, Easy Glass (sous avis technique), garde-corps en verre fixé sans pied ni montants métalliques, My Decolaque, verre laqué personnalisable pour résidentiel et tertiaire, E-Glas, vitrage

chauffant, LEDinGLASS, vitrage sérigraphié générateur d'ambiances lumineuses colorées et/ou graphiques, Lite-Floor avec Xtra Grip, verre feuilleté de sécurité pour dalles de sols et marches d'escaliers, Priva-Lite, vitrage dynamique de gestion de l'intimité, Clip-In Silence avec profil Clipper, système de cloisons acoustiques démontables en verre. Et chez Sage, Sageglass, vitrage dynamique à teinte variable électroniquement (électrochrome) pour le tertiaire. ■■ Hall 5a Stand H21



ARALYA-DESIGN / EXTHRÊME

UN DUO TOUT SIMPLEMENT PERFORMANT !

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

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

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



SWISSPACER Ultimate, l'intercalaire isolant.

Toujours à la pointe de la technologie, SWISSPACER a conçu un nouvel intercalaire à rupture de pont thermique totalement inédit. Fabriqué sur la base d'un composite chargé en fibre de verre, le SWISSPACER Ultimate bénéficie en plus d'un feuillard composite d'une épaisseur infime, ce qui le rend plus économique en énergie tout en augmentant le confort au quotidien. Le département R & D de SWISSPACER a développé cet intercalaire complètement futuriste. Après de nombreux tests, il a été lancé sur le marché européen au printemps dernier. SWISSPACER est aussi la première enseigne en France à proposer un intercalaire recouvert d'une feuille composite multicouche qui assure une étanchéité de 100% à l'humidité et au gaz. En comparaison avec le SWISSPACER V, l'intercalaire ULTIMATE améliore encore la valeur Lambda de 20%. En cela, l'ULTIMATE est un véritable champion en sa catégorie face aux attentes des professionnels s'agissant d'économies d'énergie tout en répondant d'ores et déjà aux futures

réglementations en matière de construction. Testé par l'institut ift de Rosenheim, SWISSPACER Ultimate a été reconnu mondialement comme l'intercalaire affichant les meilleures valeurs Psi du moment. Les valeurs Psi ont été calculées selon la toute dernière équivalence en matière de conductivité thermique selon les directives générales ift WA17/1. L'intercalaire « warm edge » ou « cool edge » SWISSPACER Ultimate affiche d'excellentes performances isolantes, réduisant ainsi considérablement les coûts de chauffage et/ou de climatisation. Grâce au feuillard composite métallisé, SWISSPACER contribue à la protection de l'environnement : d'une part, par l'absence de transformation des métaux d'où de conséquentes économies en énergie primaire, et d'autre part, par le recyclage total de la multicouche composite. Côté confort, l'intercalaire SWISSPACER Ultimate offre des températures de surface des plus agréables. D'une apparence similaire aux autres produits de la gamme, l'ULTIMATE est d'un aspect satiné et existe en de nombreux coloris. **Hall 5a H21**

PROTECTION SOLAIRE

SOLISYSTÈME présente Arlequin au concours de l'Innovation.

Ce système de protection d'espaces extérieurs doté de panneaux de couleurs coulissants renouvelle le concept de terrasse couverte. En faisant coulisser les panneaux avec une baguette, l'utilisateur module zones d'ombre et d'ensoleillement, passant d'un déploiement total qui transforme la pergola en toit protecteur (de la pluie ou du soleil) à l'exposition complète. Le choix des teintes de chaque panneau se fait avant la pose d'Arlequin, ce qui en assure la personnalisation et l'aspect ludique, anti-crise ! La structure autoporteuse est en aluminium Solisystème (1^{ère} gamme de 12 couleurs RAL, Qualicoat, garantie 10 ans) mais peut aussi être en acier ou en lamellé-collé. La labellisation Origine France garantie d'Arlequin est en cours et sa vente assurée par le réseau de professionnels agréés Solisystème, qui rappelle son rôle de précurseur de la pergola bioclimatique. **Hall 6 Stand D140**



Arlequin, Pergola à panneaux coulissants de couleurs. Solisystème

NOUVEAU

RENOLIT EXOFOL PX

Le Film extérieur

nouvelle génération

RENOLIT EXOFOL PX – La tranquillité plus longtemps

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

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

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



Rely on it.

La Pergo'Klim de SOLISO Europe. Savoir écouter les besoins des utilisateurs, aller au bout de leurs rêves en innovant toujours plus, permet de donner vie à ce qui n'était qu'un rêve hier... Avec passion, les équipes marketing et R&D de Soliso Europe ont créé une nouvelle pergola à lames orientables et rétractables baptisée Pergo'Klim. Lancée lors du salon Batimat, la nouvelle Pergola à lames orientables et rétractables Pergo'Klim est un produit à la pointe de la technologie breveté par Soliso Europe. Son système innovant de lames rétractables permet ainsi de conserver en hiver toute la luminosité dans la maison. Seule la structure de la pergola et l'encombrement des lames restent apparents. La motorisation des lames permet une gestion simple et optimisée de leur positionnement afin de réguler partiellement ou totalement le flux lumineux du soleil. Les joints incorporés aux lames permettent une étanchéité en position fermée. Les eaux pluviales s'écoulent par les gouttières fixées sur les traverses puis s'évacuent au sol par les poteaux. Le nouveau concept Pergo'Klim permet de créer un espace de vie confortable et durable, dont les avantages s'apprécient quelle que soit la saison. Pour en profiter dans de nombreuses situations : la pluie guette, vous fermez les lames de votre Pergo'Klim, un rayon de soleil apparaît : vous découvrez votre Pergo'Klim en repliant ses lames, le soleil devient trop intense, déployer la Pergo'Klim en ajustant l'orientation de ses lames pour y laisser circuler l'air naturellement grâce à l'effet Venturi. En hiver, les lames de la Pergo'Klim peuvent être repliées pour profiter des apports solaires naturels et réaliser de ce fait des économies d'énergie. Les SoliZip sont intégrés dans l'armature lors de sa fabrication en usine ce qui apporte un avantage esthétique et un gain de temps pour la pose. Trois choix sont proposés : soit une toile « Cristal » stabilisée en précontraint 502, soit une nouvelle toile entièrement en « Cristal » précontraint 502, soit en toile Soltis 86 de Ferrari. Entièrement conçue en aluminium, la Pergo'Klim est laquée selon le procédé Qualicoat. La structure existe en trois couleurs : Blanc 9010, Gris sablé 200 ou Ral 7016. Les autres couleurs de la palette RAL sont possibles en option. La qualité de la pergola se retrouve aussi dans son silence de fonctionnement. **Hall 6 Stand E124**



La Pergo'Klim fermée. Soliso Europe



La Pergo'Klim, lames fermées mais ouverte sur les côtés. Soliso Europe

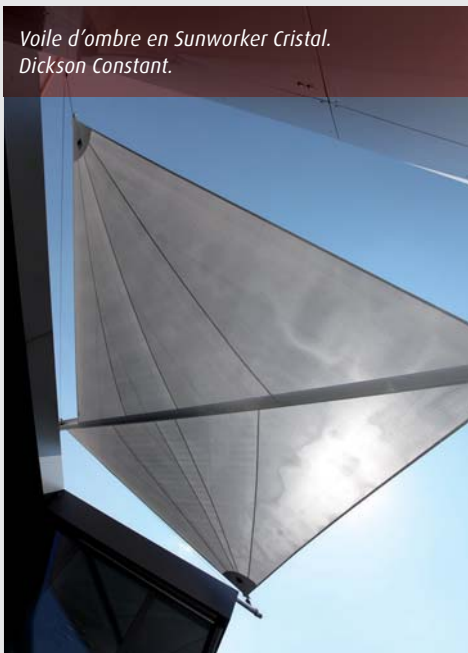


La version ouverte de la Pergo'Klim. Soliso Europe



Stores verticaux de Dickson Constant.

Voile d'ombre en Sunworker Cristal.
Dickson Constant.



DICKSON Constant présente des produits ciblant les 3 marchés pour lesquels il développe ses gammes. Protection solaire et protection solaire technique, bien sûr, avec le Sunworker Cristal : une toile de protection solaire qui préserve l'intimité et la visibilité vers l'extérieur, donc le bénéfice de la lumière naturelle. Elle joue un rôle de filtre thermique grâce à sa texture micro-aérée. Rejetant jusqu'à 92 % de la chaleur solaire, elle évite l'effet de serre et la surchauffe des bâtiments en été. En hiver, elle garde la chaleur dans le bâtiment. Sa finesse (0,40 mm) facilite son rangement dans de petits coffres, ses couleurs sont inaltérables et sa trame indéformable. Une toile légère, aux multiples applications, ici en voile d'ombrage. Dickson présente aussi sa collection d'ameublement intérieur et un nouveau produit, le revêtement de sol vinylo. **Hall 6 Stand G 127**





Baies pliantes SUNFLEX : efficacité thermique et sécurité optimale !

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

www.sunflex.fr

Salon international de la construction
International building exhibition

BATIMAT

Retrouvez-nous sur

BATIMAT 2013

du 04 au 08 novembre 2013
Hall 6 - Stand N72

LOGICIELS

2013 est une année cruciale pour 3E. Elle marque tout d'abord le 20^e anniversaire de sa création en 1993. 3E emploie plus de 100 collaborateurs dans le monde entier. Ses solutions par secteurs d'activité et ses ERP sont utilisés à l'échelle internationale. 3E inscrit sa stratégie d'entreprise dans la durée, en conjuguant compétence, innovation et dynamisme. Il développe des relations de long terme aussi bien avec ses collaborateurs qu'avec ses clients. Sa force réside avant tout dans la passion et la volonté de satisfaire le client. La nouveauté Batimat 2013 est dédiée aux Très Petites Entreprises : 3E Look a donné naissance à une version spéciale pour Artisans et TPE, 3E-Look Start-Up, qui permet au menuisier d'entrer dans

la communauté 3E. Une version livrée pré paramétrée, prête à l'emploi avec ses paramètres de fabrication. Après quelques jours de formation, ses listes d'atelier sont utilisables. Par ailleurs, le nouveau module RPC RT 2012 est disponible à partir de la version 5.7. Il permet de mettre en place de façon réaliste la directive européenne UE-RPC et plus particulièrement la représentation des performances et des marquages CE. Enfin le module spécifique Changement de matériaux, conçu pour les fabricants multi-matériaux, leur permet en un clic de modifier la technique : passer du bois au PVC, et vice versa, par exemple.

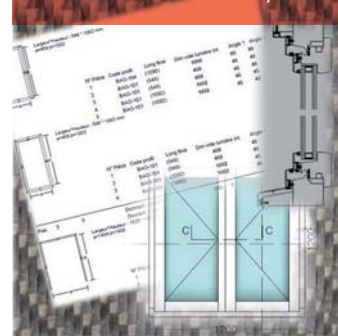
Hall 6 Stand S60



2013 est riche en événements pour 3E qui fête ses 20 ans.

IT'S WORKING TOGETHER

Version Start Up du progiciel 3E, fonction fabrication du bois/alu.



ELCIA 2.0 connecte l'univers menuiserie. C'est un nouveau tournant, souligne Edouard Catrice, Directeur Général de cet éditeur de logiciels devenu leader grâce à son produit phare, ProDevis. Elcia présente à Batimat de nombreuses nouveautés et met l'accent sur une gamme élargie de produits et services adaptés à chaque profil de l'univers Menuiserie. : « Nous avons développé des solutions permettant véritablement de créer un lien entre fabricants, revendeurs et client final ». L'heure est à la consolidation de ce lien. L'échange de données informatisé (EDI) permet de recevoir la commande par voie électronique et l'import direct dans un logiciel de production. Grâce au zéro papier, le fabricant gagne du temps et fidélise son client. Le Top/Tarif Web, outil de chiffrage en ligne dédié, facilite le déploiement de l'application. Le fabricant le distribue à ses clients et bénéficie d'une meilleure analyse de son activité. Pour optimiser et fluidifier sa communication, ProDevis 7 et Top/Tarif s'enrichissent d'une fonctionnalité « bandeau Information et Nouveautés », apportant une dimension « temps réel » aux échanges dans l'univers Menuiserie. Sachant que la fiabilité du chiffrage dépend de la qualité du référencement, Elcia affiche la prestation « la plus fiable du marché (à peine 4 erreurs sur 1000 bibliothèques en 2012) », grâce à « la double compétence, métier et informatique, de son équipe d'ingénieurs, qui travaille toujours avec la validation des fabricants ». La gestion complète de la relation clients est primordiale pour les revendeurs installateurs, surtout dans une conjoncture difficile : l'application CRM dédiée à la menuiserie et « unique

sur ce marché » est la grande nouveauté 2013 d'Elcia qui en révélera le nom sur le salon. Déceler les opportunités, gérer les affaires en cours et suivre avec précision l'activité de l'entreprise en sont les points forts : « Elle a été pensée dans un souci de relation privilégiée avec le client et d'optimisation des ventes, 2 éléments essentiels dans un contexte économique incertain. Elle s'adresse en priorité aux réseaux, revendeurs et installateurs qui souhaitent mener des actions prospectives et commerciales ciblées » déclare Franck Couturieux, Président d'Elcia. La version 7 de ProDevis innove dans la même logique : interface revisitée, ergonomie fluide et logique orientée client. L'éditeur propose depuis 1 an son produit phare en abonnement mensuel, donnant aux artisans accès à un équipement logiciel de qualité tout en préservant leur trésorerie. En 2012, Elcia a commencé à proposer ses solutions en mode locatif, 1^{ère} avancée vers le Saas. Depuis le 1^{er} janvier, 70% des nouveaux équipements ont été réalisés ainsi, investissement de 1 M€ à l'appui pour autofinancer ce modèle de vente. La mobilité est le 2^e aspect important de la relation clients : la gamme Elcia 2.0 s'enrichit d'une application Web, Note & Go, permettant prise de cotes et mise en situation directement chez le client. Disponible sur tablette, elle rassemble tous les éléments dans un dossier client unique qui peut être immédiatement envoyé par e-mail vers l'entreprise.

Le client final, particulier ou entreprise, est demandeur d'informations via Internet. Le configurateur Web d'Elcia permet de choisir et évaluer rapidement les



ELCIA

Elcia 2.0 connecte les acteurs de la Menuiserie.


solutions possibles. Fabricants et revendeurs peuvent ainsi diversifier leurs ventes via un site e-commerce orienté métier Menuiserie. La démarche de services et avancées technologiques tangibles est menée au bénéfice des clients, avec le souhait affiché d'innovation constante, insiste son Président : «L'ensemble de notre nouvelle offre est l'aboutissement de 4 ans de stratégie de développement orientée Web et nouvelles technologies. L'arrivée d'un directeur de projets au sein de l'équipe de développement marque notre volonté d'accélérer encore nos innovations ». Elcia se veut fédératrice et plus proche de ses clients, soucieuse de les accompagner durablement pour aider petites et grandes structures à envisager l'avenir sereinement, dans un contexte économique du bâtiment jugé encore fragile. L'entreprise affiche 14 ans d'ancienneté, >5 M€ de CA, 65 collaborateurs dont 14 en référencement et développement, 4 500 clients, 14 000 utilisateurs, 450 fabricants et 1 200 bibliothèques référencées. **Hall 6 Stand M36**

CONNECTONS L'UNIVERS MENUISERIE



*Herculepro
Fullweb,
utilisable sur
le cloud.*



La toute nouvelle version FullWeb d'HERCULE-PRO, entièrement redéveloppée en java, ainsi que javascript/html 5 pour être utilisée sur le cloud est disponible pour Batimat. Ce format a été choisi pour être lisible sur tous supports Windows, Linux, Mac, Android... Les 1^{ères} versions sont destinées aux fabricants : leurs bibliothèques de chiffrage seront disponibles pour les clients utilisateurs du logiciel Herculepro et accessibles de leur site Internet aux utilisateurs identifiés et/ou simultanés. Toutes les autres versions du logiciel seront commercialisées à partir de fin 2013. Avec cette nouvelle version, Herculepro répond aux demandes des fabricants 

STMO
cintrage

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

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

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

Vous avez du cintrage ? Pensez STMO

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

Stori pro
Solutions pour protection solaire et moustiquaire

DÉCOUVREZ NOTRE NOUVELLE CASSETTE ZIP ULTRA-COMPACTE !

NOUVEAUTÉ 2013 >

DEVENONS PARTENAIRE DE VOS PLUS BEAUX PROJETS !

STORES INTÉRIEURS **STORES EXTÉRIEURS** **MOUSTIQUAIRES**

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

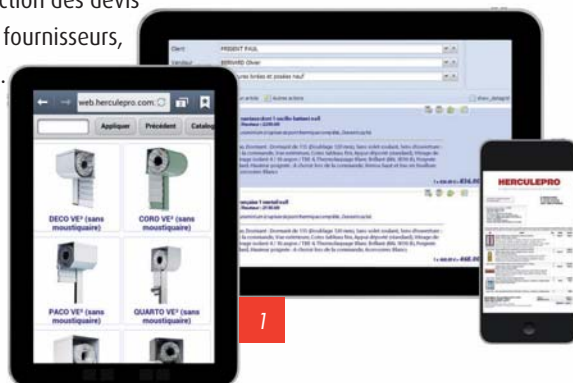
qui souhaitaient utiliser le même outil de chiffrage sur leur site, donc créer et maintenir une seule bibliothèque de chiffrage, qui sera réalisée et maintenue par Herculepro ou par le fabricant avec la formation et l'assistance d'Herculepro. Véritable catalogue, cette version Full Web permet de deviser, sans commettre d'erreurs techniques ou tarifaires, sur des documents conformes à la législation. Elle permet aussi de commander des produits en limitant au maximum les erreurs de retranscription sur des bons de commande personnalisés ou par EDI. La version Full Web autorise de nombreuses fonctions. Devis automatiques : chiffrer et éditer des devis avec l'assistant de chiffrage (sélection par visuels fixes et dynamiques) ; visualiser, imprimer et envoyer les devis par mail ou fax. Commande fournisseur : l'imprimer aux conditions d'achat préalablement renseignées ; visualiser, imprimer les commandes à votre format ou par EDI au format XML. Reporting : HerculePro met à disposition sur son site un accès personnalisé permettant de consulter et gérer en temps réel les informations concernant les utilisateurs. La formation de vos ressources internes pour la création et/ou la maintenance autonome de vos

bibliothèques de tarifs est assurée. « Herculepro facilite la création et le développement des entreprises de menuiserie », note Philippe Billard : depuis plus d'un an son logiciel est proposé en location, facilitant l'accès aux outils de gestion des entreprises, en particulier en création. Elles ont du mal à obtenir un financement des organismes classiques qui exigent garanties et bilans... La formule en location du logiciel permet de démarrer ou faire évoluer une activité à moindre coût : à partir de 99 € HT/mois, une version PME d'Herculepro est mise à disposition. Elle permet aux utilisateurs de gérer toute leur activité : du fichier clients à l'export en comptabilité, en passant par la rédaction des devis avec visuels, les bibliothèques fournisseurs, les commandes, les factures... Herculepro finance cette offre sur ses fonds propres. « C'est donc une proposition très rapide à mettre en œuvre, sans dossier complexe ou fastidieux à renseigner ni production de bilan ».

Hall 6 Stand H44

1 - Herculepro Fullweb, c'est aujourd'hui pour les fabricants.

2 - Écrans Herculepro : CA, commandes, analyse horaire main d'œuvre...

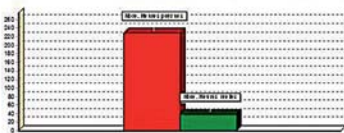


2

Analyse horaire Main d'œuvre

Commandes sur la période du 01/01/2013 au 31/09/2013

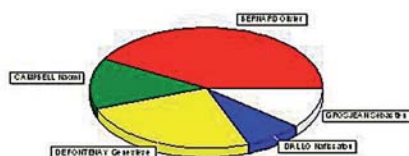
Client	N° Commande	Date Commande	Nbre heures prévues	Nbre heures Feddes	Ecart
CLINTON BILL	C-1301-00245	09/01/2013	12,00	0,00	12,00
AYRAULT JEAN MARC	C-1301-00248	11/01/2013	36,00	0,00	36,00
AYRAULT JEAN MARC	C-1301-00249	11/01/2013	36,00	0,00	36,00
CHIRAC JACQUES	C-1301-00250	11/01/2013	36,00	36,00	-0,00
AYRAULT JEAN MARC	C-1301-00251	11/01/2013	104,00	0,00	104,00
BELMONDO JEAN	C-1301-00252	21/01/2013	4,00	0,00	4,00
TOTAL			228,00	36,00	192,00



Commande en cours

Commandes sur la période du 01/12/2012 au 10/01/2013

Commercial	N° Commande	Client	Ville	Montant HT	
BERNARD Olivier	C-12/12-00244	CABREL FRANCIS	ASTAFFORT	5 179,00	
	Total				5 179,00
CAMPBELL Naomi	C-12/12-00243	CLINTON BILL	PARIS	1 659,43	
	Total				1 659,43
DE FONTENAY Geneviève	C-12/12-00242	ABITBOL PATRICK	RENNES	3 101,61	
	Total				3 101,61
DIALLO Nafissatou	C-1301-00247	AYRAULT JEAN MARC	NANTES	1 013,00	
	Total				1 013,00
GROSJEAN Sébastien	C-1301-00246	BLANCO JANINE	MONT DE MARSAN	1 336,00	
	Total				1 336,00
Montant Total HT des commandes en cours					12 289,76



Chiffre d'affaires H.T facturé par catégories client

Factures sur la période du 01/01/2013 au 13/02/2013

Catégorie de Client	C.A. H.T.
Ancien président	30 399,85
Prévenir moins sur le demande de qu'il fait le	33 217,50
Chercheur du sur quel	5 787,62
Acteur à la vente	3 858,18
Adhès populaire	3 076,10
Rugbyman	2 437,50
Marchand de café	693,96
TOTAL	88 875,69



Chiffre d'affaires H.T facturé par catégories client

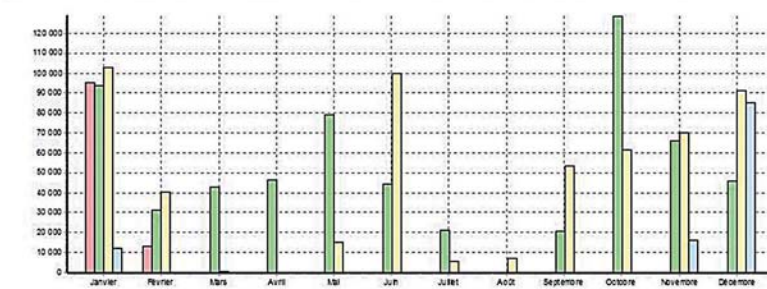
Factures sur la période du 01/01/2013 au 10/02/2013

Zone de Chalandise	C.A. H.T.
Nantes	36 230,03
Centre du nord	24 613,12
Les Vegas centre	14 429,73
Astaffort	5 787,62
Saint Mar la Jalle	3 058,18
Paris 13	2 678,10
TOTAL	88 875,69



Evolution du chiffre d'affaires H.T commandé

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	TOTAL
CA HT Cmb	95 443,90	13 025,02											108 478,92
CA HT Cmb	94 203,36	31 655,69	43 243,57	46 770,59	79 593,60	44 670,70	21 534,91		21 110,44	128 940,53	66 535,95	45 009,10	624 174,94
CA HT Cmb	103 062,00	40 534,35	894,67	15 570,72	99 965,60	6 204,84	7 701,32		53 638,64	61 928,37	69 908,39	91 176,92	550 682,91
CA HT Cmb	12 583,00										16 748,62	85 713,09	115 045,91



MULTI FERMETURES

1 / 1

10/02/2013 15:37:55

VOLETS ROULANTS - PORTES DE GARAGE - PROTECTIONS SOLAIRES

REMARQUABLES

LES SOLUTIONS SOPROFEN NETWORK !

SOPROFEN
TECHNOLOGY
INSIDE

+ D'ÉLÉGANCE

+ DE TECHNICITÉ

+ DE CONFORT

+ DE FACILITÉ



BATIMAT 04-08 NOV 2013
Paris Nord Villepinte
HALL 6 - STAND M60

SOPROFEN
FERMETURES


Guttomat
La porte.

TBS PRO
COFFRES-VOLETS-PORTES

Des marques du groupe

NETWORK

SOPROFEN

Solutions de protection pour l'habitat



FINITIONS

AKZO Nobel Powder Coatings présente l'édition 2014-2017 de la collection Futura. Le leader mondial des peintures en poudre pour thermolaquage d'éléments métalliques affiche 20 ans d'Innovation et de Tendances Couleurs avec Les Peintures en Poudre Interpon. Il y a 20 ans, il révélait sur Batimat les 1^{ères} couleurs et finitions originales. Métallisé, sablé, chiné, un bel éventail d'aspects novateurs associés à des teintes tendances réinventait l'offre couleur existante. Adoptée par les architectes*, cette gamme Finitions Spéciales a évolué, devenant en 2000 la Collection Futura. Pour répondre aux dernières tendances de l'architecture contemporaine, parti est pris d'associer matière, couleur et lumière en mélangeant les effets métalliques aux aspects

mats et satinés, ce qui donne une dimension supplémentaire au métal. En perpétuelle évolution, cette gamme unique est revisitée tous les 3 ans pour proposer les couleurs d'aujourd'hui et de demain, en qualité Haute Durabilité (Qualicoat - Classe 2). En collaboration avec l'Agence de Style Internationale Peclers Paris, la Collection Futura vient d'être relancée. L'édition 2014-2017 est présentée sur Batimat. Natura, Sublimed, Bold Energy, Soft Industry et Explosive, tels sont les maîtres mots des palettes de la nouvelle Collection Futura à découvrir en avant-première. **Hall 6 Stand N76**

*Références sur www.interponbuildings.com

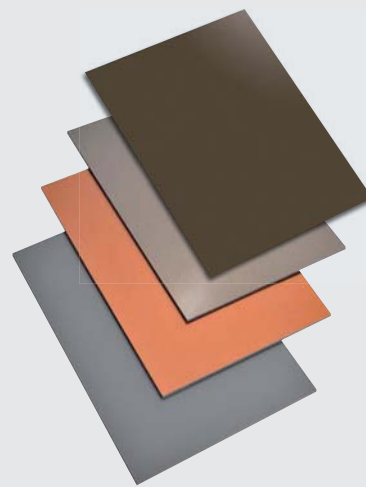


Akzo Nobel révèle sur Batimat l'édition 2014-2017 de la Collection Futura.

3A COMPOSITES enrichit sa gamme Alucobond qui imite l'anodisé. Satin Brown rejoint la palette Anodized Look® de ce matériau utilisé pour rénover façade, balcon ou habillage de toiture, qui a récemment trouvé une application emblématique sur la façade du nouveau lycée hôtelier de Montpellier (teinte CO/EV1). Cette nouvelle couleur est un marron subtil, aux reflets Cappuccino. Les finitions des panneaux en aluminium Alucobond Anodized Look, conformes à la norme EURAS1, sont le fruit d'une méthode de laquage en continu (coil-coating), qui rend la couleur stable et identique quelle que soit la superficie. La teinte est uniforme et de même aspect partout, sans traces de pliure ou cintrage ! Un degré de brillance très faible lui apporte un rendu mat, recherché dans l'architecture actuelle.

Par ailleurs, 3 nouvelles couleurs étoffent le catalogue : NaturAL zinc®, NaturAL copper® et NaturAL havanna®. Elles créent la série Alucobond « NaturAL Finesse® », au look métallique proche de l'aluminium pur, à haute capacité d'absorption et de réflexion de la lumière. Leur association enrichit une façade d'effets changeants selon l'angle d'incidence de la lumière. NaturAL Zinc est un gris proche du zinc et de l'effet béton, couleur subtile et brute, moderne. NaturAL Copper est un marron chaud et tendre proche des teintes de bois exotique. NaturAL Havanna est un gris anthracite, sombre et profond. Elles s'ajoutent aux atouts de l'Alucobond® : facilité d'usage, souplesse et haute rigidité. Ces nouvelles teintes sont présentées sur le salon. **Hall 5a Stand M120**

3 teintes NaturAL Finesse® pour Alucobond de 3A et la nouvelle teinte Satin Brown, Anodized Look® d'Alucobond. 3 A.



MACHINES ET OUTILLAGE

Le fabricant français de centres d'usinage DUBUS évolue vers une identité commune avec son confrère allemand BDM, sous l'appellation BJM Dubus Machines (BDM). Évolution logique, 1 an après l'acquisition par le groupe Duaruz - déjà actionnaire de Dubus- du constructeur allemand BJM Ingenieurbüro & Maschinenbau. À la clé, s'annonce le renforcement des synergies et une stature de leader pour BDM sur le marché des centres de débit & usinage automatisés destinés au travail

des profilés. Pour les clients, c'est la promesse d'un service renforcé, d'une R&D dynamisée et d'interlocuteurs mieux à l'écoute de leurs besoins. Le groupe compte 3 sites de R&D et production à Malesherbes et Nantes (Dubus) et Verl/Allemagne (BJM), pour une fabrication 100 % Européenne. Rendez-vous est donné sur Batimat pour la présentation des derniers développements conçus pour offrir toujours plus de fiabilité, précision et productivité dans les ateliers de ceux qui utilisent au quotidien les technologies -solutions de Débit, Usinage, Assemblage, Pose d'Accessoires, Manipulation mais aussi logiciels de pilotage machine- élaborées pour le traitement du Bois, de l'Aluminium et du PVC. **Hall 7 Stand F 149.**



Nouveau logo de BJM Dubus Machines (BDM).

40th anniversary

1974 - 2014

Profilés de grandes dimensions.
D'un poids maximum de 30 kg/m
et jusqu'à 18 m de longueur.

Profilés avec usinages mécaniques

Micro profilés à
partir de 35 g/m

Profilés anodisés,
laqués et assemblage
à coupe thermique

Depuis 40 ans nous travaillons avec passion aux côtés de nos clients à l'étude, au développement et à la fabrication de profilés extrudés en alliage d'aluminium sur plan.

Nous avons l'expérience et la compétence et comptons des équipements innovants pour fabriquer de profilés pour différentes applications: industrie automobile, bâtiment, stores, volets, portails, protections solaires, vérandas, ameublement, etc.

Nous travaillons en collaboration avec nos clients afin de réaliser leurs idées et produits innovants.

Nous garantissons l'exclusivité et la confidentialité de vos profilés parce que nous sommes vos fournisseurs, jamais vos concurrents!



sponsor
1987-2008



Estral S.p.A. - Via Artigianale 19 - 25025 Manerbio - Brescia - Italy
Tel. +39.030.9373101 - Fax +39.030.9938116 - estral@estral.it - www.estral.it

Made
in Italy



DeWalt promet de faire tester ses innovations 2013 sur **Batimat** : il a refondu sa gamme de scies Alligator, produit emblématique de la marque ; il a conçu le 1^{er} cloueur de charpente fonctionnant uniquement sur batterie et le présente au Concours de l'Innovation 2013. Au 1^{er} janvier, l'ensemble de sa gamme de perceuses/visseuses électroportatives sans fil basculera au moteur sans charbon (technologie exclusive Brushless), gage d'autonomie accrue. Enfin, il présente en avant-première le Multi Cutter, nouvel outil multifonction. **Hall 8 Stand C79**



1



2

1 - Scie Alligator de DeWalt.
2 - Perceuse visseuse sans fil à moteur Brushless. DeWalt.

Stockage automatisé des produits longs et plats de KASTO.

Qu'il s'agisse du négoce de l'acier ou du stockage des matières dans une entreprise, la logistique du flux-matières est un facteur-clé de compétitivité. La taille des lots de commandes et de livraisons diminuant de plus en plus et la diversité des matières et des commandes ne cessant d'augmenter avec pour conséquences un nombre croissant de commandes à faibles quantités, y jouent un rôle important. Stockage et manutention doivent donc présenter un degré d'automatisation adapté, condition sine qua non pour approvisionner clients ou machines en matières dans les délais requis, et ce d'une manière économique. Tandis que les systèmes de stockage et de manutention automatisés s'affirment comme une nécessité dans le négoce des aciers et des métaux, les entreprises du bâtiment n'ont pas obligatoirement besoin de magasins de stockage très automatisés pour les produits longs et plats. Selon leur taille, le secteur d'activités et le contexte économique dans lequel elles évoluent, ces sociétés doivent néanmoins disposer de certaines quantités de matières dont elles ont besoin couramment.

Avec plus de 1 600 magasins pour produits longs et plats en service dans le monde, la société KASTO propose un large éventail de magasins de stockage semi-automatiques et automatiques ainsi que des dispositifs de manutention et autres opérations présentant divers degrés d'automatisation pour intégrer efficacement les flux matière. Tous ces systèmes utilisent la troisième dimension, c'est-à-dire la hauteur. Ils sont construits sous forme de magasin en tour ou de magasin en bloc offrant une capacité

élevée de stockage sur une faible surface au sol à faible coût. La gamme se décline en différents types, tels le système de châssis empilables UNIBLOC, les magasins en forme de tour UNITOWER, les magasins avec transstockeurs UNITOP, UNIGRIP, UNICOMPACT et UNILINE. Ils sont reliés soit aux postes de préparation de commandes, soit aux machines outils via des liaisons informatiques raccordées au système de gestion de l'entreprise. Les modèles de simulation en usage chez KASTO optimisent les choix avant investissements en prenant en compte l'automatisation globale, y compris lorsque s'ajoutent des opérations supplémentaires comme le sciage, triage, conditionnement et toutes les manipulations inter-opérateurs nécessaires. **Hall 7 Stand B147**



Stockage automatisé des tôles dans une PME (Kasto)



Nouveau centre d'usinage PVC
SBZ617d'Elumatec.
Hall 7 Stand B167

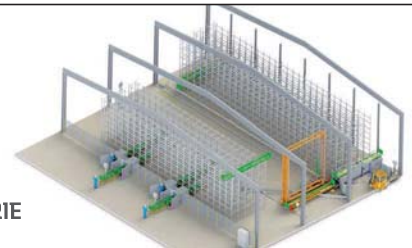
ELUMATEC présente de nouveaux centres d'usinage dédiés à la mise en forme de profilés PVC avec renforts acier. Sa gamme des centres d'usinage de type

600 s'enrichit des nouveaux modèles SBZ616, SBZ617 et SBZ618 dédiés aux profilés PVC. Le SBZ616 est un centre de débit avec possibilité de coupe d'angles variables. Le SBZ617 est un centre d'usinage à couronne rotative à réglage continu. Le SBZ618 combine coupe et usinage. La capacité de production est valorisée de 53 à 133 fenêtres 2 vantaux en 8 h, à 100 % d'efficacité selon le modèle. Le centre SBZ617 comprend un magasin de chargement, une avance barre numérique à pince, une unité d'usinage à couronne rotative à réglage continu, une table à bande d'évacuation, un ordinateur de commande sécurisé par un onduleur en cas d'arrêt et d'équipements de sécurité. Le magasin de chargement à châssis mécano soudé d'une capacité de 9 barres de longueur maxi 4 m chargées manuellement sans contre cales sur 8 bandes est conçu pour des largeurs de profilés jusqu'à 130 mm.

L'avance barre numérique permet un réglage automatique de la pince suivant le profilé, avec un serrage à l'intérieur du profil et le dépôt en fin d'usinage sur la table d'évacuation. Un châssis en mécano soudé supporte la couronne rotative de la station d'usinage pouvant recevoir jusqu'à 9 unités de perçage/fraisage. Le déplacement du portique en Z et Y sur guidages linéaires à billes est assuré par des servomoteurs triphasés et les unités d'usinage sont pilotées par variateurs de fréquences. La station d'usinage comprend 1 unité de perçage des 3 trous de crémone, 2 unités de fraisage, 5 unités de perçage et 1 unité de vissage avant/arrière. La table d'évacuation à bande évacue les profilés finis sans rayures ni chevauchement et dispose d'un capteur de surveillance de table pleine. Ce centre, piloté par un PC industriel permet de travailler dans un environnement agressif. Il peut être complété par diverses options comme un module de grugeage avec changeur automatique pour 4 trains de fraises, de vissage par le haut et de dispositif de serrage vertical à positionnement numérique suivant les profilés.



LEADER FRANÇAIS
DU STOCKAGE AUTOMATIQUE
SUR LE SECTEUR DE LA MENUISERIE



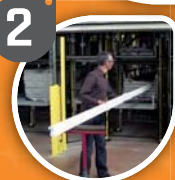
LANCEMENT DE LA MARQUE STOCKAGE AUTOMATIQUE DE PRODUITS LONGS

UN GAIN
DE PRODUCTIVITÉ

1



2



ERGONOMIE
& SÉCURITÉ



GESTION
DE MATIÈRE

3



4

OPTIMISATION
DE L'ESPACE



5

QUALITÉ
DES PRODUITS

OVNY ACS 03 30232897 0000 - Tous droits de reproduction réservés.

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



OUTILLAGE ÉLECTROPORTATIF

L'organisation professionnelle Secimpac, présidée par Christophe Hurel, regroupe la filière de l'outillage d'atelier et des consommables dédiés aux professionnels du bâtiment & de l'industrie et aux bricoleurs. À son initiative, 10 spécialistes de l'outillage électroportatif sont sur un espace dédié de 1 000 m², hall 8 : Dewalt, Fein, Felisatti, Kress, Hitachi, Makita, Metabo, Milwaukee,

Peugeot, Stanley, Worx Professionnel. Présentation des nouveautés et démonstrations au programme de cet espace pédagogique et informatif qui présente des solutions de collecte des outillages et batteries en fin de vie, grâce à la présence de 2 éco organismes : Eco-Systèmes et Screlec, qui prennent en charges collecte, démantèlement et valorisation des déchets. **Hall 8 Stand B104** ■

À VOIR SUR INTERCLIMA+ELEC...

C'est le salon choisi par **DELTA DORE** pour mettre à l'honneur **Rollia** et **itydom 2000**. Se concentrant sur les solutions élaborées en réponse aux exigences de la RT 2012, l'industriel développe 2 nouvelles gammes pour l'habitat neuf et le petit tertiaire, solutions 2 en 1 ou 3 en 1 pour la gestion d'énergie : consultation des consommations énergétiques, programmation de chauffage et pilotage de l'eau chaude sanitaire, à combiner dans la version 3 en 1 avec le pilotage des occultants en fonction de la saison et des apports solaires (volets roulants, brise soleil orientables). Le pilotage des fonctions domotiques en local ou à distance est assuré par itydom 2000, à partir d'une tablette ou d'un smartphone. Une solution simple

et sûre de commande des éclairages et ouvrants, du chauffage et de l'alarme, assurée par la passerelle et connectique Tydom 2000 raccordée à la box ADSL et l'application téléchargeable gratuitement itydom 2000, avec retour d'information. 32 voies de commandes d'éclairages et de variations d'éclairages, 16 de commandes scénarios, 32 de commandes de volets roulants ou stores occultant motorisés et 32 voies de commandes d'automatismes. Quant au pack de motorisation Radio prêt à l'emploi pour la motorisation d'un volet roulant, Rollia, il peut s'associer au système d'alarme radio Tyxal pour contribuer à la détection d'intrusion. S'il est associé à un détecteur de fumée, Rollia ouvre le volet en cas de départ de feu. **Hall1 Stand E25**



Gestionnaire d'énergie 2 en 1 de Delta Dore.



2



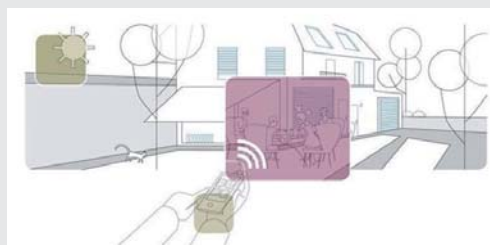
1

1 - Le moteur Rollia contribue à la sécurité du bâtiment. Delta Dore.

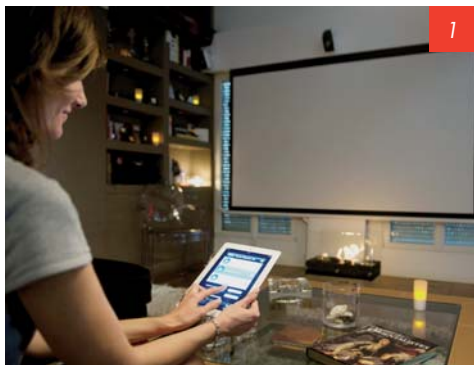
2 - Tydom et itydom, matériel et application pour tablette ou smartphone. Delta Dore.

La technologie **IO-HOMECONTROL®** intègre nombre de produits d'équipement de la maison développés par ses partenaires : CIAT, Groupe Atlantic, Honeywell, Niko, Somfy, Velux, WindowMaster... Simple à utiliser, sans fil, elle permet via une seule télécommande de piloter fenêtres de toit, volets roulants, protections solaires, portes de garage, serrures de portes d'entrée, alarmes, éclairage, chauffage ou rafraîchissement. Confort, sécurité et économie d'énergie au programme

en toute simplicité, grâce aux automatismes ainsi gérés en scénarii. io-homecontrol® vous donne rendez-vous **Hall1 Stand D14**



La domotique sans fil avec io-homecontrol®.



SOMFY axe sa participation à Interclima+Elec sur ses solutions domotiques globales pour le bâtiment et la maison :

gestion des protections solaires pour les bâtiments tertiaires, gestion de la lumière et du chauffage en maison individuelle. Les visiteurs découvriront une innovation, la gestion des ombres portées ou comment actionner les protections solaires en fonction du

1 - TaHoma de Somfy permet de suivre la consommation énergétique de la maison.
©Daniel Eskenazi

2 - Solution Animeo de Somfy. Banque Populaire de l'Atlantique à St Herblain. DMT Architectes.
©Philippe Ruault

déplacement de l'ombre sur la façade d'un bâtiment, fenêtre par fenêtre et non globalement : l'heure est à la gestion intelligente et fine des façades automatisées ! La convergence des différents équipements d'un bâtiment est essentielle pour optimiser sa performance énergétique. Associé à Philips Lighting, Somfy a donc co-développé le Light Balancing, concept unique de synergie intelligente entre gestion automatisée de la lumière naturelle par les stores et celle de l'éclairage artificiel par les LEDs. Pour le résidentiel cette fois, c'est TaHoma, offre domotique Plug

& Play 100 % radio et 100 % Cloud que Somfy met en avant. Plus de 100 produits sont désormais compatibles : ouvertures/fermetures (volets roulants, battants, stores, portails, portes de garage), gestion de l'éclairage et du chauffage, grâce aux équipements Somfy, mais aussi Velux, Niko, Ciat, Honeywell et plus récemment Atlantic. Une nouvelle fonction de TaHoma permet le suivi de la consommation énergétique de la maison : l'affichage des mesures en temps réel est rendu possible par des capteurs de suivi de consommation. Un atelier pratique est proposé pour vous familiariser avec cette nouvelle fonctionnalité et sa mise en œuvre. **Hall 1 Stand E 05**



up grade your business

Le Groupe SIEGENIA-AUBI sur Batimat
« Renforcer les atouts en multipliant les options »

Des solutions performantes, offrant aux menuisiers des avantages concurrentiels, telles sont les cibles du Groupe SIEGENIA-AUBI sur Batimat 2013.

Sous la devise «Upgrade your business» le Groupe dans le **Hall 6, Stand G089**, vous présente de quelle façon les menuisiers, à l'aide de produits "intelligents", accèdent à une plus-value en affaires en se procurant de nouveaux potentiels.

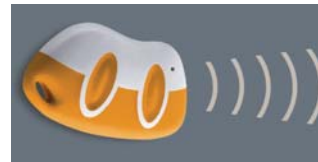
Tout en un : le seul tubulaire ECO PASS

SIEGENIA-AUBI expose entre autres, sur Batimat, le seuil tubulaire ECO PASS pour châssis soulevants-coulissants en bois et PVC. Grâce à sa très faible déperdition thermique, ce produit va tout à fait dans le sens de « la maison verte » alliant l'efficacité énergétique au confort, à l'esthétique, de même qu'à une réduction des temps et coûts de montage.



La nouvelle génération de GENIUS - encore optimisée !

La société-soeur KfV présente également sur Batimat des solutions avec avantages concurrentiels pour les menuisiers. Le point fort en est la nouvelle génération de systèmes de verrouillage/déverrouillage mécatroniques GENIUS, optimisant le confort d'accès en habitat privé comme en bâtiment industriel. Option sans clé, en toute sécurité, mais avec un nouveau moteur. Celui-ci, plus rapide et plus discret que ses prédécesseurs, apporte aussi la preuve, grâce à son design élaboré, que «optimisé» en matière de process de fabrication ne signifie pas forcément «différent». Les dimensions d'implantation, les accessoires et branchements restent identiques à la précédente version. GENIUS ne convainc pas seulement par son excellente protection à l'effraction, mais aussi par son énorme flexibilité. Il est possible, par ex. de la combiner à une minuterie, à une motorisation de porte ou à un contrôle biométrique.



KFV The Protection Company

Une entreprise du GROUPE SIEGENIA-AUBI.

SIEGENIA AUBI
SOLUTIONS INSIDE

L'ouvrant Monobloc Thermixel de VOLMA.

A l'affût des nouvelles tendances, Volma a choisi de concentrer son développement sur le panneau ouvrant monobloc Thermixel pour répondre aux attentes et aux nouvelles normes thermiques du marché. Déclinable en gammes 60 et 70, ce concept séduit par sa flexibilité d'intégration à la plupart des dormants du marché et son offre de design exhaustive.

Un cadre ouvrant dissimulé, une finition de qualité

Les profils du cadre ouvrant PVC et la structure intérieure du monobloc rendus invisibles par un habillage de parois PVC ou aluminium allègent visuellement l'ouvrant et l'embellissent pour une intégration parfaite dans le dormant. Un produit performant conçu pour éviter les déperditions thermiques et s'adapter aux profils dormants des fabricants assembleurs. Equipé d'un triple vitrage à isolation thermique renforcée et doté de mousse haute densité avec compléments de structure nid d'abeille ou contreplaqué double suivant le choix du matériau, le panneau ouvrant monobloc THERMIXEL s'adapte à la plupart des dormants du marché dans des épaisseurs variant de 60 à 90 mm. D'une efficacité thermique U_p comprise entre 0,5 et 0,9 à $W/m^2.K$, ce nouveau concept produit apporte une solution technologique performante et accompagne aujourd'hui VOLMA dans un développement de partenariats ciblant aussi bien les menuisiers pévécistes que les aluminiers. Outre ses performances techniques, le panneau ouvrant monobloc THERMIXEL propose un choix de motifs variés. Du décor classique au contemporain, 300 modèles sont présentés en catalogue. Plus de 200 décors graphiques et épurés répondent aux tendances actuelles du marché, sans compter les créations permanentes, les modèles spéciaux et toutes les déclinaisons de vitrages (technique de décor : sablage, vitrofusion, sablage...) et couleurs possibles... Un choix infini pour satisfaire les styles d'architectures les plus diverses.

Emission COV A+

Reconnue pour ses panneaux décoratifs PVC et Aluminium, VOLMA n'a cessé de réinventer un art de vivre créatif donnant à l'entrée de l'habitat ses lettres de noblesse. Depuis plus de 20 ans, VOLMA a su consacrer ses compétences

humaines et ses ressources technologiques au développement de produits plus performants, et plus récemment vers 2006, au déploiement d'un nouveau savoir-faire, le travail artistique du verre. Avec son département de créations verrières, sa maîtrise des différentes techniques de transformation (découpe, façonnage, collage, application sur verre des matières plomb, films, filet de versailles, diamant, résines, sablage, vitrofusion...) et ses combinaisons multiples, VOLMA offre une réponse nouvelle aux



VOLMA offre une réponse nouvelle aux fabricants de porte, agenceurs et architectes.

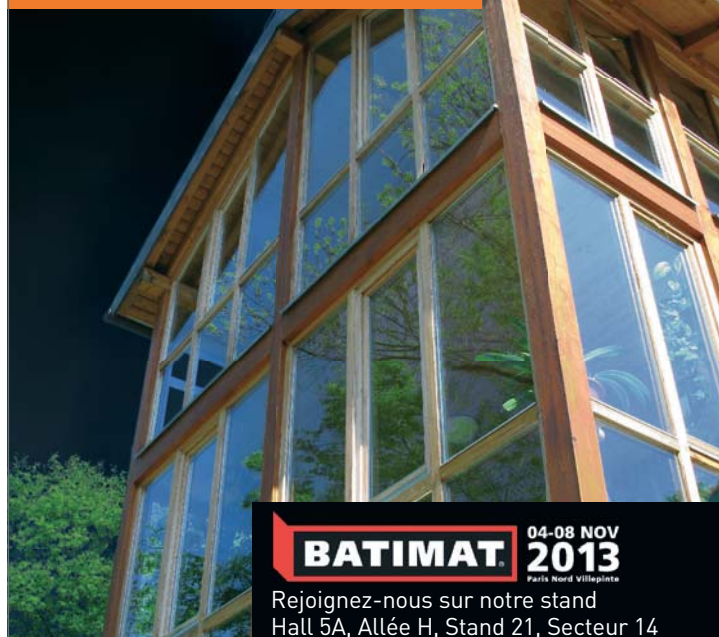
fabricants de porte, agenceurs et architectes en matière d'aménagement intérieur et extérieur. Proposés en simple vitrage trempé pour séparer les pièces de vie ou en double vitrage isolant pour opérer la transition entre l'extérieur et l'intérieur de la maison en respectant les exigences thermiques du marché, ce sont plus de 120 modèles qui sont déclinés dans de multiples techniques simples ou associées. Outre ses produits « standard », VOLMA propose de différencier l'offre de ses clients par la création de modèles personnalisables exclusifs, et concevoir une nouvelle gamme de produits alliant esthétique et performances produit (confort thermique d'été, d'hiver, isolation acoustique, transmission lumineuse...) en adéquation avec les attentes marché. La conception et la création graphique au service du design des portes de l'habitat constitue chez Volma un réel savoir faire.

Hall 6, Allée G, Stand 98.



*Angle monobloc thermixel
ALU de Volma.*

POUR UNE
PERFORMANCE U_w
AMÉLIORÉE,
PENSEZ SWISSPACER V



BATIMAT 04-08 NOV 2013
Paris Nord Villepinte

Rejoignez-nous sur notre stand
Hall 5A, Allée H, Stand 21, Secteur 14

Dans une fenêtre, à vitrages et châssis égaux, l'intercalaire SWISSPACER V affiche aujourd'hui le meilleur Psi d'où une valeur U_w extrêmement performante.

La preuve !

Fenêtre bois, triple vitrage isolant*

- avec intercalaires en aluminium
 $U_w = 1,078 \text{ W/m}^2\text{K}$ (Psi = 0,079 W/mK)
- avec intercalaires SWISSPACER V
 $U_w = 0,958 \text{ W/m}^2\text{K}$ (Psi = 0,031 W/mK)

Qui dit mieux ?

*1 vantail, 1,23 x 1,48 m. t° ext: -10°C / t° int: 20°C



► Source : calculs officiels réalisés par le bureau d'études thermiques BAUWERK de Rosenheim

Engineered in Switzerland

SWISSPACER®

Contact en France :

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

SAINT-GOBAIN



Modèle de porte Abricot d'Euradif en chêne blanchi

EURADIF, créateur et fabricant de portes et panneaux de porte made in France, affiche une belle dynamique de diversification sur le salon Batimat. Reconnue pour sa maîtrise du PVC et de l'aluminium, EURADIF investit pour la première fois l'univers du bois avec le lancement d'une collection de portes d'entrée sur pivot intitulée PIVOT DOORS et l'élargissement des gammes de portes blindées SAFEDOORS® et de portes à haute performance thermique RT DOORS®. Forte de sa connaissance du marché, EURADIF introduit la domotique en option sur certaines collections et lance une gamme d'accessoires pour portes d'entrée sous la marque MORE THAN DOORS®. Conforme aux attentes des architectes et des prescripteurs, EURADIF transcende l'univers de la porte et propose une gamme ultra-design de panneaux décoratifs en mailles métalliques.

Le bois, une nouvelle entrée en matière dans les collections EURADIF

EURADIF présente en avant-première sa collection PIVOT DOORS : des portes d'entrée sur pivot en bois au design résolument contemporain. Proposées dans une gamme de 11 coloris, les portes PIVOT DOORS offrent une haute performance thermique et acoustique grâce à leur isolation naturelle en liège. Dans une logique de transversalité de ces collections, EURADIF



EURADIF introduit l'option domotique dans les gammes PIVOT DOORS

lance de nouveaux modèles en bois avec parements en bois dans son offre de portes blindées SAFEDOORS® et de portes à haute performance thermique RT DOORS®.

Domotique et accessoires pour un équipement complet de la porte.

EURADIF introduit l'option domotique dans les gammes PIVOT DOORS et RT DOORS®. Du lecteur d'empreintes au système « Smart Touch », 5 kits sont proposés intégrés aux portes. Afin d'offrir une solution globale à ses clients, EURADIF va plus loin et présente sa première collection d'accessoires contemporains en inox pour portes d'entrée sous la marque MORE THAN DOORS®. Riche de 25 références au catalogue, MORE THAN DOORS® étudie également en sur-mesure les demandes spécifiques des architectes et prescripteurs.

Les panneaux de mailles décoratives en inox : une solution innovante au service du design.

S'adressant aux architectes et prescripteurs, EURADIF ouvre son positionnement vers le haut de gamme, amorcé avec la collection de portes blindées DESIGNITY®. Transcendant l'univers de la porte, sa gamme de panneaux en mailles métalliques habillent les façades extérieures ou



intérieures, jouent les séparations entre les pièces. Proposées en 10 références de mailles, cette collection ouvre le champ des possibilités et présente une solution inédite dans l'hexagone. ■■

Hall 6, Stand D 94.

Les panneaux de mailles décoratives en inox d'Euradif

Au centre du marché **Messe Stuttgart** 



R+T STUTTGART
Salon leader mondial des fermetures, portes/portails et de la protection solaire
24 – 28 février 2015
Stuttgart, Allemagne



R+T RUSSIA
Salon professionnel international des fermetures, portes/portails, fenêtres et de la protection solaire
25 – 27 septembre 2013
Moscou



R+T ASIA
Salon leader asiatique des fermetures, portes/portails, fenêtres et de la protection solaire
25 – 27 mars 2014
Shanghai



R+T TURKEY
Salon leader turc des fermetures, portes/portails, fenêtres et de la protection solaire
07 – 10 novembre 2013
Istanbul



R+T AUSTRALIA
Salon professionnel international des fermetures, portes/portails, fenêtres et de la protection solaire
21 – 23 août 2014
Melbourne

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

Think global – meet us worldwide.



**THINK GLOBAL.
MEET US WORLDWIDE.**
www.rt-expo.com

CONCOURS DE L'INNOVATION BATIMAT 2013

9 jurys techniques se sont réunis pour retenir 81 Nominés, prétendants au titre de Lauréats, sur 235 candidatures. Cette édition 2013 du Concours est marquée par la réunion des trois salons BATIMAT, INTERCLIMA+ ELEC et IDEO BAIN au sein d'une seule plateforme couvrant l'ensemble des métiers du bâtiment pour en faire le 1^{er} rendez-vous mondial du Bâtiment et de l'Architecture. Véritable incubateur, le Concours de l'innovation, désormais transversal aux 3 salons, a pour vocation de mettre en lumière les solutions innovantes qui permettront aux professionnels de répondre au grand défi de l'efficacité énergétique des bâtiments.

L'édition 2013 du Concours de l'Innovation a pour objectif de récompenser et de promouvoir les innovations techniques sur les marchés couverts par les 3 salons : construction, confort & efficacité énergétique, salle de bains. Entièrement repensé, il donnera pour la première fois un aperçu exhaustif et global en termes d'innovations dans le bâtiment.

Les jurys composés d'experts reconnus : maîtres d'ouvrage, maîtres d'oeuvre, entrepreneurs, organismes et centres techniques, journalistes, architectes... Ceux-ci ont évalué, selon des critères exigeants, la capacité de chaque projet présenté à répondre aux attentes actuelles des professionnels. 81 projets ont ainsi été remarquables et nominés, choisis pour la qualité de leur d'innovation, leur potentiel et la pertinence de leur solution.

L'efficacité énergétique au cœur de tous les enjeux et l'ADEME comme partenaire officiel

Pour 96% des exposants et 99% des visiteurs de BATIMAT, l'innovation reste la force d'attraction majeure du salon. Cette année, elle constitue plus que jamais le fer de lance de ce grand rendez-vous professionnel du bâtiment et de l'architecture, un véritable moteur de solutions permettant de répondre aux grands enjeux du secteur : transition énergétique, rénovation thermique, optimisation

de l'enveloppe du bâtiment, qualité environnementale des matériaux et des technologies utilisées, démocratisation de la domotique mais aussi de la sécurité sur les chantiers, ... Dans ce contexte, l'ADEME s'est associée au Concours de l'Innovation pour en devenir le partenaire officiel pour la première fois.

Lundi 4 novembre 2013 :

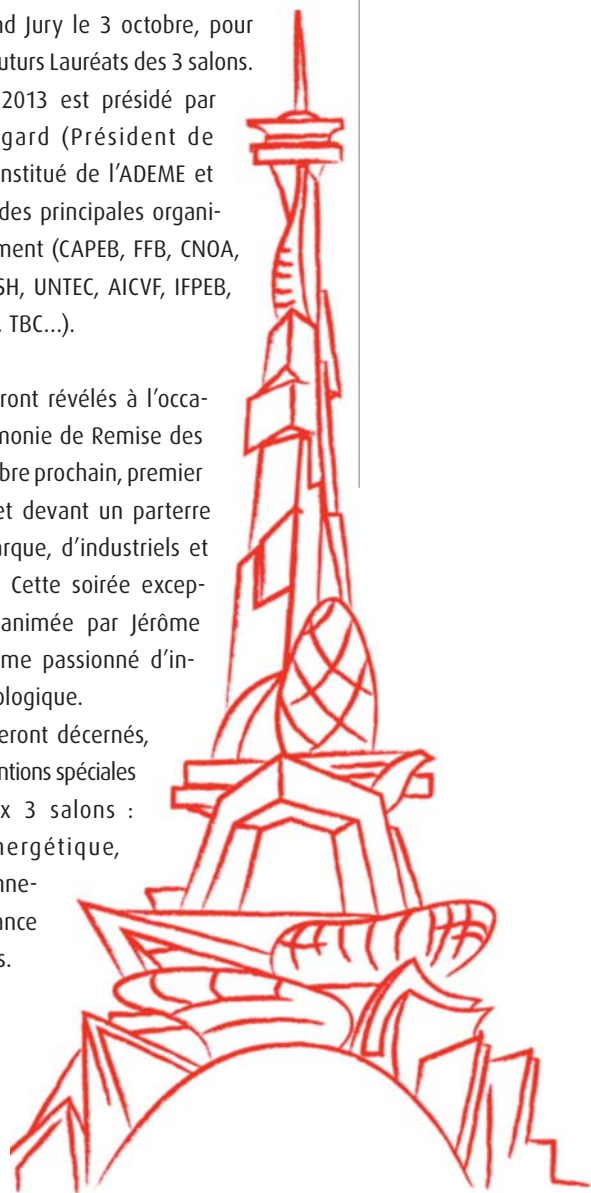
Remise des Prix aux Lauréats

Les 81 projets nominés ont été ensuite soumis au Grand Jury le 3 octobre, pour déterminer les futurs Lauréats des 3 salons.

Le Grand Jury 2013 est présidé par M. Alain Maugard (Président de Qualibat), et constitué de l'ADEME et des Présidents des principales organisations du bâtiment (CAPEB, FFB, CNOA, CSTB, CETIAT, USH, UNTEC, AICVF, IFPEB, ARCORA, CEDRE, TBC...).

Les Lauréats seront révélés à l'occasion de la cérémonie de Remise des Prix, le 4 novembre prochain, premier soir du salon, et devant un parterre d'invités de marque, d'industriels et de journalistes. Cette soirée exceptionnelle sera animée par Jérôme Bonaldi, lui-même passionné d'innovation technologique.

Plusieurs Prix seront décernés, ainsi que des mentions spéciales communes aux 3 salons : Efficacité énergétique, Qualité environnementale et Alliance de compétences.





MENUISERIE & FERMETURE JOINERY & FENESTRATION

EXPOSANT / EXHIBITOR	PRODUIT / PRODUCT	STAND
ARGENT ALU NV	ARGENTA «INVISIDOOOR» DL	6 G30
CHEMQUE	FAST 2K™ MATERIAU COMPOSITE POUR SCELLEMENT DE POTEAU	6 K173
DÉCAYEUX	TRANSCRIPT	6 K35
FCBA	LUMIVEC	5a M120
FINSTRAL	FENETRE ALUMINIUM FIN-PROJECT	6 M56
GROUPE ISOSTA	SOLOBLOC VISIO	5a M34
HEROAL	HEROAL RS HYBRID	6 G97
HOLZ SCHILLER	VENTILAM - LE CARRELET D'AERATION	6 K43
K-LINE	FENETRE A OUVRANT CACHE KL-FP	6 K59
MILLET	COULISSANT A FRAPPE M3D S	6 K47
SKY-FRAME	SKY-FRAME ARC	6 B114
SWISSPACER	SWISSPACER ULTIMATE	5a H21
TECHNAL	AIR ACTIVE DOOR	6 J59
UNIFORM SPA	TERMOSCUDO	6 G44
VELUX	LES VERRIERES MODULAIRES VELUX	5a M35
VITROSCA	TURNTABLE CORNER	6 D148
WICONA	WICLINE 75EVO - OUVRANT DE VENTILATION/VENTILATION FLAP	6 E60
X INNIX DOOR SYSTEMS	X40 SYSTEME DE PORTE UNIVERSEL	6 K45

LE SITE L'ECHO DE LA BAIE.FR A GRANDI, ÉVOLUÉ ET MURI !

L'ECHO DE LA BAIE.FR DEVIENT AUJOURD'HUI UN OUTIL DE TRAVAIL VÉRITABLE, UNE SOURCE D'INFORMATION CIBLÉE POUR LES PROFESSIONNELS DE LA BAIE ET UN MOYEN DE RÉFÉRENCEMENT FABULEUX POUR LES FABRICANTS. DESTINÉ AUX PROFESSIONNELS, SIMPLE UTILISATEUR OU ABONNÉ EN LIGNE, L'ECHO DE LA BAIE.FR FÉDÈRE TOUS LES ACTEURS DE LA BAIE : ARTISANS, FABRICANTS, ASSEMBLEURS, INDUSTRIELS ET GAMMISTES.



PLUS COMPLET

Votre magazine intégralement consultable en ligne, disponible en avant première, une semaine avant la parution papier.

Visualisez l'intégralité du magazine ou choisissez de consulter directement les dossiers qui vous intéressent.



Accédez aussi aux archives des derniers mois, et ne ratez plus aucune information.

Enfin, recevez les newsletters de L'Echo de la baie.fr avec ses nouveautés et ses actualités exclusives.



POUR TOUS LES GOURMANDS
DE NOUVEAUTÉS ET D'INNOVATIONS,
CINQ CIRCUITS À DÉCOUVRIR SUR 530m²

KAWNEER
Design & Performance

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



PLUS ATTRACTIF

Retrouvez l'actualité de votre métier en illimité, sur ordinateur, tablette ou mobile. L'affichage est optimisé pour tous vos écrans, y compris en mode déconnecté (téléchargez L'Echo de la Baie en pdf et consultez-le quand vous voyagez).

PLUS INTERACTIF

Réagissez à nos articles, partagez-les sur vos réseaux sociaux.



Grâce à son système avancé de classement par région et par secteur d'activité, L'INDEXPRO vous permet de trouver les fabricants que vous recherchez, et leurs produits.

En tant que fabricant, complétez votre fiche afin d'être référencé au mieux sur notre site. Faites connaître votre savoir-faire en ajoutant des fiches produits, des documentations, des vidéos d'entreprise, etc...

RÉSEAUX, ACCOMPAGNEMENT EN MODE MAJEUR

Showroom charté Menuisier Certifié Profils Systèmes chez FBS.

Les réseaux de menuiserie, fermeture et protection solaire bénéficient d'un accompagnement de plus en plus diversifié et soutenu pour relever les défis actuels. Les outils mis à leur disposition se multiplient : des opérations commerciales à la publicité (TV, Radio, Cinéma) en passant par la formation, de l'aide au recrutement ou un concept séduisant de showroom. En voici quelques exemples.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Menuiserie et fermeture

Les principaux nouveaux développements à retenir pour les Aluminiers Agréés Technal nous sont rappelés par Florent Seigne, Responsable du réseau. Côté développement externe et recrutement de nouveaux partenaires, 11 nouveaux points de vente Aluminier sont recensés au 1^{er} semestre : Baspeyras (24), GBM Scop (87), SEMAP (27), Anjou Baie Service (49), Dauphiné Habitat (2 points de ventes sur le 38 et 73), Rouergue Menuiserie (12), RG Alu Concept (88), Menuiserie Professionnelle d'Aquitaine (47), Feralu Nord (59), Pujol (11). Pour les Maisons de Lumière : 3 nouveaux points de vente, à Sainte Geneviève Des Bois (91), Lyon (69) et Brécé-Rennes Nord (35). 2 nouveaux

projets sont attendus d'ici fin 2013. La Foire de Paris a accueilli 2 stands Aluminiers : véranda et fenêtre. Éminent rendez-vous annuel, le Palmarès architecture 2013 a révélé 78 réalisations et projets dont 8 ont été nommés. Sur la toile, 2 nouveaux portails internet nationaux se déploient : Aluminier Service Pro et Maisons de Lumière (www.aluminier-technal.fr et www.mdlbytechnal.fr) outre 19 sites Aluminier et 23 sites magasins Maisons de Lumière, personnalisables et administrables par les Aluminiers (présence numérique, présentation offre produit). Sur le front de la qualité, 70 % des AAT sont opérationnels pour le marquage CE et une forte participation des adhérents est enregistrée aux formations pose (DTU, RT



Nouvelle charte graphique et signalétique efficace pour les Aluminiers Agréés Technal.



1



2



3



4

- 1 - Magasin Aluminier Agréé d'Angoulême.
- 2 - L'équipe de Maisons de Lumière de Sainte Geneviève des Bois. Patricia & Cyrille Valente, Claudie Brun, Stéphane Labye.
- 3 - Nouveau portail internet national : Aluminier Service Pro.
- 4 - Zone de présentation produits de Maisons de Lumière à Lyon.

2012, test infiltrométrie, étanchéité) proposées... 12 rencontres régionales ont été organisées au 1^{er} trimestre sur une thématique à la demande : mémoire technique, marquage CE, argumentaire produit, nouvelle signalétique Réseau. La communication a été marquée par le déploiement de la

nouvelle identité graphique Aluminier : nouveaux logo, enseigne, support de communication et ILV showroom, panneaux de choix couleur. La 2^{ème} réunion nationale des vendeurs Maisons de Lumière a été organisée en septembre, avant la Convention Aluminiers réunie en octobre 2013 à Istanbul.

www.DIVICE.de

Qualité allemande à la française

Vos volets automatisés par Becker.



reddot design award winner 2010

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.

La convention Arcades & Baies qui s'est tenue à Annecy mi-juin a été un temps fort du réseau.

Les 70 participants ont apprécié la présentation des nouveaux arrivants, des nouveautés produits, en particulier une nouvelle gamme de portes d'entrée de plus de 700 modèles et des nouveautés informatiques (nouvelle version du logiciel de chiffrage pour les adhérents). Un bilan très positif des opérations conduites sur l'année en cours a été tiré. Le plan de communication, notamment les spots TV et les animations promotionnelles, a permis au réseau de se développer malgré une conjoncture plus difficile. Activités nautiques et dîner-croisière de gala sur le lac ponctué par la remise des récompenses aux meilleurs régatiers ont marqué cette convention.



1 - Convention Arcades & Baies à Annecy.
2 - Challenge nautique sur les eaux du Lac d'Annecy pour Arcades & Baies.

Chez les adhérents Art & Fenêtres, « le téléphone a recommencé à sonner »... Cette constatation de Cécile Sanz début septembre s'accompagnait d'une remarque sur leur performance, soutenue par une pratique volontariste de communication. Ils y sont aidés tout particulièrement en cet automne 2013 par l'arrivée d'un nouveau catalogue de 200 pages. Qualitatif, complet, didactique, il reflète l'enrichissement de l'offre du réseau. Les onglets de couleur facilitent le repérage des gammes présentées : fenêtres, portes-fenêtres, portes d'entrée, volets,



Nouveau catalogue 2013-2014 pour Art & Fenêtres.



Ligne Alu Émotion, en lumière dans le catalogue Art & Fenêtres.

portails et clôtures. Y figurent déjà les plus récentes propositions : portes tertiaires en aluminium ou volets battants 28mm. Explications claires même quand elles sont techniques, paroles d'expert et offres de service font de ce catalogue un outil très complet, pratique pour le consommateur et valorisant pour l'enseigne. Sa version papier se double d'une version numérique sur le site Internet www.artetfenetres.com. Autre point fort pour le réseau, la mise en place de séminaires pour les vendeurs des adhérents (200), conçus pour optimiser leur performance sur le terrain. Un « fil rouge » du réseau qui bénéficie toujours d'un plan de communication fort dynamique, volontairement maintenu malgré la crise. Enfin, source de satisfaction, le taux de notoriété de l'enseigne, mesuré tous les ans par Ipsos, s'affiche en hausse...



Journal télévisé avec interviews d'adhérents lors du Congrès 2013 Art & Fenêtres.

PROXIMITÉ
SAVOIR-FAIRE
ACCOMPAGNEMENT
EXPERTISE
MUTUALISATION
PROXIMITÉ
SAVOIR-FAIRE



Prenez un nouveau départ avec L'Expert Fenêtre !

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

Agence **STCZ0** - Crédits photos : Thinkstock.



Et tellement **+** encore...



Renseignez-vous vite !

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



Réunions et conventions groupement rythment l'année de Batiman.

Batiman fêtera ses 25 ans en 2014 et confirme son entrée dans l'ère 2.0 ! Le bel âge pour une entreprise qui poursuit son développement et assoit petit à petit sa position d'acteur incontournable de la menuiserie et la cuisine ! Il fédère des entrepreneurs indépendants spécialistes de menuiserie extérieure, aménagement intérieur et cuisine. 64 adhérents et 87 points de vente véhiculent l'image, le nom et la force du groupement qui œuvre à 50/50 sur la cible professionnelle et les particuliers. Ce sont les adhérent(e)s du groupement eux-mêmes qui officient en tant que « mannequins » sur les prospectus, affiches, supports institutionnels, et le catalogue général : Batiman, « ce sont NOS hommes » ! Depuis 2012 officiellement prestataire de formation, l'enseigne s'engage dans l'action 3E (Economique, Ecologique et Esthétique). Après la refonte de son site internet, le lancement de sa WebTV et son arrivée sur les réseaux sociaux, Batiman offre à ses partenaires un outil d'échange et de collaboration : Batiman-Connect, agrémenté de réseaux sociaux, d'une photothèque et d'une e-boutique.

La famille de la Boutique du Menuisier continue de s'agrandir, se félicite Isabelle Baldassi Mariotto, Chargée de Marketing de Castes Industrie. Le plaisir de se retrouver s'est manifesté lors du rassemblement des membres du réseau à Paris en avril : 250 personnes étaient



La Boutique du Menuisier : esprit de famille et valeurs partagées.

présentes. Une pause appréciable dans un emploi du temps chargé, pour ces chefs d'entreprise, ravis d'échanger avec leurs collègues, de faire partager à leur conjoint – toujours conviés – l'état d'esprit et les valeurs du réseau. Un état d'esprit positif : depuis le printemps 2013, 14 nouvelles Boutiques du Menuisier ont été créées. La prochaine réunion, tournée davantage vers le travail cette fois, se tiendra en mars 2014 à Villefranche-de-Rouergue, en Aveyron, terre d'origine du réseau, avec de nouveaux membres de la famille, pourquoi pas ?

Festival d'Automne pour Charuel ! Après avoir lancé sa nouvelle collection en alu et porté son offre à 200 modèles personnalisables, le réseau d'installateurs de portails et clôtures a renouvelé du 16 septembre au 26 octobre son opération saisonnière « En automne, les portails Charuel vous offrent un festival de couleurs » : 300 € d'avantages clients offerts pour l'achat d'un portail alu ou PVC sur son équipement complémentaire, type de finition, point de commande, motorisation. Une offre qui porte en particulier sur les nouveautés 2013, dont les 6 modèles en tôle perforée au design différenciant et Inoxium, portail à finition Inox en large bande et doté de barres de tirage rectangulaires. Le réseau a accueilli un nouvel adhérent à Lagord (17) et compte 19 points de vente. Sa Convention se tenait en octobre dans le nord de la France.



Guide de choix des portails Charuel.

Décostory fête ses 25 ans d'expérience cette année et poursuit son développement. Une grande soirée anniversaire est programmée le 6 Novembre à Paris, à laquelle sont conviés tous les adhérents du Réseau et fournisseurs référencés, dans un esprit de convivialité et détente avant l'Assemblée Générale en janvier 2014 au Sénégal. Affichant une « progression toujours



régulière et qualifiée », Décostory compte 48 adhérents dont 5 nouveaux en 2013, ce qui porte à 62 le nombre de points de vente réparés sur l'Hexagone. Pour conforter ce développement, le groupement a décidé d'accentuer sa présence sur les salons professionnels et de renforcer son équipe en recrutant une Chargée de communication, Anne Sophie Vandaele. Avec l'appui d'une agence de communication, le réseau bénéficie d'une équipe structurée pour répondre à tous les besoins de ses membres. Outre les opérations promotionnelles et Portes Ouvertes organisées en octobre, Décostory a lancé le guide « conseil et garantie » et une newsletter qui a remporté un vif succès auprès des adhérents et fournisseurs, annonce Pascale Lentz, animatrice du groupement.

LE RÉSEAU

DE MAGASINS INDÉPENDANTS

FENÊTRES PORTES VOILETS

Tous nos produits
sont fabriqués
en **FRANCE**

FABRIQUÉ
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...



ARCADÉS
&
BAIES

Nous fabriquons et nous installons

CONTACTEZ-NOUS !

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

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



L'expert Fenêtre... et tellement + encore...

Le réseau arbore un nouveau logo et une nouvelle identité graphique qui symbolisent une nouvelle segmentation produits. Car les Experts installent des fenêtres mais pas seulement, rappelle Laurence Legros, Chargée de communication.



Nouveau logo pour l'Expert Fenêtre.

La signature « et tellement + encore » suggère habilement la diversité de produits qu'il propose, en + des fenêtres. La couleur bleue s'affirme pour donner + de force à la marque. Le mot fenêtre se fait discret tout en restant présent pour valoriser la notion d'Expert. Une nouvelle identité graphique accompagnant ce logo est proposée pour habiller magasins et véhicules. Le réseau affiche ainsi la nouvelle segmentation de son offre produits : il se positionne comme un « partenaire expert en rénovation » et intervient dans 3 univers : ouvertures/fermetures (fenêtres, volets, portes d'entrée et de garage, portes blindées) ; équipement extérieur (portails, clôtures, stores, vérandas, pergolas, garde-corps) ; aménagement intérieur (stores, portes intérieures, placards, dressings). Au 1^{er} septembre, 5 entreprises ont rejoint le réseau : Actipose à Dinard (35), Alustore à Quimper (29), Ardèche Fermetures à Aubenas (07), Avenir Menuiserie à Morangis (91) et Saintonge Romane Menuiserie à Cravans (17). Le réseau, qui compte désormais 44 adhérents et 52 points de vente, passe à la télé. C'est très logiquement la série Les Experts qu'il a choisi de parrainer depuis le 6 octobre, tous les dimanches sur TF1 !

L'animation du réseau l'Expert Vachette a été confiée en février 2013 à Pierre Peycelon, ancien Chef des Ventes Régional. Mission : recruter, développer et dynamiser cette organisation composée de professionnels reconnus, sélectionnés pour leurs compétences techniques et leur éthique commerciale. Il s'appuie sur une équipe composée d'une assistante commerciale, de responsables marketing, d'un formateur dédié, ancien responsable du réseau l'Expert, et de la force de vente Vachette



Site de l'Expert Vachette, « plus qu'un serrurier ».

« prête à agir régionalement et à répondre aux exigences de la profession et de la marque ». Le Réseau l'Expert Vachette a pour mission d'assurer des services associés aux produits Vachette et de se rapprocher de l'utilisateur final (particulier, syndic, administration, entreprise, promoteur). Il a notamment assuré le lancement de la porte blindée Vachette, rappelle Elisabeth Sebastia, Chargée de communication et marketing opérationnel BtoC d'Assa Abloy. Le réseau regroupe au niveau national 130 adhérents présents dans toutes les agglomérations de plus de 50 000 habitants, pour satisfaire les consommateurs grâce aux interventions, conseil et SAV.

Fenêtrier® Veka a franchi le pas de la publicité TV avec 2 vagues de campagne en février et octobre, sur France 2, BFM TV et les chaînes thématiques de France Télévisions : plus de 250 passages, pour une audience cumulée proche de 110 millions de contacts. Un tournant d'importance pris pour donner au réseau une dynamique notable de croissance, de communication et de notoriété et le placer au nombre des 3 premiers leaders. La décision, réclamée par Veka et le réseau, s'inscrit dans la logique « destination Nouveau Monde » illustrée par la tenue à New York de la convention des Fenêtriers® en avril. Le spot de 12 secondes met en scène et en lumière l'expertise des artisans poseurs, qui incarnent « l'élite » de la profession, et offrent la garantie de « belles fenêtres bien posées ». Le message, décliné en 3 versions, valorise avec humour des hommes compétents, qui exercent un vrai métier, celui de Fenêtrier® ! Objectif : générer plus de trafic dans les points de vente et convaincre de nouveaux partenaires. La campagne TV a été relayée par 2 journées portes ouvertes nationales en octobre avec offres promotionnelles pour chaque magasin. Les membres du réseau sont toujours encouragés à suivre les formations FeeBat pour

RÉSEAU MONSIEUR STORE :

SPÉCIALISTE DE LA PROTECTION SOLAIRE ET DES SOLUTIONS DE FERMETURE

REJOIGNEZ-NOUS !



- **Développez** votre entreprise avec un réseau puissant et visible, leader multi-produits
- **Vivez** des moments forts de partage et de solidarité
- **Optez** pour la réussite professionnelle ET personnelle

Ensemble, construisons votre réussite : **04 76 75 84 30**
ou **info-reseau@monsieur-store.net**



Monsieur Store

www.reseau-monsieurstore.fr





obtenir le label Reconnu Grenelle de l'Environnement, symbolique lui aussi du positionnement de Veka : professionnalisme des hommes, technicité, qualité et esthétique des produits.

Gamme Baie poursuit son implantation nationale, se félicite Olivier Guinebaud, Animateur Réseau. 3 nouveaux concessionnaires et 2 partenaires l'ont rejoint : Flamingo, concessionnaire à Meaux (77), Grand Jour et Design (50), La Trécoroise (22) et Renov 2 Two (76) assurent au réseau une représentation sur le nord-ouest de la France. Dans le sud-ouest, Gamme Baie enregistre l'adhésion d'ABP Menuiseries et de 2 nouveaux points de vente à Lannemezan (65) et Saint-Gaudens (31). Une action commerciale nationale a été menée du 23 septembre au 19 octobre 2013 : « La rentrée Gamme Baie, c'est la couleur sur tous les matériaux ! » Le réseau vient en effet d'enrichir son offre produits d'une nouvelle gamme de menuiseries Bois intégrant des solutions de finition couleur garanties. La gamme PVC offre également au client final des solutions de plaxage ou laquage. À découvrir dans ses points de vente, les nombreuses solutions de rénovation des fenêtres, portes-fenêtres et portes d'entrée dans tous les matériaux. Gamme Baie, c'est aussi une centrale de référencement sur des offres de produits complémentaires à la menuiserie : portes de garage, volets roulants et battants, portails, vérandas, solutions de quincaillerie.



Habitea centre son activité sur les fenêtres et l'amélioration énergétique de l'habitat. Charles Gaël Chaloyard, Directeur Marketing et Réseaux, synthétise les différents temps forts récents et à venir de ce réseau. Lancé par Sapa en avril 2012, il compte 25 adhérents. Une centrale d'achats leur permet depuis juin d'effectuer à moindre coût leurs achats non stratégiques (fournitures de bureau, automobile...). Le réseau a mené en juillet une Campagne Google Adwords, (publicité géolocalisée) pour attirer un maximum de visiteurs dans les zones de chalandise des membres.

En septembre, les adhérents ont bénéficié d'une nouvelle version de l'Appli iPad (V2) : lancement de nouveaux outils (présentation des produits et solutions d'aides financières, amélioration de la simulation énergétique). 6 réunions régionales se sont tenues en octobre pour

La tablette, un outil moderne et pratique pour Habitea.

*1 - En septembre, Gamme Baie a centré son opération nationale sur la couleur.
2 - La gamme PVC de Gamme Baie joue sur la couleur.*



Nouveau concessionnaire Gamme Baie, Ets Flamingo à Meaux (77).

10 BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE



LA BOUTIQUE DU
MENUISIER

PVC • BOIS • ALU • MIXTE

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

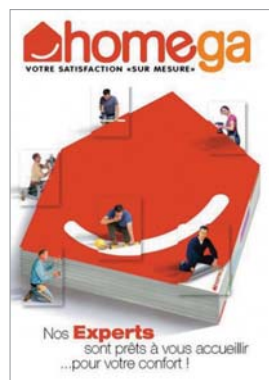




1 - Outils modernes et échanges constructifs pour Habitea.

2 - Page « Coulisssants » du site Internet Habitea.

présenter les nouveautés et offrir une écoute attentive aux 25 adhérents, à Puget-sur-Argens, Bordeaux, Arras, Lyon, Nantes et Strasbourg. Le même mois, le réseau a initié une opération de communication B2B : l'envoi d'un mailing aux agences immobilières pour les sensibiliser aux services qu'il propose. En novembre, sort le catalogue des solutions techniques résumant les produits proposés dans le cadre d'un pack Habitea (fenêtres, portes, isolation, ventilation). Pour clore 2013, l'Assemblée générale est programmée en décembre à Paris. Au menu, bilan de l'année et projection pour 2014 : 1 journée et demie de réunion, intervention de personnalités, témoignages d'adhérents, formation, nouveautés techniques et toujours des échanges entre adhérents, dynamiques puisque, profitant de l'offre « événements », ils avaient déjà organisé 10 journées portes ouvertes ou salon en mai ! Le concept précurseur a souffert d'une conjoncture économique et fiscale peu favorable à la rénovation énergétique globale prônée par ce réseau qui croit en sa vision de départ et espère un climat d'affaires et un contexte fiscal plus dynamiques pour la rénovation énergétique en 2014.



Chez Homega, un tract promotionnel unique a été conçu pour la rentrée de septembre : format revisité inspiré du guide et pagination revue à 8 pages pour présenter davantage

d'offres exceptionnelles. Style et code couleur ont été retravaillés et l'accroche en 1^{ère} page renforcée. L'offre ciblée sur le cœur de métier d'Homega, la fenêtre, propose un produit exclusif sur le marché. Autre nouveauté, l'organisation d'un déplacement pour le séminaire de septembre a permis de découvrir le point de vente Perrein à Cusset dans l'Allier. Les fournisseurs partenaires étaient accueillis pour préparer 2014 et les échanges de bonnes pratiques encouragés entre adhérents, parmi lesquels 2 nouveaux : Bastialutechnie, FM Baies et ACF en Corse, sociétés spécialisées dans la fabrication et la distribution alu de menuiseries d'exception, dites de « privilège ».

Initial conjugue l'expertise du concepteur et le savoir-faire de l'industriel, au service du marché de l'habitat en neuf et réno. C'est l'assurance d'une qualité certifiée (thermique, étanchéité, phonique, sécurité) et d'une esthétique des produits aboutie. Efficacité économique, fiabilité des délais, équipement productif performant, autant d'atouts pour ces spécialistes de la menuiserie alu sur mesure, prête à poser. Leur offre, régulièrement améliorée et enrichie, inclut des gammes de fenêtres, coulissantes, portes, volets y compris coulissantes et même brise-soleil. L'offre « Essentiel » conjugue performances économique et énergétique. « Vision » est la gamme de menuiseries à haute performance énergétique, prêtes à poser, la plus large du marché.



Initial décline une offre complète de menuiserie performante en PAP pour l'habitat.

OKNOPLAST



PARTENAIRE MAJEUR DE L'OLYMPIQUE LYONNAIS

ESPRIT DE CONQUÊTE

Un même goût du challenge,
une même envie de se surpasser,
une même volonté d'occuper
le terrain : OKNOPLAST partage
les valeurs et porte haut
les couleurs de l'OL.

BATIMAT

04-08 NOV
2013

Paris Nord Villepinte

OKNOPLAST vous invite à BATIMAT !

Stand D114, le Hall 6, secteur 25-Menuiserie PVC

FENÊTRES PVC & ALUMINIUM - PORTES - VOLETS

Fabricant européen présent dans **1600 points de vente en France**, Suisse, Allemagne, Italie, Autriche, Tchéquie, Slovaquie, Hongrie, Slovénie et Pologne, **OKNOPLAST** invite tous les amateurs de qualité durable et de développement pérenne à s'ouvrir de nouvelles perspectives, avec :

- une large gamme de **produits innovants** et à l'esthétique unique,
- une **qualité certifiée** (labellisé Q-ZERT, norme EN 14351:2006 - Marquage CE),
- une **garantie d'exclusivité** et un accompagnement marketing et commercial personnalisé, avec **service client régional dédié et outils d'aide à la vente**.

OKNOPLAST



PARTENAIRE MAJEUR DE L'OLYMPIQUE LYONNAIS
PARTENAIRE DU BORUSSIA DORTMUND
TOP SPONSOR DE L'INTER DE MILAN

www.oknoplast.fr



Surgères Menuiseries, magasin-pilote Internorm.

Internorm poursuit l'implantation de « distributeurs-pilote » et soutient son réseau.

Le concept initié début 2012 permet aux distributeurs de bénéficier pleinement de l'identité Internorm et de sa notoriété grandissante en France. Une charte architecturale identifiée en façade et l'aménagement du showroom permettent aux particuliers de faire un choix de qualité chez ces partenaires clairement adossés à « la 1^{ère} marque européenne ». Ces distributeurs ne payent aucune redevance mais bénéficient d'un bonus annuel pour mener leurs actions marketing et communication. Cette démarche « révolutionnaire » de la part d'Internorm favorise le développement rapide et durable de leur activité. Les distributeurs-pilote font partie du concept « First Window Partner », bénéficiant à ce titre d'enquêtes de satisfaction téléphoniques auprès de leur clientèle. Cette démarche qualité leur donne des renseignements précieux pour améliorer à tous niveaux les prestations de tous leurs collaborateurs, de l'accueil jusqu'à la pose. Chez un distributeur-pilote, Internorm ne vise pas uniquement la satisfaction mais bien « l'enthousiasme » du client, seule source de parrainage et de fidélité. Aujourd'hui, le réseau compte 185 membres dont 20 constructeurs de maisons individuelles hautes performances, une vingtaine de distributeurs-pilote en place et une dizaine de projets pour le second

semestre 2013. Pour accompagner son réseau et le dynamiser, Internorm a lancé à la rentrée 2013 une opération phare : la Promo coup double avec cumul de 2 avantages offerts : triple vitrage et ferrage de sécurité RC1. Des outils de ce type sont mis à la disposition du réseau tout au long de l'année. Un soutien et un engagement appréciables, au-delà de la qualité reconnue des produits et d'un fort positionnement de leader européen.

Isofrance Fenêtres consolide les relations avec ses concessionnaires

grâce à son nouveau contrat de concession. Une étape essentielle pour le réseau qui a confié la responsabilité de son Pôle technique à Geoffrey Deschamps, avec pour mission d'accompagner les concessionnaires et de les former aux produits et techniques de fabrication. Une garantie de la qualité des produits proposés par l'enseigne ! Plusieurs modifications et nouveautés apparaissent dans le contrat de concession d'Isofrance Fenêtres. Sa durée contractuelle passe de 3 à 5 ans afin que l'engagement soit plus pérenne. La redevance de marque est supprimée : gratuité des droits d'entrée et retour sur investissement en moins de 18 mois rendent le contrat avantageux ! Il se base essentiellement sur l'importance des formations accordées aux signataires, gage d'efficacité dès le démarrage d'une concession.



Isofrance Fenêtres bénéficie d'un nouveau contrat de concession.

« Plusieurs semaines de formation et pratique sont prévues au sein de notre structure-pilote de Puiseaux, dans laquelle toutes les procédures fonctionnelles représentatives du concept sont abordées », précise Frédéric Féraud, Directeur Général. Les formations offertes sont d'ordre administratif, commercial et technique et profitent au concessionnaire comme à son équipe : formation d'intégration d'1 semaine, 2 semaines de formation commerciale suivies d'une formation permanente avec un animateur région. En parallèle, le concessionnaire bénéficie 2 fois par mois d'un suivi personnalisé. À cela s'ajoutent outils marketing, bases de données et plan de communication national multi-support permettant d'assurer aux clients une qualité de service idéale et unifiée.

Lors de ses nouvelles Journées Consommateurs en juin, le réseau offrira 3 fois le montant de la TVA aux clients, pour toute commande. Opération relayée par une campagne nationale radio sur Europe 1, de la publicité dans la presse nationale et locale, sur internet et sur le terrain (distribution de flyers). Isofrance Fenêtres comptait en mai 40 points de vente en France et vise l'ouverture d'une quinzaine de nouveaux par an pour atteindre la centaine de concessions d'ici 2018.

LES FENÊTRES DAKO
QUALITÉ QUI ASSURE



DPQ-82

Découvrez les avantages

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

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

DAKONOMIQUE FENÊTRES

Devenez partenaire de DAKO!

Vérifiez ce que vous gagnez:

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

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



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

Rendez nous la visite à **Batimat 2013!** Pavillon 6D, stand 73



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

Les Partenaires Certifiés Janneau contribuent pour 40 % au CA de l'entreprise. Le nombre de points de vente a progressé de 25 % en 3 ans pour atteindre le chiffre de 100 avec 84 adhérents dont 11 nouveaux en 2012 (CA supérieur à 120 M€). BPOuvertures à Pouzauges en Vendée ou Volfart à Heillecourt en Lorraine (54) font partie des derniers arrivants. Le réseau se caractérise par un esprit de convivialité, transparence et connivence. Le partage des connaissances en est l'une des clés de voûte. Le PCJ Web News lancé lors de la convention de février s'inscrit dans cette logique : ce réseau intranet est une plate-forme d'échanges, d'informations commerciales et techniques et d'accès à une base documentaire. Les PCJ sont impliqués dans la marche de leur structure : le comité de pilotage de la communication rassemble des partenaires volontaires élus. Comité technique, pôle formation & compétences (École de vente et école de pose) et nombreux outils d'ALV enrichis régulièrement font la force de ces professionnels dont 90 % ont obtenu le label « Reconnu Grenelle de l'Environnement ».



Volfart, adhérent Partenaires Certifiés Janneau de Lorraine



BPOuvertures, adhérent Partenaires Certifiés Janneau en Vendée.

K par K a investi le salon Maison & Objet de septembre pour présenter les nouveaux modèles de sa collection de portes imaginée par la designer Bina Baitel. Après le lancement de la collection cet été, le spécialiste français du remplacement sur mesure des ouvertures (fenêtres, volets, portes...) crée une nouvelle fois la surprise avec de nouveaux modèles toujours design et inattendus : jeu de moulures et judas. Présentée dans une scénographie moderne et stylisée, cette collection exploite alu, bois et PVC. Revisitant les classiques, elle propose des portes créatives et originales. L'enseigne s'affiche par ailleurs en sponsoring TV.



Judas, porte d'entrée aluminium signée Bina Baitel pour K par K.

AGC

présent sur **Batimat**

•Hall 6 / F25

•Espace **ZOOM TOUCH**

Hall 5B / E20

Conférence sur le verre **AGC** chaque jour

L'ARCHITECTURE

AGC

GLASS UNLIMITED

LE VERRIER DE

AGC Glass Europe est l'unique producteur au monde à proposer un vaste éventail de verres à couches. Ces couches sont essentielles pour atteindre des performances élevées en matière de transmission lumineuse, de contrôle solaire et d'isolation thermique. Été comme hiver, les vitrages à couches Energy^N, Stopray, Stopsol et Sunergy, unissent l'intérieur comme l'extérieur en parfaite harmonie.

Torre Gas Natural - Barcelone, Espagne - (Stopsol Supersilver gris) - Architectes: Enric Miralles y Benedetta Tagliabue, MIRALLES TAGLIABUE EMBT

AGC Glass France - Tél: +33 (0)1 57 58 30 31 - Fax: +33 (0)1 57 58 31 63
sales.france@eu.agc.com - www.yourglass.com



Lorenove prône les Formules Isolation. Sa campagne nationale de rentrée 2013 proposait de faire les « bons calculs » avec ces Formules Isolation, offrant jusqu'à 250€ TTC de remise par menuiserie. Elle a été déclinée du 16 septembre au 12 octobre sur tous médias : 70 spots sur les chaînes du groupe France Télévisions, près de 100 spots sur RTL et une forte campagne Web sur sites Internet et réseaux sociaux, Facebook, Twitter, Google. De nombreux outils ont été mis à la disposition des Espaces-Conseil Lorenove (affiches, kakemonos, dépliants, t-shirts personnalisés) qui accueillent les visiteurs pour des Portes Ouvertes exceptionnelles fin septembre. Le réseau, qui a fêté son 30^{ème} anniversaire à la Foire de Paris et multiplie les innovations produits, accélère son développement et renforce la proximité auprès de ses clients en régions avec l'ouverture de 7 nouveaux showrooms depuis début 2013. Technic Menuiserie ouvre sa 2^{ème} concession Lorenove (son 3^{ème} point de vente) à Rouen. Le Menuisier Alpin à Gap crée la 1^{ère} concession Lorenove aux pieds des pistes. Menuiserie Durable a ouvert à la rentrée sa 3^{ème} concession Lorenove sur la Côte d'Azur, à Puget-sur-Argens.



Campagne nationale de rentrée Lorenove.



Nouveaux magasins Lorenove : Rouen, Tours et Amilly.

MIEL Menuiseries à Nancy devient la 1^{ère} concession Lorenove de Lorraine. Mille et Une Fenêtres à Tours renforce la présence du réseau en région Centre. Fenêtres et Fermetures du Centre a ouvert à la rentrée son 3^{ème} point de vente dans le Loiret à Amilly (Montargis). En Île de France, Création Fermetures reprend l'agence de Pontault Combault.

Jeune réseau d'artisans, Mille et Une Baies fonde son attractivité sur la qualité, l'indépendance préservée de chaque adhérent et le partage.

Christel Boudet, fidèle depuis 25 ans à son fournisseur de menuiseries et fermetures, membre du Comité de Gouvernance et à l'origine du réseau fondé en juin 2011, ajoute à ces atouts le coût peu élevé d'adhésion au groupement. Gérante de la Miroiterie de la Mée à Châteaubriant (44), elle ne voulait pas voir l'image de l'entreprise fondée par son père en 1984 effacée par une enseigne envahissante, ce qui aurait nui à sa notoriété bien établie dans les départements 44, 53, 49 et 35. Elle a donc contribué à créer une structure dédiée aux artisans qui souhaitent rompre leur solitude pour partager leurs expériences, toujours uniques, découvrir de nouveaux fournisseurs, des solutions à certains chantiers difficiles et communiquer à l'aide d'outils modernes : opérations Lettre T en boîte aux lettres, 4x3, descriptifs valorisants, promotions... Le site www.1001baies.fr est la vitrine de cette enseigne qui apporte un soutien concret à ses membres, en les faisant bénéficier de conditions intéressantes auprès des partenaires proposés (comme Rehau ou Profils Systèmes). Pas d'obligation non plus d'adopter un agencement de magasin uniforme ! L'idée est plutôt que chacun puisse profiter de l'expérience des autres (réunions de gouvernance tous les 2 mois, et 3 réunions de travail par an avec tous les adhérents) pour pouvoir avancer et bénéficier d'une visibilité indispensable aujourd'hui pour garder sa place au royaume de la menuiserie. Étant Experte Somfy, C. Boudet peut ainsi, par exemple, les encourager à s'intéresser aux solutions domotiques actuelles. Ou partager sa propre expérience : entrée en 1986 dans la société paternelle alors dédiée à la vente de produits verriers aux peintres et ébénistes, elle a eu l'idée d'ouvrir un magasin en plein centre de Châteaubriant, tout en gardant l'atelier originel dans la campagne castelbriantaise. Aujourd'hui, la Miroiterie de la Mée dispose de 200 m² de showroom face à la

Christel Boudet,
Miroiterie de la Mée
à Châteaubriant, à l'origine
de Mille et Une Baies.



mairie et vend toujours du verre (agrément par les Compagnies d'assurance à l'appui pour les remplacements de casse express) et des menuiseries mais y a ajouté fermetures, stores ou pergolas. Une offre étendue qui lui permet d'exposer avec profit à la célèbre Foire de Béré en septembre chaque année. Avec 10 personnes, sa Société réalise un CA de 1,4 M€ H.T. et garde résolument un positionnement haut de gamme, la même volonté étant affichée par les autres adhérents, qui prônent la qualité d'une fabrication française et d'une installation selon les règles de l'art (équipes intégrées). Mille et Une Baies, animé par Matthieu Lohiague, se compose aujourd'hui de 10 adhérents et compte se développer tout en préservant une image positive du réseau et de l'ensemble de ses artisans, dans le respect mutuel de leurs entreprises.

LE SPÉCIALISTE DE LA FERMETURE SUR-MESURE

Le confort d'une gamme complète et harmonieuse



VOLETS



PORTES DE GARAGE

La force d'un Groupe aux côtés des professionnels



PORTAILS

www.groupe-gmh.fr

GROUPE GMH
LA FERMETURE SUR-MESURE

GYT or SNB

5 rue du Grand Pré - ZI de l'Écuyère - BP 70633
49306 CHOLET Cedex - 02 41 62 54 29



Une entreprise bien connue à Châteaubriant, La Miroiterie de la Mée.
Mille et Une Baies.

Portes ouvertes
JUSQU'AU 18 FÉVRIER

**GRAND JEU®
PORTES OUVERTES
1ER PRIX
1 WEEK-END
EN THALASSO**

MILLE ET UNE BAIES
Un artisan, des solutions

MIROITERIE DE LA MÉE 17 rue du 11 Novembre
Tél. : 02 40 28 06 17 **CHATEAUBRIANT**

Opération Portes Ouvertes avec jeu-concours. Mille et Une Baies.

ON NE VEND PAS DU SUR MESURE
COMME ON VEND DES
BOULONS...

Devistor

le classique de la
gestion commerciale
des produits sur-mesure
pour Windows®

Présent sur

BATIMAT

Hall 6 - Allée A
Stand 94

04 > 08 novembre
2013



Société Léonard

13, rue Pierre Girard - 14000 CAEN
Tél 02 31 35 15 15 Fax 02 31 35 15 16

www.devistor.com

Email : supportcommercial@devistor.com



Beaucoup de temps forts pour les Menuisiers Certifiés Profils Systèmes : lancement d'un contrat d'entretien avec extension de garantie jusqu'à 10 ans sur ses quincailleries labellisées Canberra®, outil de fidélisation du client final et donc de croissance du CA pour le labellisé et guide d'entretien des Menuiseries aluminium à remettre aux acheteurs : très informatif et complet. Ce guide leur donne des conseils d'utilisation et de nettoyage. Franck Luquet a ouvert les portes de sa société AFD à La Châtre (36) à la Commission du réseau de septembre. La présentation des nouvelles normes du Grenelle de l'Environnement, les étiquettes COV, les nouveaux produits, le challenge photos et la campagne de communication 2014 ont été présentés à la visite de l'usine de production AFD et de son tout nouveau showroom qui a fêté ses 20 ans en juin dernier. Ce showroom illustre le concept lancé pour le réseau, charté clé en main. Imaginé pour renforcer l'identité du Label, il optimise la valorisation des produits alu et conforte l'image de sécurité auprès du grand public. Il permet au client final de personnaliser son projet selon ses désirs, dans une atmosphère déco. Le concept, modulable et déclinable en 6 ambiances (du métal au bois), est un bel outil de vente des fenêtres, vérandas et portails proposés. Il a déjà été adopté par 5 labellisés, dont FBS en Meurthe & Moselle pour 2 de ses points de vente, fréquentation en progression de 40% à la clé ! Profils Systèmes a encore eu son heure de gloire sur M6

en septembre, grâce au Menuisier Certifié AFD de La Châtre, dans l'Indre, choisi pour relever le défi de rénover une maison en seulement 1 semaine dans le cadre de l'émission D&co sur M6. Il a fabriqué et posé l'ensemble des menuiseries en un temps record : fenêtre alu à très haute isolation thermique Satin Moon® et coulissant HPE Satin Road® ont été sélectionnés pour cette émission regardée par 3 millions de téléspectateurs. Le 1^{er} octobre, ce fut au tour du Menuisier Certifié Velinea (10-Villechétif), spécialiste de la Véranda aluminium, pour son projet titanesque. Au programme : Véranda Wallis&®, Pergola Wallis&Outdoor®, Fenêtres Satin Moon® et Baies Coulissantes Satin Road®. 6^{ème} émission pour le réseau !



Showroom d'AFD, Menuisier Certifié Profils Systèmes.



Commission des Menuisiers Certifiés Profils Systèmes chez AFD.



Nouveau concept. Showroom Menuisier Certifié Profils Systèmes chez FBS.



Aménagement charté Menuisier Certifié Profils Systèmes. Showroom FBS.

Le réseau Menuisier-Conseil bénéficie de nouveaux catalogues et lance une nouvelle fenêtre PVC Clarence Chêne doré. Outils d'aide au choix, Fenêtres & Portes et Menuiserie Aluminium, donnent toutes informations sur l'offre PVC et les produits alu destinés aux clients des 300 partenaires de Menuisier-Conseil, avec version électronique sur www.menuisierconseil.com. Ils révèlent l'étendue des solutions proposées : 3 gammes de fenêtres PVC et 15 de portes d'entrée PVC et la collection de Portes Contemporaines en sur mesure. Côté alu, coulissants, fenêtres à frappe et portes d'entrée sont fabriqués dans l'usine Menuisier-Conseil de Gironde. Le réseau, marque des Zelles, propose également des volets roulants, motorisés ou non. La gamme PVC de fenêtres s'enrichit d'une version chêne doré de Clarence, avec petits bois et poignée en laiton. Équipée du volet Éclipse et de sa poignée Secustik à verrouillage breveté, elle apporte toute sécurité et affiche $Uw \leq 1.4$, avec vitrage 4/18/4 PUN argon, Warm Edge et affaiblissement acoustique de façade de 30 dB. Son battement central de 116 mm optimise l'apport de lumière naturelle. Cette fenêtre est conçue pour neuf et rénovation (en dépose totale ou pose sur dormant existant). Atout supplémentaire pour le réseau, Menuisier-Conseil a conclu un partenariat avec Total pour la mise en place d'un dispositif simple de Certificats d'Économies d'Énergie. Ses revendeurs partenaires peuvent proposer à leurs clients de bénéficier d'une aide financière



FENÊTRES & PORTES

On se sent bien chez vous



www.menuisierconseil.com

Catalogue Portes
et fenêtres PVC de
Menuisier Conseil.

DÉCOUVREZ LA NOUVELLE
COLLECTION HIVER

LAKAL®



www.lakal.fr



Nouveau site web pour Menuisier Conseil.



Fenêtre Clarence chêne doré de Menuisier Conseil.

à l'investissement pour leurs travaux de rénovation impliquant le remplacement d'au moins 3 fenêtres. Quand le chantier est achevé, le Service CEE Total verse directement au client les primes sous forme de lettre-chèque. Les chantiers concernés sont les résidences individuelles et collectives, les bâtiments tertiaires, immeubles de bureaux et commerces. Enfin, le nouveau site Web du réseau est plus ergonomique et intuitif. Vitrine de ses produits, il propose aussi des services supplémentaires avec nouveaux formulaires de contact. Le particulier fait sa demande en ligne de renseignement, catalogue ou même devis. Une carte de France permet de localiser facilement le partenaire Menuisier-Conseil le plus proche pour une prise de contact simple et rapide.



L'année 2013 pour Monsieur Store est marquée par le lancement de l'enseigne Monsieur Store Pro et un nouveau siège social.

Monsieur Store Pro a pour vocation de structurer une offre totalement dédiée aux professionnels : entreprises locales, administrations et collectivités ; commerces, hôtels et restaurants ; enseignes nationales. L'initiative permet aux adhérents du réseau, au-delà du seul commercial voué à ces cibles et en bénéficiant de formations spécifiques, d'offrir des gammes adaptées privilégiant des fournisseurs français ou européens : protection solaire et thermique, fermetures ou aménagement d'espaces. Études personnalisées, équipes de pose intégrées et formées, respect des plannings, SAV performant et maîtrise des normes sont indispensables pour devenir Monsieur Store Pro. Le respect d'un cahier des charges strict est la condition du succès pour cette marque dotée d'un site dédié www.monsieurstore-pro.com et d'outils de communication sur mesure. Le réseau classique, lui, continue de recruter et d'étendre ses gammes de produits. Fin août, le siège de la SA coopérative Monsieur Store a déménagé dans des bureaux modernes et fonctionnels à l'entrée Nord de Grenoble, à Veurey-Voroize. L'organe d'organisation et d'animation du réseau de 110 adhérents indépendants se dote d'un outil de travail performant qui valorise son image, optimise sa communication interne et facilite l'accueil des adhérents et fournisseurs. Proche du centre-ville de Grenoble, l'emplacement choisi est stratégique car facilement accessible. Au dernier étage d'un immeuble moderne, les 400 m² de bureaux ont vue imprenable sur le Vercors, la Chartreuse et Belledonne. Pratiques et lumineux, ils facilitent les échanges internes et boostent le moral des équipes. Le nouveau siège offre 1 atrium et 3 salles de réunion pour accueillir les sessions de formation des adhérents. Les chefs de marché peuvent recevoir leurs fournisseurs dans des conditions optimales. Plus de 25 ans après la création de Monsieur Store, l'acquisition de ses nouveaux locaux représente une étape importante.

Jours anniversaire d'automne Monsieur Store.

La diversification est de mise pour Océane. Son plan de référencement a été remanié pour porter à 3 le nombre de fournisseurs référencés/produit, concentrer la capacité de négociation sur la tête de réseau et élargir la gamme disponible dans ses points de vente. Au terme de démarches auxquelles ont été associés les magasins Océane, le nombre de fournisseurs référencés est passé de 12 à 29, marquant l'ouverture sur de nouvelles familles de produits (pergolas bioclimatiques, marquises ou portes blindées) à des conditions préférentielles et l'identification de prestataires de services périphériques indispensables, note Fabienne Mahé, Responsable Communication Groupe Megnien Industries : création de site internet, gestion de déchets ou solutions de financement... La gamme Acrylcolor (coextrusion PVC/PMMA) autorisant une déclinaison en 247 combinaisons différentes a été lancée en mars lors d'une opération Portes Ouvertes soutenue par une active campagne de communication : affichage, couverture de TV Mag, Radio Nostalgie et boîtes aux lettres. Le week-end festif organisé tous les 2 ans a réuni en septembre à St-Brévin-l'Océan (44) dirigeants des magasins adhérents et fabricants ou industriels

Le lancement d'Acrylcolor a été orchestré dans le réseau Océane en mars.



KBE

L'e.MOTION

de la performance



> Une gamme de profilés PVC au design élégant et de qualité supérieure pour vos fenêtres et portes...

> **e.MOTION** : une gamme multichambres recevant des vitrages d'une épaisseur jusqu'à 42 mm pour atteindre les plus hautes performances thermiques et phoniques

> Performance thermique jusqu'à $U_w 1.0 \text{ W/m}^2\text{K}$

> Matière 100 % recyclable exempte de plomb depuis plus de 10 ans

> Des services d'accompagnement 100 % efficaces : formations, techniciens, hotline et outils de communication...

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

© VITRERIE & BOISERIE



greenline

www.kbe-fenetre.fr



référéncés dans le réseau : échanges, salon professionnel, conférences (collecte des déchets, maison connectée, gestion commerciale), visites du musée des Paquebots Escal'Atlantique à St Nazaire et rallye en méharis au menu.



Conférences sur des sujets transverses au week-end Océane



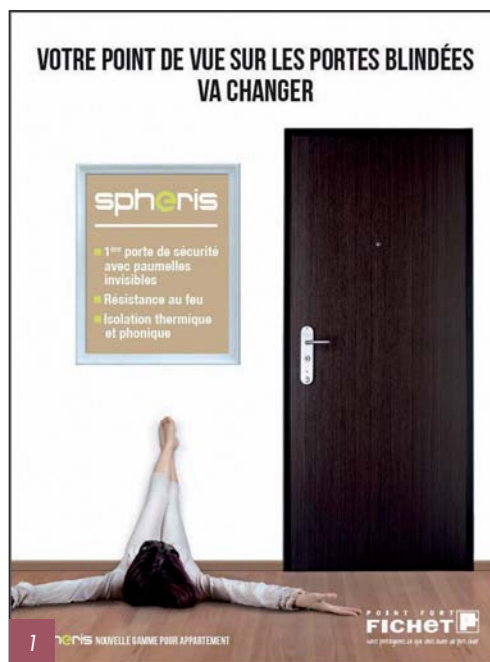
Salon professionnel pour le week-end Océane : 23 stands.

Le nouveau programme de fidélisation créé par Ouvertures, le Club Confiance Ouvertures, est novateur dans la profession. Son lancement en début d'année a été très bien accueilli par les professionnels et présage un bel avenir pour le réseau. En Congrès annuel, les adhérents avaient bénéficié du travail en atelier sur 6 thématiques essentielles : certification pose, communication locale, gestion du temps de travail, nouveaux outils 2013, argumentaire produit et la fenêtre de demain.



Guide de communication d'Ouvertures

Le réseau Point Fort Fichet, distributeur exclusif des produits Fichet, compte 220 concessionnaires spécialisés dans la protection du domicile. Pour accompagner le lancement de la nouvelle gamme de portes d'entrée d'appartements Spheris, il met en œuvre de nouveaux outils d'image, de services, de réactivité et de conseils. Ainsi pourront-ils déployer nouveau logo, bannières web, e-mailing, flyers, affiches, documentation produits et opérations commerciales à destination du grand public pour dynamiser ce lancement, valoriser ces portes haut de gamme et design et asseoir leur notoriété. Depuis septembre, de nouveaux stands ont fait leur apparition sur les Foires de Nice, Paris, Lyon ou Marseille, sous la nouvelle identité visuelle du réseau. Offres commerciales et aides au financement seront proposées par les concessionnaires pour favoriser le choix d'une porte Spheris.



1 - Affiche destinée à promouvoir Spheris dans le réseau Point Fort Fichet.
2 - Nouveaux stands du réseau Point Fort Fichet, pour les événements commerciaux.



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

BATIMAT 04-08 NOV
2013
Paris Nord Villepinte

Salon international de la construction
International building exhibition
Hall 6 - Stand K107



NOUVELLES SÉRIES 68 mm

Une nouvelle génération de Fenêtre Aluminium est née

R
REYNAERS
aluminium

R Leading Technology

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

TOGETHER
FOR BETTER

TS 68

XS 68

CP 68



Système pour Fenêtres et
Portes-Fenêtres Battantes
Hautes Performances



Système pour Fenêtres et
Portes-Fenêtres à Ouvrant
caché Haute isolation



Système pour Baies coulissantes
Hautes Performances



Avec 110 adhérents répartis dans l'Hexagone, les Portaliers® agréés Horizal se présentent comme le plus important réseau de professionnels de vente et installation de portails aluminium auprès des particuliers. Cultivant des valeurs comme la fiabilité et l'innovation, ils ont développé de nombreux produits en 2013. Leurs nouvelles gammes de portails en phase avec l'évolution des demandes clients se déclinent en nouvelles teintes (gris basalte et gris terre d'ombre), bénéficient de l'élargissement de l'offre en tôles perforées (gamme Révélation), de la création de modèles lames larges (Mahé, Mahéva), avec lames anodisées et décors Inox... Côté services, nouveaux équipements de showroom, nouvelles documentations commerciales et nouvelles fonctionnalités pour le logiciel de mise en situation du produit. Avec les opérations commerciales nationales, les actions internet et des délais de livraison garantis, Les Portaliers® sont bien armés. La fin 2013 verra l'organisation de leur tournée nationale, rendez-vous annuel qui permet aux membres d'échanger sur leurs besoins commerciaux, les nouveaux produits et axes de développement de la marque.



Les Portaliers® agréés Horizal ont enrichi leurs gammes de portails.



Nouveau site Internet Portalisa Pro.

Portalisa regroupe des acteurs historiques de la profession, leaders régionaux et leaders d'opinion du secteur de la vente et l'installation des portes de garage, portails et automatismes de la maison : 27 adhérents et 31 points de vente. Il compte poursuivre son maillage national pour atteindre 120 entreprises. Le réseau a créé son site complémentaire www.PortalisaPro.fr en mai 2013, annonce le Directeur du réseau, Jean-Éric Lange : il a mis en place une segmentation de l'offre Vente aux particuliers et Vente aux entreprises en créant ce réseau d'entreprises complémentaires identifiées et son site Internet complémentaire. L'offre destinée aux entreprises comprend : portes et portails automatiques de parking ; clôtures, barrières levantes, bornes escamotables, chaînes relevables ; portes automatiques piétonnes, portes d'entrée d'immeuble ; interphone, vidéophones, portiers et contrôle d'accès complexe ; portes industrielles, grilles de magasin ; équipements de quai, portes rapides, portes coulissantes et portillons coupe-feu ; herses de défense, obstacles escamotables et ralentisseurs ; service et contrats de maintenance & dépannage. En septembre, la société APB à Plaisir (78) a inauguré son bâtiment ultra moderne de 1000 m² en bordure de la N12 près de Versailles. Sur un terrain paysagé de 3000 m², ce nouveau bâtiment intègre bureaux, atelier, stockage et showroom « dernier cri ». APB, positionné sur une offre haut de gamme et multi-marque, est également très actif sur le segment professionnels, leur offrant toute la gamme professionnelle, service d'installation, contrats d'entretien et de dépannage. Sa démarche de proximité et qualité et sa réactivité lui ont permis de développer en continu son CA depuis bientôt 20 ans. Son appartenance au réseau Portalisa renforce encore sa position. Depuis 2 ans, spécifiquement en Île de France, Portalisa mène une

action commerciale ciblée auprès des majors de la construction Eiffage, Bouygues, Vinci... Sur les lots portes et portails automatiques de garage, contrôle d'accès et compartimentage des sous-sols d'immeuble d'habitation ou de bureaux, il instruit des dossiers de réponse aux appels d'offres et consulte les différents fabricants de fermetures et d'équipements. Lorsque le donneur d'ordre est satisfait de l'offre, Portalisa propose le marché à l'entreprise du réseau la plus proche du chantier, qui valide les aspects techniques et prix et répond officiellement à l'appel d'offres. En cas de succès, elle devient titulaire du lot et prend en charge l'affaire. Cette procédure assure aux majors de la construction un interlocuteur rompu aux appels d'offres, aux membres du réseau une activité supplémentaire et des marchés de choix ; au fabricant de fermetures, un interlocuteur spécialisé, la synergie avec d'autres fournisseurs et davantage d'activité. Pour le réseau, c'est une valeur ajoutée et la consolidation d'un savoir-faire partagé.



Nouveau bâtiment pour APB, adhérent Portalisa.

Le réseau Proxeo se renforce. 1^{er} réseau de distribution et d'installation de solutions globales de sécurité et d'automatismes pour la maison, il renforce la proximité avec ses clients et consolide son maillage avec 2 nouvelles implantations : à Grenoble (38), Isère Automatismes dirigé par Stéphane Baranoff, et à Florensac (34), Barbazo Automatismes géré par Arnaud Bonnet. En juin, Proxeo parrainait la série Les Experts sur TF1.



L'esprit Proxeo, sur son site Internet.



Solutions informatiques pour les fabricants de fermetures et de menuiseries



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

▲ Gestion commerciale

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

▲ Gestion de production

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

▲ Gestion des achats

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

▲ Statistiques

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

▲ Module Internet

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

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

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

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



www.optilog.fr

Du 16 septembre au 20 octobre 2013

Avec **SOLABAIE** WURTELE
les économies c'est MAINTENANT !

Jusqu'à **2500€**
de PRIME ÉNERGIE



COMPOSUM
La fenêtre énergétique

www.solabaie.fr

Opération d'automne Solabaie :
Les économies, c'est maintenant !

« Avec Solabaie, les économies c'est maintenant ! » L'opération nationale exclusive menée en septembre et octobre s'inscrivait dans la continuité du lancement en mars dernier de la fenêtre composite « énergétique », Composium®. Elle offre jusqu'à 2500 € de prime énergie, sous forme de remise pour l'achat de fenêtres Composium®, équipées d'un vitrage énergétique sélectionné en fonction des besoins et expositions : vitrage triple 44.2/16/4 ITR One, triple vitrage 4 ITR/12 Argon/4/12 Argon/4 ITR ou vitrage de contrôle solaire 4/20 Argon/4 Planistar sun. Une promotion dynamisante pour les ventes de cette fenêtre renforcée en fibre de verre dans l'ouvrant 82 mm et à renfort thermique dans le dormant 70 mm (câbles en acier noyés dans une mousse PVC haute densité). Dotée en option d'un ferrage invisible, elle conjugue performance thermique Uw 0.9, quelles que soient ses dimensions ou couleurs (18 coloris RAL laqués), et sécurité, sous un design Tradition ou Contemporain.



Composium®, la fenêtre énergétique composite en vedette chez Solabaie.

Somfy met à disposition de son réseau de clients un extranet dédié, SomfyPro : www.somfypro.fr.

Sa prochaine mise à jour aura lieu courant novembre 2013. Le web 2.0, est un outil moderne utilisé par tous. Objectifs : « Informer, interpeller et impliquer en permanence et de manière dynamique ». Somfypro devient l'interface incontournable du client dans sa relation avec Somfy. Il lui permet de découvrir ses produits et services, d'obtenir rapidement des informations techniques et tarifaires et de régler des problématiques d'après vente : trouver notices, tutoriaux, réponses à questions et solutions. L'outil donne également accès à leur compte et leurs services (leads management, mini site). La nouvelle version de somfypro.fr optimisera l'architecture du site qui sera centré sur les besoins utilisateurs et la partie produits pour permettre aux clients de disposer de manière intuitive de toutes les informations produits (refonte du @ catalogue). Somfypro en quelques chiffres, ce sont : 13 000 visiteurs par mois en moyenne, > 50 000 pages vues, une durée moyenne de visite de 2 minutes 52. La fréquentation du site a doublé entre 2012 et 2013. Une initiative particulièrement intéressante pour les Experts et pour le réseau des domoticiens agréés Somfy, partenaires indépendants, dont le métier est de connecter les différents équipements de la maison, ouvertures et fermetures, alarme, éclairage, multimédia... pour les centraliser et les automatiser.



Nouvelle version attendue pour l'extranet www.somfypro.fr.



BATIMAT

Salon de Paris
4 – 8 novembre 2013
Stand P124, situé hall 6

Des couleurs, des formes et des matériaux personnalisés

Les volets en aluminium définissent le style d'une façade. Battants, coulissants ou pliables, ils confèrent à chaque bâtiment un caractère unique.

Avec plus de 100 modèles en aluminium déclinés dans plus de 4000 teintes et décors variés, EHRET propose des produits de qualité supérieure depuis plus de 40 ans.

www.ehret.com



Ambiance déco. Nouveau showroom Storistes de France.



L'esprit convivial inspire l'aménagement du nouveau showroom Storistes de France.

Storistes de France place le développement commercial au cœur de sa stratégie. De nombreux outils de promotion & communication et produits innovants aident le réseau à dynamiser les affaires. Des nouveautés ont été proposées dans toutes les gammes en 2013. Un plan de référencement et une action internet (nouveau

site) au niveau national, ajoutés à une campagne radio ont soutenu le réseau adossé à Franciaflex. Le point fort de cette année a été le relooking du concept de showroom, pour offrir une convivialité optimale : un lieu complètement ouvert, centré sur une banque d'accueil autour de laquelle s'articulent différentes zones



Denis Pavageau, Storiste de France vendéen, a refait son showroom début 2013.

pensées pour recréer les pièces de la maison, salon, bureau, terrasse, jardin, garage. Dans chaque zone, les produits – menuiseries, volets, stores intérieurs et extérieurs, portes d'entrée et de garage – sont mis en scène et en ambiance grâce à une décoration soignée.

Des espaces dédiés aux enfants et à la convivialité ont été intégrés, pour accentuer le caractère accueillant de l'équipe et du showroom et le bien-être de la clientèle. Denis Pavageau, Storiste de France de Vendée, a constaté « la montée en gamme de ses ventes et un report d'attention vers de nouveaux produits » depuis qu'il a refait son showroom de 500 m² début 2013. Le réseau a mené en septembre une nouvelle campagne de communication sur Rire & Chansons et Nostalgie avec un nouveau spot radio de 20 secondes.

L'ambassadeur du réseau, Sébastien Folin, faisait découvrir les « climatiseurs naturels, fenêtres et volets, car l'hiver c'est plus de confort, l'été c'est moins de clim, et toute l'année moins de CO₂ ! ». Le spot annonçait l'offre promotionnelle de -150 € sur fenêtres pvc & alu et volets roulants & battants, déclinée dans les points de vente en septembre/octobre.

RADIO TELECOMMANDE

La Radio-Télécommande SELVE **intrinsic** évolue et devient **iveo**. Son aspect plat et dépouillé est élégant. Très ergonomique, la télécommande est bien dans la main. Cette Télécommande **iveo** est disponible en version: 1 canal, 5 canaux, 10 canaux et avec ou sans horloges programmables.

iveo



SELVE

Engineering in motion

SELVE Filiale France · 8, rue des granges · F-67580 Mertzwiller
tél. +33 0615 617 334 · fax. +33 0388 731 741 · a.stern@selve.de

www.selve.de

Terres de Fenêtre, qui fête ses 10 ans, mise sur la formation et 10 % de croissance !

L'enseigne célèbre un développement notable : 10 nouveaux partenaires au 1^{er} semestre. Une quinzaine de points de vente supplémentaires devrait avoir rejoint l'enseigne d'ici fin 2013. Le réseau mise sur une croissance de 10 % (CA 80 M€ en 2012 avec 80 points de vente) et s'en donne les moyens : 3 développeurs et 25 commerciaux-animateurs multiplient actions de formation et d'animation. Citons le challenge interne « Sur la Route des Berbères » de mars à juin et les Portes grandes Ouvertes en juin. 4 réunions régionales se sont tenues cet été, à Lyon, Paris, Bordeaux et Saint-Brévin-les-Pins, siège de TdF. L'actualité phare du réseau, c'est la création de Terr'Pro, centre de formation agréé dédié aux partenaires : un investissement de 150 000 € réalisé par Maugin, qui a mobilisé 6 personnes durant plusieurs mois. 4 modules de formation ont démarré en septembre et affichent complet : Vente aux particuliers, Management et gestion, Normes, métrés et pose, Habilitation électrique. Un service RH, avec 3 niveaux d'accompagnement, est par ailleurs mis à la disposition des partenaires désireux de consolider leurs forces commerciales en externalisant le recrutement. Quant à l'anniversaire, il donne lieu à un plan de communication spécial 10 ans : festivités annoncées jusqu'à fin août 2014 ! Cela a commencé avec l'opération moins 30 % sur la 2^{ème} fenêtre, menée du 15 septembre au 5 octobre 2013.



1



3



2

- 1 - Terres de Fenêtre a commencé à célébrer son 10^{ème} anniversaire.
- 2 - Opération de juin Terres de Fenêtre : Les grandes portes ouvertes.
- 3 - Réunion régionale Terres de Fenêtre à Saint-Brévin-les-Pins.

Sur la route des Berbères

ربربل قيرطلا يلع

Du 1^{er} Mars au 30 Juin 2013

L'équipe Terres de Fenêtre est heureuse de vous compter parmi ses participants pour le challenge 2013.

- Partez pour la traversée Terres de Fenêtre jusqu'à la route des Berbères et découvrez les trésors Marocains -

Challenge interne au réseau Terres de Fenêtre.

RECONNU
GRENELLE
ENVIRONNEMENT



Rénoval a obtenu le certificat « Qualibat Efficacité Énergétique ».

Vérandalistes

Plusieurs événements clés pour le réseau Rénoval ces derniers mois :

les 30 ans de l'entreprise avec son passage à la pub TV et sa communication menée sur des médias puissants, en l'occurrence TV (en associant sa marque

à de grandes émissions en mars, Vivement Dimanche et Vivement Dimanche prochain sur France 2, Déco sur M6 et La Matinale de Canal plus) et radio (RTL) nationales, et l'intégration de 2 nouveaux concessionnaires cet été : Plaisirs de Véranda dans l'Allier et Pyrénées Menuiseries dans les Pyrénées Atlantiques. 7 nouveaux concessionnaires l'ont rejoint depuis début 2013. Autres temps forts, l'obtention du certificat Qualibat Efficacité Énergétique et la reconnaissance de Rénoval en tant qu'organisme de formation pour sa formation de 2 jours « Comment poser une véranda », ou le Voyage à La Réunion pour les lauréats du challenge mis en place pendant 1 ans : basé sur le CA et sa progression, il a permis aux 26 gagnants de découvrir L'île en mai dernier. Découverte et survol en hélicoptère, randonnées, rafting, 4x4 au programme... Côté produits, le lancement de la nouvelle gamme Vérand'Énergie, et, tout récemment en juillet, du concept de Pergola bioclimatique ont constitué des étapes importantes pour le réseau qui compte > 50 concessionnaires exclusifs en France et 60 magasins-expo. Cette pergola climatique associe ventilation naturelle grâce à son système de lames motorisées, protection et apport solaires, avec régulation de la luminosité en fonction de l'orientation du soleil et protection contre



Découverte de La Réunion pour les gagnants du Challenge Rénoval.



Rénoval est reconnu organisme de formation pour la pose de véranda.

ALUMINIUM
**VERANDA
RIDEAU**



En rejoignant notre réseau de concessionnaires
Gagnez, en toute sérénité

7

bonnes raisons de nous rejoindre
**À DÉCOUVRIR SUR BATIMAT
Hall 6 - Stand F53**



PLUS D'INFORMATIONS

CONTACT 02 51 36 62 35

les intempéries. Les lames à joint incorporé assurent une parfaite étanchéité. Motorisées, elles pivotent d'une position fermée jusqu'à 150° pour garantir un maximum de confort. Leur ouverture/fermeture se fait par système radio, grâce à une télécommande. Applique sur la façade ou pose libre sur 4 pieds pour cette pergola sur mesure en profilés alu déclinée en blanc ou beige granité, gris ou noir sablé et proposée avec nombre d'options : chauffage rayonnant, lames de LED intégrées, détecteur de pluie, stores en toile screen pour protection solaire, stores brise vent.



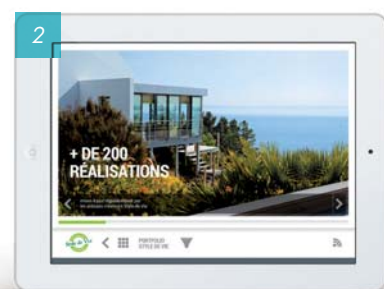
1 - 2 - Rénoval a lancé sa Pergola bioclimatique.

Style de Vie, réseau créé par Sapa Building Systems pour les vérandas et extensions d'habitation, bénéficie depuis juin d'une centrale d'achat. Elle permet aux 70 adhérents de faire des économies sur leurs achats non stratégiques (fournitures de bureau, automobile...). Le nouveau site internet www.veranda-styledevie.fr a été lancé en septembre. « Plus visuel et plus interactif, il a un double objectif : faire rêver et informer », résume Charles Gaël Chaloyard, Directeur Marketing et Réseaux. Il reprend la présentation aérée du nouveau magazine, tout en conservant des informations clefs sur la réalisation d'une véranda. Il permet



aux membres de gérer leur espace personnel en quelques clics, avec de nombreux outils intuitifs (zones de chalandise, espaces de téléchargement, suivi des devis). Le réseau a également tiré parti en septembre d'une Campagne Google Adwords de publicité géo-localisée pour attirer un maximum de visiteurs dans les zones de chalandise des membres. 6 Réunions régionales se sont tenues, à Puget-sur-Argens, Bordeaux, Arras, Lyon, Nantes et Strasbourg en octobre : présentation des nouveautés et écoute des adhérents au programme. La nouvelle application tablette compatible iPad et Android est un outil d'ALV disponible depuis octobre, étudié pour répondre aux principaux besoins du commercial : espace découverte du client, présentation du réseau puis de l'entreprise, galeries d'images, formulaire de planification de second rendez-vous... En décembre, Style de Vie opte pour la publicité cinéma avec la réalisation d'un film publicitaire personnalisé pour chaque adhérent, diffusable dans les salles de sa zone de chalandise. L'Assemblée générale se tiendra à Paris pour tirer le bilan de l'année et se projeter en 2014 : 1 journée et demie de réunion marquée par l'intervention de personnalités et des témoignages d'adhérents. Formation, nouveautés techniques et échanges multipliés entre adhérents au menu.

Vérancial réunit des professionnels de la fabrication et pose de vérandas aluminium sur mesure, sélectionnés pour leur savoir-faire et leur expertise (équipes de pose intégrées). À travers une quarantaine de points de vente, ils conçoivent et réalisent quelque 1200 vérandas chaque année. Le site du réseau facilite la mise en contact avec les particuliers et fournit les informations utiles pour une fabrication dans les règles de l'art. La solution toiture de véranda lisse pour réalisation chevrons à épine bénéficie d'une homologation du CSTB. Les professionnels du réseau mettent en avant leur savoir faire sur mesure, en neuf comme en réno, aidés par le logiciel Kaluvision de modélisation 3D.



1 - Le nouveau site internet Style de Vie : informatif et lumineux.

2 - Portfolio de réalisations sur la tablette des adhérents Style de Vie.

3 - Journées Portes Ouvertes à Chagny (71) des Ets Faverial, adhérent Style de Vie.



Les spécialistes Vérancial affichent leur expertise en neuf comme en rénovation.

EXCLUSIVE PORTES D'ENTRÉE

PORTES D'ENTRÉE

Portes d'entrée en aluminium
avec le panneau recouvrant à deux faces
avec la valeur U_D à partir de

0.67

W/m²K
pour les plus exigeants.



Créées avec la sensibilité
pour sécurité, esthétique et confort.

Créées pour vous.

Pour en savoir plus
www.inotherm.com

INOTHERM



AA 117



AA 106



AA 111



AA 104

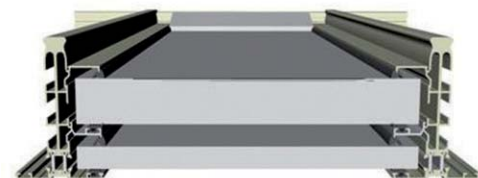


AA 116

Rendez-vous visite à la foire internationale **BATIMAT** à Paris, du 4 au 8 nov. 2013, hall 6 / passage M, stand 082

Vérandas Soko, enseigne du groupe Akena, annonce 20 % de croissance cette année !

L'entreprise spécialisée dans la distribution de vérandas prêtes à poser vient d'emménager sur un site plus vaste pour absorber l'accroissement de production. Sa présence commerciale est également renforcée sur tout le territoire. Vérandas Soko a lancé de nouveaux produits remarquables : le Brise Soleil Orientable, l'intégration de l'éclairage LEDs et d'une membrane acoustique sur panneaux de toiture (SokoTop). De nouveaux outils de communication sont développés pour valoriser l'image et les produits Soko : valise produits, plaquette commerciale, 3D. En 2014 seront lancés un nouveau site internet et de nouvelles options produits alliant esthétique et performance thermique & acoustique.



Soko soigne l'isolation thermique et acoustique de ses panneaux de toiture.

Le réseau Côté Baies® se positionne sur le marché de l'amélioration de l'habitat moyen/haut de gamme et fédère un groupe homogène d'artisans-fabricants à forte notoriété locale et reconnus pour leur savoir-faire dans les domaines de l'extension de l'habitat, de la véranda et de la menuiserie aluminium. Être adhérent Côté Baies® c'est appartenir à un groupe qui échange et partage ses expériences et sa vision sur les évolutions techniques, c'est bénéficier d'une identité forte et de moyens

de communication efficaces, sources de trafic et de notoriété pour un développement commercial pérenne sur le marché de l'amélioration de l'habitat. Aujourd'hui le réseau compte 28 Adhérents. Côté Baies® a publié en Septembre la nouvelle édition de son magazine : 116 pages de tendances et d'innovation. Edité chaque année, cet ouvrage se veut être la vitrine des adhérents et de leur savoir-faire. L'édition 2013/2014 s'est étoffée de 28 pages supplémentaires pour introduire de nouvelles rubriques telles que les dossiers « Défi » qui mettent en valeur des projets audacieux et dévoilent des réalisations atypiques et pour donner encore plus de place aux reportages, interviews, idées tendances... Par ailleurs, après avoir édité un premier Carnet d'inspirations sur les différentes étapes nécessaires à l'élaboration d'une véranda, Côté Baies® délivre maintenant toutes les bonnes idées pour concrétiser les projets de fermetures et protection solaire avec des solutions innovantes pour les fenêtres, portes, volets, coulissants, stores et pergolas. Pour créer du trafic dans les showrooms et dynamiser les ventes, le réseau Côté Baies® met en place chaque année deux temps forts : les « Jours Côté + » en mars / avril pour créer plus de contacts en mettant un produit à l'honneur et les journées portes ouvertes ayant pour objectif de fidéliser les clients, proposer des opérations de parrainage et échanger sur les innovations. Ces opérations sont relayées par des campagnes de mailing, d'invitations VIP, d'annonces presse... Durant les journées portes ouvertes, sont mis à disposition des Books Innovations qui mettent en avant les plus produits, détails techniques, conseils d'entretien... pour appuyer l'argumentaire commercial des adhérents. ■■

CÔTÉ BAIES

LE MAGAZINE DE VOTRE PATRIMOINE
2013-2014



Côté Baies® a publié la nouvelle édition de son magazine.



Les showrooms Côté Baies® sont équipés d'un corner, espace convivial entièrement dédié au conseil.

UNE BONNE IDÉE

Vie & Véranda bénéficie d'un réseau de concessionnaires couvrant 50 départements sur le territoire français. Ce dense réseau national de professionnels offre ainsi plus de proximité, de disponibilité et de réactivité à ses clients. Il constitue également une vitrine avec ses 37 villages expositions. Le leader de la véranda en bois s'est associé à l'Agence « Les murs ont des oreilles », dont les architectes d'intérieur conseillent le grand public sur l'aménagement et la décoration intérieure. Un accompagnement intéressant. ■■



Vous verrez la différence!

BB Fenêtres & Portes
Bertrand

www.bertrand.pl

Innovation
Efficacité énergétique
Haute Qualité
Sécurité
Fiabilité



L'entreprise BERTRAND est un fabricant renommé de fenêtres, de portes, de façades et de jardins d'hiver. Depuis 1969, BERTRAND répond aux attentes de ses clients qu'ils soient en Pologne, en Europe, aux USA ou en Australie.

L'entreprise utilise pour sa production des technologies de pointe et utilise une large gamme de matériaux tels que : différentes essences de bois (y compris le bois exotique), des systèmes de profilés en PVC et en aluminium ainsi que des matériaux mixtes bois-aluminium ou PVC-aluminium.



Fenêtres - Portes - Volets - Brise soleil - Volets battants - Façades - Jardins d'hiver - Portes de garage

BATIMAT

La société
BERTRAND
vous invite
à visiter son stand
sur **BATIMAT**
du 04 au 08 nov 2013
Stand Bertrand
Fenêtres et Portes
Hall 6-M74

BERTRAND Fenêtres & Portes

ul. Wejherowska 12 | 84-242 Wejherowo | Pologne | tel.: +48 58 678 07 98, fax: +48 58 678 07 70 | export.fr@bertrand.pl



Project co-financed by the European Union from the European Regional Development Fund



PORTES DE GARAGE, UN MARCHÉ À RECONQUÉRIR

La personnalisation est un atout majeur. France Fermetures le renforce avec son configurateur MIAMI by Me.

Sur un marché souvent évalué en régression, les consommateurs pratiquent la mise en concurrence des distributeurs et les fabricants français font face à une concurrence étrangère accrue (roumaine, polonaise, tchèque, turque, espagnole, portugaise et même chinoise), suggère Marie-France Javey. Comment réagissent les fabricants ? Panorama d'une offre personnalisable, axée sur l'harmonie de la façade.

Réalisé par Sophie Dumoulin

ANALYSE ET OFFRE DU 1^{ER} FABRICANT EUROPEEN



Hörmann va ajouter le portail (KSM) à son concept coordonné porte de garage/porte d'entrée.

Hörmann démultiplie son offre, dans un contexte de repli constant depuis 8 mois, analyse Olivier Rigault, Chef de produit portes de garage : l'entrée de gamme, les portes basculantes, seraient les seuls produits à se maintenir peu ou prou. Les fermetures plus qualitatives, donc plus chères, affichent une baisse de volume significative depuis début 2013 et d'une façon presque constante sur les 8 premiers mois. Le cœur d'activité du 1^{er} fabricant européen de portes de garage est la rénovation, elle aussi touchée. Son activité se répartit à peu près équitablement entre basculantes et sectionnelles en volume, le CA des secondes, à prix moyen, étant le double des 1^{ères}. L'offre Hörmann est complète depuis le lancement de la sectionnelle latérale HST, dont les ventes ont un peu compensé le ralentissement des affaires. La porte enroulable RollMatic se maintient, grâce à un positionnement prix inférieur à celui des sectionnelles classiques. Côté matériau, l'acier est roi ici, la part du bois se maintenant entre 10 et 15 % en volume ; seules les portes enroulables sont constituées de lames alu. Le produit acier, à coût abordable, n'est pas vraiment concurrencé par le PVC. Le consommateur recherche avant tout solidité, résistance et qualité de structure ; l'acier correspond à ces critères. La performance thermique est encore peu importante pour la porte de garage : pas de performances normalisées ni d'incitation fiscale et sa non-intégration courante



La basculante résiste mieux à la crise. Hörmann en soigne l'intégration à la façade.

*Appli BiSecur Gateway.
Hörmann.*



au logement ne favorise pas ce critère de choix. L'isolation du tablier, minimale sur les basculantes souvent à simple paroi acier, se décline en 2 niveaux sur les sectionnelles du marché : 20 et 40 ou 42 mm pour les acheteurs souhaitant un peu de confort en hiver ! Mais la démarche menée par Hörmann il y a 2 ans avec ThermoFrame (RPT sur cadre et huisserie) n'a pas suscité d'engouement. Le critère esthétique, lui, est vital : la surface de la porte de garage est importante en façade. Les choix classiques de motifs (rainures ou cassettes) se multiplient et se différencient : aspect, couleur, finition, motifs, décors inox appliqués, harmonisés avec la porte d'entrée... Autant d'axes de développement, estime Olivier Rigault, contrairement à la performance technique jugée à maturité. Ainsi, les sectionnelles et sectionnelles



Olivier Rigault, Chef de produit porte de garage d'Hörmann.

latérales à rainures M ou L d'Hörmann adoptent de nouveaux décors et finitions : la finition New Silkgrain, lisse mais résistante aux rayures et à la corrosion, se décline en 15 couleurs préférentielles et tous coloris RAL. Depuis mars, 2 nouvelles teintes, gris titane et blanc trafic, sont proposées au même prix attractif. Pour les sectionnelles à rainures M ou L et à cassettes, la nouvelle finition Duragrain est le fruit d'une technique d'impression sur lames acier. 2 couches de vernis incolore protecteur lui assurent une haute résistance, y compris aux UV. Elle se décline dans un 1^{er} temps en 24 décors aspect bois, métal ou minéral : chêne naturel, bambou, cerisier, teck, béton, pin palissandre, acier rouillé... et à terme permettra de personnaliser parfaitement à la demande chaque porte de garage et d'éviter la corvée de peinture inéluctable pour les finitions laquées. À voir sur Batimat (**Hall 6 Stand M127**) ! Les finitions sablées seront, elles, lancées d'abord sur les portes d'entrée avant de s'appliquer aussi aux portes de garage Hörmann. La motorisation, dont le taux reste inférieur à 50 % en basculantes,

devient un acquis sur les sectionnelles, en particulier lors du 2^e achat stimulé par la recherche de confort : son coût supplémentaire est alors mieux accepté. Les portes de garage offrent communément toutes garanties de sécurité, souvent intégrées à la motorisation (anti-relevage). La demande de serrure multipoints est plus pressante aujourd'hui pour les portillons intégrés, ce que maîtrise bien sûr Hörmann !

Sur le mode de pose, peu d'améliorations à apporter à l'installateur, les produits sont très simples à mettre en œuvre, beaucoup moins contraignants que les portes d'entrée, constate Olivier Rigault. Par rapport aux GSB, l'installateur peut afficher plusieurs éléments de valeur ajoutée : proposition de produits plus évolués (portillon intégré), installation multiple assurée (porte de garage et d'entrée, volets roulants). Son choix d'une marque repose alors sur des critères de notoriété, confiance et service : agences régionales Hörmann avec commerciaux dédiés, hotline pour la motorisation et service pièces détachées efficace s'ajoutent à une gamme très étendue, à multiples déclinaisons esthétiques. Parmi elles, l'offre de décors coordonnés avec la porte d'entrée. Une proposition essentiellement concentrée sur le haut de gamme des portes d'entrée de la marque (en alu), ce qui en a limité l'impact.



24 coloris pour la finition Duragrain d'Hörmann.



Émetteurs HSE 2 BS, collection 2013. Hörmann.

Portes d'entrée et de garage



Motorisations de porte de garage et de portail



Systèmes de portes industrielles



Equipements de quai



Les portes du leader européen



Paris Nord Villepinte
04 - 08 Novembre 2013
Hall 6
Stand M 127

HÖRMANN
Portes pour l'habitat et l'industrie





Porte de garage sectionnelle finition Duragrain, rainures L. Hörmann



Hörmann développe son offre de porte de garage/porte d'entrée coordonnées.



Porte de garage sectionnelle finition New Silkgrain, rainures L, blanc ou titane.

Sur Batimat, il révélera donc un enrichissement du champ des harmonisations aux portes acier : mêmes rainurages, motifs cassettes ou décors inox. Pour aller plus loin, Hörmann a travaillé sur l'extension du concept de coordonnées au portail, grâce à un partenariat conclu avec KSM. Il se traduit par la collection Affinity Line qui sera dévoilée sur le salon : une porte de garage et une porte d'entrée Hörmann couplées à un portail KSM au design assorti. Avec 4 motifs, 2 poignées, 4 couleurs, cette collection allie, à l'image des fabrications des 2 industriels, esthétique recherchée et qualité & longévité exemplaires.

Les portillons de garage indépendants font leur apparition en 2 vantaux, les rainures pouvant s'aligner sur le motif de la porte. Ils sont équipés d'un large cadre ouvrant et d'hubriserie tubulaire en alu (profilé type 2).

Enfin, Hörmann a lancé de nouveaux coloris et décors pour les émetteurs HSE 2 BS du système radio sécurisé BiSecur : teintes vives - vert, violet, jaune, rouge et orange -, aspects bois réalistes -

aspect bois de racine clair, bois clair, bois foncé et bois de racine foncé -, et aspect métallisé ou Carbone. L'Appli BiSecur Gateway, disponible dès cet automne, permet de piloter portes de garage et d'entrée via Internet, par Smartphone ou tablette ; la commande est simple : symboles didactiques et affichage automatique de la position de la porte en cas d'exécution motorisée.



La porte latérale HST se décline en 3 motifs et 3 finitions. Hörmann.

DES GAMMES DE PLUS EN PLUS SOPHISTIQUÉES



Gamme coordonnée Fabiana. Eden-Vendôme.

Atlantem et Vendôme unissent leurs forces, dans un contexte baissier du marché, certes, mais à court terme ! Pour Éric Brun, Responsable Marketing Atlantem/Vendôme et Philippe Le Bougeant, Responsable Développement Fermetures, ce marché en léger repli sera probablement à terme boosté par le segment rénovation. Si la porte plafond ne promet plus de croître, « la progression se fera sur le marché de la sectionnelle latérale où le parc à remplacer est important : ce sont les portes coulissantes, battantes en bois ou PVC, voire basculantes 'tôle' que nous remplaçons aujourd'hui par de nouvelles solutions ». Une nette demande de personnalisation se confirme par la couleur, la disposition des hublots et la matière inox. Le taux de motorisation est en hausse, le consommateur recherchant sécurité, isolation et facilité d'ouverture/fermeture. Les nouveautés s'inscrivent dans la logique de ces constats, à commencer par la porte à déplacement latérale «Intuitive». Grâce à son précadre de pose en alu laqué blanc, sa mise en œuvre est « d'une facilité exemplaire », le maximum de tâches étant effectué en atelier pour simplifier la vie des poseurs. Le seuil est aussi en alu. Les écoinçons et retombées de linteau parmi les plus faibles du marché sont un avantage sérieux en réno ! 5 modèles de panneaux sont proposés en finition Woodgrain ou lisse, en coloris de base blanc, beige, chêne doré et gris 7016. Les autres teintes RAL en finition structurée mat fin ou sable sont aussi disponibles. Innovation encore avec la gamme coordonnée Eden (marque d'Atlantem)/

Vendôme pour harmoniser portail, porte de garage et porte d'entrée : 9 modèles déjà proposés, déclinables en sectionnelle plafond ou latérale, privilégiant un style moderne : panneau 40 mm isolé en mousse de polyuréthane (Up 0,51), motorisation et mise en œuvre aisée grâce au précadre pour les latérales. Pour les sectionnelles, ressorts de tension laqués poudrés (durée de vie de +40 %) et charnières laquées blanches posées en atelier. Côté motorisation, « Somfy Io est le standard et offre l'avantage du retour d'information instantané sur l'ordre passé mais permet également de piloter ses ouvertures à distance par la box TaHoma ». Un système compatible avec l'ensemble des produits motorisés Vendôme.



Gamme coordonnée Senna, Eden-Vendôme. DR Eden



Porte de garage latérale, Senna, de Vendôme. DR Vendôme.

Porte de garage Coffea de Vendôme. À assortir à porte d'entrée Eden et portail Vendôme.





Éliade, porte de garage Éveno, coordonnée à porte d'entrée Sphinx de Caib.



Motif floral Fidis, coordonné porte de garage Éveno/porte Sphinx de Caib.

Grande nouveauté chez Éveno Fermetures :

« Harmonisez votre porte d'entrée Sphinx avec votre porte de garage Éveno ». Il est désormais possible de coordonner ces portes de CAIB avec différents modèles dont Éliade, qui conjugue élégance et esthétique épurée, et Fidis, qui mise sur l'originalité de son thème floral. Éveno Fermetures, acteur incontournable sur le marché du volet roulant et de la porte de garage, installé à Ploemeur (56), développe cette nouvelle offre en partenariat avec CAIB. La filiale du groupe Liébot, installée à Cholet, fabrique sous la marque Sphinx des portes d'entrée en PVC ou Alu. Les portes de garage sectionnelles en alu avec mousse injectée Éveno sont à choisir dans les principales couleurs tendance du marché. Hublots inox en option. Éveno vend en négoce. Le particulier pourra commander dans le même point de vente les 2 produits coordonnés.

Fame confirme la tendance des particuliers à vouloir harmoniser la porte de garage avec l'ensemble de la maison.

Pour les professionnels, l'heure est à la diversification, l'important étant de proposer des produits inédits, sortant de l'ordinaire, estime Élodie Janson, Stratégie & Marketing. Pour répondre à ces exigences, Fame a travaillé en collaboration avec le designer Laurent Guillon sur la création d'inserts et hublots inox uniques : la sortie officielle des « Créations Fame » marque la rentrée 2013. « 20 modèles exclusifs classés en 3 gammes, s'adaptant aussi bien à la

rénovation qu'aux nouvelles constructions. Gamme Design, Déco ou Archi, il y en a pour tous les goûts et tous les types de maison ». Ces modèles arborent inserts en inox et hublots à triple-vitrage, le particulier choisissant le type de verre des hublots et la couleur de la porte. Il peut aussi obtenir la réalisation de modèles sur demande. « Toujours plus à l'écoute de ses clients », Fame a développé 10 modèles de portes de garage harmonisées aux portes d'entrée MID. Le partenariat étroit noué avec la MID permet aux professionnels de passer commandes de la porte de garage et de la porte d'entrée chez Fame... qui travaille toujours avec RD Productions et MID sur la création d'une collection de modèles harmonisés porte de garage/porte d'entrée et portail. À suivre !



4 inserts en alunox distinguent Sillage, modèle coordonné Fame/MID.



Solée, modèle coordonné Fame/MID : hublot triple-vitrage et inserts design.



Les Créations Fame, modèle Réseau.

FAAC

PORTES AUTOMATIQUES

**FAAC**

AUTOMATISMES DE FERMETURE

**FAAC**

PARKING & CONTRÔLE D'ACCÈS

**FAAC**

VOLETS ROULANTS & STORES

**FAAC***Simply automatic.*

Pour vous et vos clients, FAAC propose des solutions simples à installer et facile d'utilisation !

La qualité, la fiabilité et la simplicité de mise en oeuvre des produits FAAC ne manqueront pas de vous séduire. Les motorisations sont parfaitement conformes aux normes européennes et garanties 3 ans (5 ans pour les moteurs tubulaires).

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

BESOIN D'UNE FORMATION ?

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

NOUVEAU : FORMATION EN LIGNE !

Passez 1h avec un technicien à la découverte d'un des produits FAAC (conseil d'installation, câblage et mise en route, maintenance...). Toutes les dates disponibles sur le site www.faac.fr.

RENDEZ-VOUS SUR BATIMAT HALL 6, ALLÉE G & STAND N°128

VENEZ DÉCOUVRIR NOS NOUVEAUTÉS 2013 !

- Cartes électroniques safe & green 230 V pour portail : sécurité & économie d'énergie ne font plus qu'un.
- Motorisation de volets roulants « plug & play » pour une mise en oeuvre simplifiée.

FAAC FRANCE - 377 rue Ferdinand Perrier
69800 SAINT PRIEST - info : 01 69 53 60 62
www.faac.fr



Miami by Me, la porte sectionnelle personnalisable selon France Fermetures.

France Fermetures mise sur la personnalisation et la rénovation, moins impactée que le neuf, pour contrecarrer un marché en régression confirmée, sans reprise significative envisagée pour 2014. Pour accompagner ses clients, l'entreprise met en œuvre les solutions répondant au mieux à leurs attentes et aux besoins des particuliers : « Une gamme complète de portes de garage adaptées à toutes les situations de pose (sectionnelles plafond et latérales, portes enroulables et traditionnelles), des services innovants pour simplifier la vente (configurateur 3D sur PC et Tablettes, Devis flash, Commandes en ligne 24h/24-7j/7...) et des produits séduisants pour se différencier auprès des particuliers », résume Mickaël Silva, Chef de produit. La dernière-née des sectionnelles, Miami By Me, permet de personnaliser un projet en associant couleurs, finitions ou matières pour créer un modèle unique spécialement adapté à la façade, via différentes simulations et visualisation en 3D du rendu final sur la photo de sa maison. L'utilisateur choisit ses dimensions puis crée sa porte de garage en 4 étapes : il associe 2 couleurs qui composeront la porte parmi plus de 50 coloris RAL et 5 finitions



Chacun dessine sa porte de garage Miami by Me. France Fermetures.

plaxées bois (chêne foncé, acajou, merisier, chêne blanc et chêne doré) ; il colore les sections de la porte dans les tons choisis, sélectionne ses hublots parmi plus de 10 modèles et les dispose à sa guise. Pour peaufiner l'intégration de la porte de garage à l'ensemble de l'habitat, le configurateur permet d'ajouter des décors prédéfinis de mur (brique, pierre blanche, bois...) et sol (gazon, pavés...). Le projet finalisé peut être enregistré et l'envoi par mail d'un devis établi sur la base des éléments sélectionnés est proposé. Ce configurateur est mis à disposition sur l'App Store, Google Play et www.france-fermetures.fr. Les retouches en temps réel permettent de « créer le modèle parfait qui saura valoriser et distinguer son habitat... Avec By Me, le sur-mesure n'est plus seulement une histoire de dimensions... »

Pour le groupe GMH « dans le contexte actuel, le marché de la Porte de garage se porte plutôt bien ». Le produit bénéficie d'une attention identique à celle prêtée au portail ou à la porte d'entrée grâce à son implantation courante de plain-pied. D'où la « tendance indéniable à l'harmonisation des fermetures ». Rapidité d'ouverture/fermeture et espace minimal pris à l'intérieur du garage sont essentiels. Les sectionnelles plafond répondent à ces critères et représentent la majorité des ventes, note Sylvia Audiau, Chargée Marketing et Communication. Le Groupe GMH commercialise donc depuis 2013 via la société SNB une sectionnelle plafond aux nombreux atouts. Esthétique : 3 aspects extérieurs (lisse, stucco ou Woodgrain), aspect intérieur en micro-vagues, 5 motifs de panneaux, 14 coloris standards et 2 tons bois disponibles. Comme sur sa porte latérale, les panneaux sont fabriqués sur-mesure, à même hauteur. Motifs centrés et réguliers et formats de hublots conformes à celui des cassettes



1



2

1 - 2 - Tous les styles de portes de garage sont permis avec Miami by Me. France Fermetures.



Montage sur équerre pour la sectionnelle latérale SNB/Groupe GMH.



optimisent le résultat visuel. Cette porte s'installe facilement partout. En version motorisée, elle ne nécessite que 100 ou 150 mm de retombée de linteau et d'écoinçon. Une solution de faux linteau assorti à la porte règle le problème éventuel d'espace. Les ressorts de traction peuvent être précontraints en usine, autorisant une pose en 3 h par 1 seule personne. La personnalisation est infinie : gamme complète de hublots et décorations inox, tous coloris RAL et sérigraphie suivant banque d'images ou photo personnelle, pour s'harmoniser aux portails et volets. La sectionnelle latérale conçue par le service R&D du groupe marie les détails techniques différenciants pour le particulier et pour le professionnel chargé de la pose : chariots à roulement à bille avec bandage thermoplastique silencieux ; roulettes réglables pour ajustement parfait et simple ; rail de 3cm d'épaisseur. Dotée de moteurs allemands Berner, elle répond aux normes en vigueur : protection antivol par mécanisme de verrouillage unique, éclairage à LED économique, fonction ouverture rapide, système d'arrêt automatique intelligent. Le montage de la motorisation sur équerres spécifiques facilite l'installation par 1 seule personne et autorise un gain de place pour le passage de porte. Les atouts esthétiques sont identiques à ceux de la sectionnelle plafond précitée.



La porte enroulable préfabriquée heroyal RD 75 séduit par sa rentabilité et sa flexibilité. Prête à monter, elle s'adapte aux configurations les plus variées et se distingue par le choix des dimensions, coloris et équipements. Les éléments prémontés garantissent installation rapide, gain de temps et donc niveau élevé de rentabilité au montage, avec ou sans caisson. Disponible depuis mi-2012, elle complète la gamme heroyal avec pour objectif de satisfaire aux exigences les plus pointues en matière de qualité et design, d'adaptation à toute configuration, en secteurs commercial, industriel et privé, tout en proposant les avantages d'un système prêt à monter. Matériaux et technologie de qualité assurent la rapidité d'ouverture/fermeture et un fonctionnement silencieux du tablier. La stabilité du tablier est particulièrement importante pour les grandes ouvertures que sont les entrées de garage : dans le système heroyal RD 75, les lames en alu formées par roulage sont montées en fortes épaisseurs de matière, avec un remplissage en mousse et un embout spécial. Résultat : largeur libre de 4,8 m et résistance au vent classe 4. Pour la résistance aux intempéries, les lames de tabliers et caissons reçoivent un vernis épais 2 couches, et les profilés extrudés un revêtement à poudre hwr hautement résistant. La vaste palette de couleurs offre une grande liberté de conception qui s'ajoute au choix d'équipement supplémentaire en option, pour multiplier les possibilités d'adaptation individuelle à l'environnement. Le tablier est disponible avec des profilés pour hublot et aération. Heroyal propose aussi lame finale de sécurité optoélectronique (OSE) et manivelle de secours (NHK).





Porte Duo à portillon intégré Isea.



1 1 - 2 - À chacun son style avec Duo d'Isea.

La tendance de ce 1^{er} semestre est très positive. Isea France enregistre une croissance à 2 chiffres se félicite Anthony Garzia, Directeur commercial. Réno et neuf restent dynamiques, grâce à plusieurs leviers utilisés au quotidien : en 1^{er} lieu la personnalisation de sa porte, le client final la voulant différente de celle de son voisin ; différents kits déco le permettent chez Isea. Grâce au savoir faire initial du rideau métallique, le délai de livraison du sur-mesure sous 15 j n'importe où en France, en est un autre. Fruit d'un « savoir faire 100 % made in France qui fait la différence », la porte avec portillon devient belle et robuste. Dans les prochains mois, Isea va encore dynamiser son réseau de revendeurs : « Il est primordial de les aider dans leurs différentes actions de vente ». La gamme de sectionnelles résidentielles Duo contribue à leur succès : certifiées EN 13241-1, en standard ou sur mesure, elles se déclinent en une riche palette de teintes et matériaux pour en favoriser l'esthétique unique. Rigides et isolantes (tablier des panneaux composé de tôle d'acier sur les 2 côtés, panneaux 42 mm injectés de mousse polyuréthane sans CFC), elles offrent le choix entre 5 gammes de finitions (Ambiante, effet bois, Top couleur, No Limit et anti graffiti). Choix de hublots et poignées alu, chatières, grilles de ventilation et stickers déco en acrylique argenté (kit Adhéco) complètent la possibilité pour chacun de créer « sa » porte, automatisable (kit One avec 2 émetteurs 2 voies et 1 émetteur mural). 2 versions : pour configuration retombée de linteau classique ou, plus exigeante, avec encombrement minimal. Le portillon à seuil 25 mm s'intègre par alignement avec les panneaux (profils alu laqués), se manipule facilement et sécurise l'accès au garage (serrure multipoint Duo). Il peut être adjacent.

Les portes bois sont en recul au profit des portes acier qui séduisent de plus en plus, constate Marie-France Javey Directrice Générale de la société éponyme : la qualité des plaxages aspect bois sur acier évite l'entretien du bois. Si la basculante reste prédominante pour les garages collectifs, en réno, les particuliers optent plutôt pour une sectionnelle latérale ou à refoulement plafond. La part des sectionnelles augmente donc, « terme générique qui regroupe une multitude de portes différentes, du bas au haut de gamme, du PVC au panneau acier, de la porte non isolée à celle en 20 ou 40 mm, de l'isolation en polystyrène à la mousse polyuréthane de très haute densité... » En neuf, les consommateurs continuent de chercher un prix. En réno, ils privilégient notamment sécurité (demande de serrure multipoints pour le portillon incorporé aux portes sectionnelles), qualité (essentielle, comparatif préalable aidant) et confort d'utilisation (choix de portes motorisées télécommandées, libérant un maximum d'espace). Les ossatures de sectionnelles R100 qui ne nécessitent que 100 mm de retombée de linteau sont idéales.



2



880 photos Javey Image pour personnaliser sa porte de garage.



Venus by Javey, vue intérieure.



La demande de portes isolées augmente fortement et la personnalisation est de règle, dans la logique d'une recherche appliquée de renseignements avant achat : la tendance est aux panneaux lisses avec décors inox fantaisie ou hublots carrés ou ronds à la verticale plutôt qu'à l'horizontale, aux aspects bois, « très recherchés, soit en plaxage pour une finition moderne, soit pour la réno en sérigraphie pour un visuel 'à l'ancienne', avec reconstitution de porte à 2 vantaux... » Les distributeurs recherchent, eux, la facilité d'installation. Le marché étant difficile, ils doivent consacrer plus de temps à la vente et optent pour des produits rapides à poser. Les installateurs professionnels de la fermeture sont plus à même de proposer des produits répondant aux multiples exigences du consommateur que la GSB, « qui se cantonne souvent aux produits basiques et de dimensions standard ». L'offre Javey répond « aux attentes des utilisateurs les plus difficiles avec ses produits innovants, par le biais de ses installateurs agréés », particulièrement sa gamme de sectionnelles à déplacement latéral et sectionnelles plafond, avec ou sans portillon incorporé : « Une production 100% française et sur-mesure, y compris les panneaux sandwich acier 40 mm avec mousse de polyuréthane très haute densité ». La sectionnelle Venus by Javey offre une sécurité renforcée grâce à sa serrure spécialement étudiée pour portes motorisées : son verrou automatique vertical bloque la porte à la fermeture, assurant tranquillité des utilisateurs et sécurité des biens. Elle s'installe partout : 100 mm de retombée de linteau suffisent (modèle R100), solution idéale pour remplacer d'anciennes basculantes ou coulissantes, avec l'avantage pour l'installateur d'être très facile à poser : fixations étudiées pour la mise en œuvre même en cas d'encombrement ou de linteau insuffisants, avec habillages assortis pour masquer les mécanismes.



L'ossature R100 ne nécessite que 100 mm de retombée de linteau. Venus by Javey.




Hall 6 stand J 128



Portes de garage g60 & SATIN

3 finitions, 8 modèles,
Des centaines de possibilités !



Uniquement
chez
Normstahl !



Panneau isolant 42 mm !

- > Largeur ajustée au mm
- > 2 finitions sur porte g60
Pointe de diamant, woodgrain
- > 6 coloris standard dont 2 tons bois
- > Finition lisse sur porte SATIN
- > 10 coloris standard dont 3 tons bois
- > Panneaux à rupture de pont thermique
- > Motorisations adaptées (Magic)









www.normstahl.fr





Venus By Javey, avec panneaux lisses et décors aspect inox motif fleurs.



Serrure de sécurité avec verrou automatique vertical. Venus by Javey.



Panneaux lisses et hublots inox pour la sectionnelle Venus by Javey.

Chaque Venus by Javey est une création personnalisée, réalisée sur mesure, avec un visuel novateur et adapté à toutes dimensions : concept Unique by Javey®. Tous les panneaux ont la même hauteur, sans recoupe donc sans embouts disgracieux. L'emplacement des motifs s'adapte automatiquement aux dimensions spécifiques lors de la fabrication. La porte multiplie aspects, couleurs et motifs : 2880 modèles livrés sur mesure sous 3 semaines, dont 220 en standard ou préférentiels. La finition de surface est soignée : vernis structuré haute résistance (rayures et corrosion) de série en couleurs standard. La personnalisation va plus loin avec une des 880 photos Javey Image proposées sur www.javey.com, une photo du client ou la réalisation de son projet personnel (reconstitution d'une porte à l'ancienne). Les motifs déclinent aspect inox classique (rond, losange, rectangle) ou moderne (fleurs, soleil, comètes, vagues). Hublots en verre feuilleté double vitrage, avec décors arbre, femme, oiseaux ou fleur en accentuent l'originalité. Le confort de toute la famille est pris en compte : digicode pour les enfants et chatière. Fabrication selon des procédés écologiques, conforme à la norme européenne NF-EN 13241, nommée au Trophée des Entreprises de Franche-Comté dans la catégorie Innovation.

Lakal revendique 90 ans de savoir-faire en matière de portes de garage. Ses portes enroulables se déclinent en une large gamme de couleurs, avec ou sans hublots ou profils d'aération, avec des profils alu disponibles en différentes tailles,

résistants dans le temps. Inserts dans les rails de guidage, arrêts latéraux en PVC, bagues d'axes adaptées et moteurs électriques puissants mais peu bruyants assurent un roulement silencieux. Primo et Tertio sont recommandés pour les garages de taille moyenne. Leurs fronts linéaires en alu laqué sont disponibles dans de nombreux coloris standard ou spéciaux. Les lamelles de 75 mm sont indéformables. Profilés AHS 75 (double paroi injectée de mousse), module de lame 20 mm, attaches métalliques en acier, moteur tubulaire 230 V et dispositifs de commande. Primo est conçu pour une largeur de 3,80 à 4,20 m et une hauteur de 2 à 2,60 m. Tertio, en 4,50 à 5,50 m de large et 3,80 à 5,40 m de haut, cible particuliers et professionnels. Les portes à refoulement plafond avec poulies de guidage sont optimales pour hauteurs de linteau réduites et garages bas. Alto 5 est spécialement conçu pour les petites hauteurs : faible retombée de linteau (50 mm), largeur maxi 3 m, hauteur maxi 2,20 m. Sécurité, confort, fiabilité et design sont les maîtres mots de Lakal : toutes ses portes sont équipées d'un dispositif anti effraction et conformes aux normes de sécurité EN. Elles sont équipées de dispositifs d'arrêt d'urgence et anti-chute et de moteurs silencieux, source de confort. Matériaux de qualité et technique éprouvée assurent leur résistance, design épuré et large palette de couleurs leur esthétique.



Motorisation silencieuse et dispositifs de commande. Le confort selon Lakal.



Porte à refoulement plafond Lakal.



Porte roulante pour garage de taille moyenne. Primo, Lakal.



Design épuré et qualité de fabrication des portes de garage Lakal.



Porte Lakal Primo.

Pour Maine Fermetures, la porte de garage joue un rôle capital dans la protection thermique. Place donc à la porte performante et isolante, à 2 vantaux, lancée sur Artibat. Les panneaux de 28 mm composés d'une âme isolante en polystyrène expansé offrent une excellente résistance thermique : ΔR 0,21. 2 renforts mécaniques en polypropylène pour la rigidité, 2 parements en tôle aluminium laqué disponibles en 8 coloris pour l'esthétique, un joint brosse installé entre porte et pré-cadre pour isoler et faciliter la pose, une serrure 3 points pour la sécurité... Fini, la porte de garage passoire !



Porte de garage isolante 2 vantaux de Maine Fermetures.



BatiTrade[®] - PRO -

Application Web de Gestion Commerciale



Testez BatiTrade Pro

L'application web des professionnels de la menuiserie

GRATUITEMENT PENDANT 2 MOIS !

Offre sans engagement du 1^{er}/10/2013 au 31/12/2013 www.testez-batitrade-pro.com

✓ Modules de configuration et de chiffrage web 3D (Plan à l'échelle, mise en situation virtuelle, 3D temps réel au format PDF)

✓ Gestion commerciale, ERP et CRM (Gestion complète de votre activité, du devis à la facturation, fichiers clients, produits et documents, géolocalisation, statistiques, agendas partagés, publipostage, etc...)

Disponible sur   



Porte sectionnelle plafond Satin de Normstahl Entrematic.

Normstahl Entrematic, c'est une grande première, propose cet automne une gamme de portes industrielles (pleines, vitrées, avec portillon...) complémentaire à sa gamme résidentielle. Les produits seront présentés à Batimat sur le stand Entrematic (**Hall 6 Stand J 128**). Bruno Segura, directeur commercial, résume sa perception du marché : « Aujourd'hui, le choix d'une porte de garage dépend essentiellement de critères techniques tels que hauteur de la baie, largeur de l'ouverture ou implantation du garage. Il faut cependant noter que l'esthétique revêt une importance toute particulière. L'harmonisation de la porte du garage avec la porte d'entrée et le portail ou l'architecture globale de la maison demeure un critère subjectif et émotionnel à prendre en compte. L'aspect thermique est quant à lui de plus en plus pris en considération, dans la mesure où la porte de garage est considérée comme une seconde entrée de la maison ». L'offre de Normstahl Entrematic est adaptée à ces tendances. Ses sectionnelles plafonds et latérales sont particulièrement isolantes : tous leurs panneaux sont à RPT. « Dans le même esprit de respect de l'environnement et de gestion responsable, ses moteurs deviennent économes en énergie (seulement 2kW pour un moteur en veille) ». Normastahl répond aussi à l'exigence croissante de sécurité renforcée, « la porte de garage étant une cible relativement prisée des cambrioleurs », et n'oublie pas les installateurs : « le temps, c'est de l'argent », dit l'adage, il leur propose donc « des solutions offrant un gain de temps non négligeable lors de la pose ». Dans un contexte concurrentiel « qui les oblige à être performants et à faire des offres pertinentes » il leur apporte « la totalité des réponses pour faire face aux demandes des particuliers qui souhaitent

associer confort, esthétique, sécurité et design ». Leur maîtrise technique et commerciale leur permet de vendre et installer les produits Normstahl Entrematic adaptés à cette demande, comme Satin, sectionnelle plafond acier galvanisé en 42 mm, déclinée en 10 teintes standards et 10 coloris préférentiels. Elle s'harmonise à toute architecture de façade grâce à la largeur de ses sections fabriquées sur-mesure et aux 6 finitions d'aspect lisse satiné. Un noyau isolant, situé entre les panneaux métalliques intérieur et extérieur thermolaqués (double paroi avec mousse polyuréthane sans CFC pour l'isolation acoustique), assure la RPT : valeur U 1,00 (surface 10 m²) pour la porte montée. Les roulettes à roulement à billes permettent une manœuvre silencieuse à ce produit qui s'intègre astucieusement aux garages avec retombées de linteau et écoinçons réduits. Garantie usine de 10 ans, système de verrouillage breveté et



Porte sectionnelle plafond Satin avec porte de service coordonnée. Normstahl Entrematic.

classe de résistance répondant à la norme européenne ENV 1627 pour cette porte certifiée TÜV, à détection d'obstacles, qui peut s'équiper d'origine ou ultérieurement d'une motorisation à télécommande radio Magic 600 ou Magic 1000. Dimensions maximales l 5000 x h 2500 mm et porte de service coordonnée disponible.



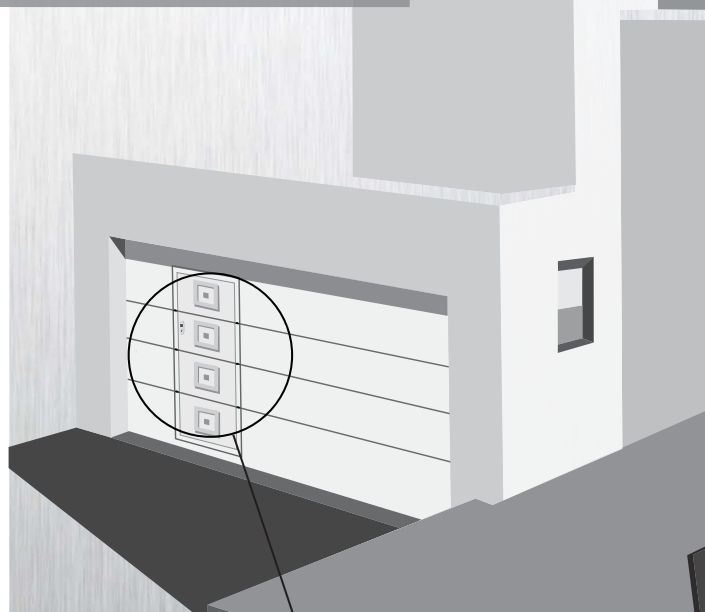
1 - 2 - Une 1^{ère} à Batimat chez Normstahl Entrematic : des portes industrielles.



À découvrir sur Batimat, les portes industrielles Normstahl Entrematic.



L'ALLIANCE DE LA QUALITÉ ET DU DESIGN



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

www.fame-france.eu



Safir revendique une fabrication régionale.



Nouveau devis en ligne plus convivial pour la basculante Safir S400. ©Safir



Porte basculante, non débordante, automatique en un seul bloc Melodia, version bois. Safir. ©Safir

Le groupe Safir persévère dans sa stratégie de développement habitat via ses filiales Astec et Safir Habitat, confirme Philippe Prévert, Responsable Communication. Constatant des commandes croissantes sur ce marché du résidentiel, et les carnets de commandes confirmant la stabilité des marchés du collectif et de l'industrie, Safir a installé une unité de fabrication de portes et portails automatiques dans le nouveau bâtiment inauguré avant l'été à Gargenville (78) en présence de nombreux clients (Cf EDLB 94). Dans la même logique, il a investi dans une machine à commande numérique pour l'usine de Cuvilly (60). La gamme de portes battantes et portails coulissants s'est enrichie de modèles au design plus contemporain ou plus traditionnel. Tous ses produits arborent un visuel spécifiant une fabrication « dans nos régions ». La production est toujours sur mesure. Pour son produit phare du marché du collectif, la basculante non débordante Safir S400, un nouveau devis plus convivial et plus simple à remplir est en ligne dans l'espace pro du site www.groupesafir.com.

LA SOCIÉTÉ DELLA VECCHIA REJOINT LE GROUPE SAFIR

Il se renforce ainsi dans la fermeture (portes et portails automatiques), toujours dans le domaine de la fabrication. Ce rachat permet au Groupe Safir, présent sur les marchés du collectif, de l'industrie, de l'habitat et du commerce, d'étendre sa gamme de portes sectionnelles habitat, fabrication dans laquelle est spécialisée Della Vecchia (à Villard-Bonnot près de Grenoble-38), auprès de ses clients installateurs. ■■

SDA, Société de Distribution d'Automatismes, fabrique en France 8 000 portes de garage/an. Les portes ouvertes organisées en mai pour célébrer ses 20 ans ont permis de découvrir ses ateliers dotés de nouvelles machines-outils, son sens du service (assistance téléphonique, formations mensuelles gratuites, commande possible en ligne, personnalisation) et ses 3 nouveaux produits : First, en entrée de gamme, Kaméléo, pratiquement invisible, et Safe Step, porte avec portillon. First est une porte 40 mm à ressort intégré dans les rails (économie de quincaillerie), disponible en 2 hauteurs (2000 et 2125 mm), en largeur maxi 3000 mm. Un produit d'entrée de gamme mais conforme à la qualité SDA, décliné en manœuvre motorisée avec 2 commandes ou manuelle avec serrure. Fabrication spéciale pour Kaméléo : grâce au tablier doté d'un contre-lattage en bois, la porte s'aligne sur la façade, devenant pratiquement invisible. Un produit conçu et réalisé à la demande, qui démarque l'offre de la société de Lesquin. Le portillon intégré Safe Step allie discrétion et sécurité accrues : nouvelle serrure 5 points à crochets et nouveau ferme-porte, seuil extra plat pour cette porte de service parfaitement intégrée au tablier de la porte de garage. Autre atout de SDA, Isola Door, disponible en panneau lisse et mono nervure, blanc standard ou laquage mat ou sablé,



Ressort de porte double (haut) Câbles double pour votre sécurité Ressort de traction double dans les guides de façade Pré-cadre complet blanc

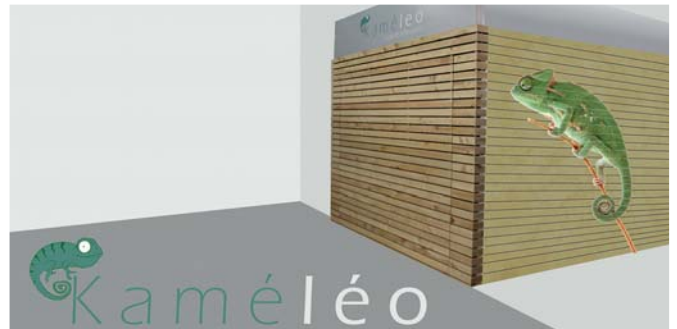


First, l'entrée de gamme de SDA.





Isolation thermique et phonique au top (60 mm) pour Isola Door de SDA.



La porte de garage Kaméléo se fond dans la façade. SDA.

personnalisable par décorations inox. 60 mm de mousse polyuréthane lui assurent une belle isolation thermique et phonique. Avec ses joints haut double-lèvres, sur rail de façade fixé aux murs (RPT) et bas alvéolé maximisant l'étanchéité au sol, ce produit est idéal pour le BBC. Dans un marché jugé plutôt difficile, l'investissement porte de garage est reporté sinon annulé. La concurrence s'exacerbe et la guerre des prix fait rage, certains sacrifiant en partie leurs marges. Ce n'est pas la stratégie de SDA qui mise sur l'innovation et la personnalisation de son offre, bénéficiant de l'argument « Made in France » apprécié des acheteurs. Vendant aujourd'hui majoritairement ses portes de garage en réno, donc en dimensions hors standard, le fabricant tire parti de sa production sur mesure.



Porte de garage en aluminium SIB.
Ouvrant à la française. RAL 5005 givré.



Poignée ergonomique avec parement inox pour porte latérale coulissante SIB.

SIB ne cesse de développer ses créations, grâce à son service R&D. Ce fabricant vendéen spécialiste et leader sur le marché français de la production de portails & clôtures, portes de garage latérales & battantes, volets battants & coulissants et garde-corps répond ainsi à un « marché toujours plus exigeant et friand d'innovations ». Ses portes de garage en alu thermolaqué aux multiples couleurs et dimensions se déclinent en latérale coulissante et battante, s'adaptant à tout style de construction, ancien ou moderne, en réno ou neuf. Pour José De Morais, Directeur des ventes, « Les nouvelles tendances laissent place aux lignes horizontales espacées et épurées. Les inserts en alu anodisé ou les hublots inox donnent un côté chic et moderne. Les coloris du moment restent incontestablement les gris, notamment le 7016 ». Dernière nouveauté en date, sur la gamme Confort, le portillon de service apparaît dans la porte latérale coulissante ; doté d'une poignée ergonomique, il peut adopter un parement inox. Innovation majeure de cette porte latérale Confort, son pré cadre en alu extrudé et préparé aux dimensions en usine, qui fait office, au-delà des finitions et de l'étanchéité, de gabarit de pose. Sa facilité d'installation en fait « la porte latérale la plus rapide à installer du marché : 1 seule personne suffit à l'installer ». C'est également « la seule sur le marché à s'affranchir des charnières apparentes, la rendant aussi belle à l'intérieur que de l'extérieur ».



Porte latérale coulissante alu avec portillon intégré à poignée ergonomique et hublots inox. SIB.



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

Historiquement, on assiste à la prise de part de marché de la sectionnelle sur la basculante, constate chez Soprofen Renaud Pfalzgraf, Responsable marketing produits et services. Sur ce marché de la sectionnelle, il décèle 2 tendances lourdes : l'une vers des produits entrée de gamme plutôt très standards, au prix attractif et bataillé. Un schéma difficile à tenir sur le moyen terme. L'autre tendance est inverse, orientée sur des produits premium, de qualité et finition irréprochables et, surtout, favorisant la personnalisation. « Couleur, hublots, appliques design, mais aussi portillon, motorisation ouvrant à la domotique, toutes ces options trouvent de plus en plus preneurs chez le client final pour qui les éléments de la maison, dont la porte de garage, deviennent un moyen d'expression de leurs goûts et personnalité. Le nombre d'émissions TV traitant du sujet montre bien qu'il s'agit là d'une tendance de fond... » Soprofen répond à ses attentes avec la porte sectionnelle Carsec Pro, qui satisfait aussi les entreprises dont la porte de garage n'est pas le métier principal : une nouvelle clientèle pour qui « avoir un produit facile à poser et un accès facile à des outils d'aide à la pose est la clé ». La médiathèque de Soprofen donne accès à de nombreux documents (notices, bons de commande interactifs, photos de réalisation, vidéos...). Via sa hotline téléphonique, des techniciens dédiés répondent en direct aux questions qui se posent sur chantier. Son service d'aide à la pose et ses formations proposées sur tout le territoire constituent un accompagnement de choix. Carsec Pro rime avec atouts techniques, robustesse, confort et souci du détail. Cette porte solide, sûre et silencieuse, aussi soignée à l'intérieur qu'à l'extérieur, est une conception 100 % Soprofen. Elle est facile à installer grâce à des prémontages et pré-réglages optimaux : équerres de fixation sur traverse haute et supports de traverse arrière, roulettes doubles pour réglage

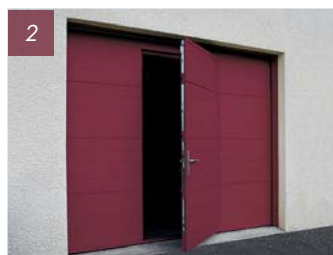
rapide de la compression des panneaux contre l'huissierie, ressorts prémontés et pré-réglés ajustables sur les crans d'huissierie. En option, le portillon intégré breveté au profil fin laqué au coloris de la porte. Pour la personnalisation, laquage tous coloris RAL, lisse ou structuré, ou plaxage chêne doré ou foncé, appliques et hublots inox 316 L à double vitrage 4-16-33/2 granité extérieur/feuilleté intérieur.

Grâce au rachat de la société Guttomat, la gamme des portes de garage Soprofen s'enrichit d'une porte sectionnelle tout alu, unique sur le marché : 100 % sur mesure y compris les panneaux à l'esthétique très soignée, en seulement 3 panneaux jusqu'à 2250 mm de haut, avec sections de panneaux toujours identiques pour un design irréprochable et possibilités de personnalisation sans équivalent : des panneaux (tout alu, mais aussi acier, bois, divers remplissage, porte coplane...) jusqu'à leur fraisage selon le dessin fourni par le client final. CarsecPro Alu offre une surface parfaitement lisse et alignée, idéale pour les habitats de style contemporain ou les maisons d'architectes, en neuf comme en réno. À voir sur Batimat

Hall 6 Stand M60



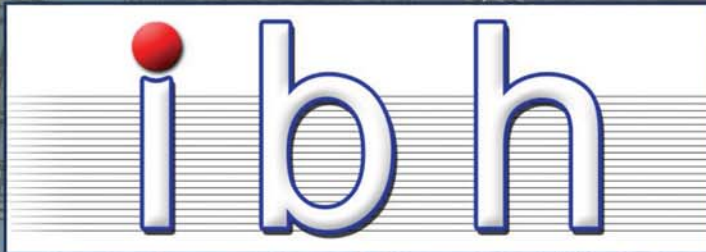
Courbe de rail alu et acier. Carsec Pro. Soprofen.



1 - 2 - Portillon intégré et sécurisé.



Porte sectionnelle tout alu, la nouvelle CarsecPro de Soprofen.



OUBLIEZ TOUT CE QUE VOUS PENSIEZ SAVOIR SUR LE CINTRAGE !

NOUVEAU



Nouvelle cintreuse à commande numérique TRICKY

Sans doute la cintreuse la plus élaborée jamais construite !

Proposée par IBH spécialiste du cintrage depuis plus de 30 ans !

Tricky : cette nouvelle cintreuse universelle, à commande numérique, pour le PVC, le PVC renforcé, l'aluminium et l'acier, est la nouvelle référence. Un concentré de technologie pour une précision et fiabilité exemplaires !

IBH C'EST AUSSI

Bancs d'essais AEV



Manutention



Cintreuse à bain d'huile



MOTORISATION & AUTOMATISMES



Ver est un automatisme en 24 V DC. Came.

Chez Came, Ver est un automatisme pour portes basculantes et sectionnelles dont l'électronique est conçue pour usage résidentiel. Installation facile, utilisation simple, puissance et robustesse sont des atouts de cet automatisme par traction qui s'adapte parfaitement à la plupart des portes de garage modernes. Muni d'un éclairage de courtoisie géré par carte électronique, de guides de transmission silencieux, à courroie dentée ou à chaîne selon les exigences d'application, cet automatisme en 24 V DC dispose en option de batteries de secours internes. Il est actionnable même de l'extérieur grâce à un accessoire appliqué sur la poignée de la porte. Carte électronique et batteries de secours éventuelles sont protégées par un boîtier élégant et solide. La connexion homologuée en 230 V AC protégée par des fusibles permet de couper l'alimentation si nécessaire (de série sur le modèle V700E). L'armoire de commande contrôle constamment le mouvement de la porte et assure une poussée sécurisée, en conformité avec les normes européennes EN 12445 - EN 12453. Une gamme complète d'accessoires peut compléter l'installation : guides de coulissement positionnables au plafond, déblocage externe avec cordelette à poser sur la poignée de série de la porte elle-même si le garage ne dispose d'aucune entrée, et accessoires de commande et sécurité. Cette nouvelle électronique en 24 V DC assure un contrôle total de l'automatisme, grâce à quelques particularités : forces d'impact



L'électronique de Ver est conçue pour un usage résidentiel. Came.

sous contrôle, sécurité maximale également moteur éteint, détection des obstacles avec circuit électronique spécial pour effectuer arrêt ou inversion du mouvement en cas de choc.

Pour Becker S.E.A. la porte de garage rentre dans le domaine de la domotique pour une gestion à distance, notamment en termes de sécurité. Les automatismes pour portes enroulables et moteurs pour sectionnelles et pour portails sont compatibles avec tous les systèmes de la maison, constate Cyrille Dupré, Responsable Technique et Marketing. Becker vient de sortir la gamme d'automatismes pour porte de garage en 868MHz, désormais compatible avec le reste de son offre et sa tablette domotique CC51. 3 produits sont mis en avant : 2 boîtiers pour la gestion de la porte et la commande de moteur filaire et un moteur tirant-poussant. Le Beck-O-Tronic 5 Centronic est une armoire avec bouton poussoir en façade et voyants de fonctionnement, qui permet de gérer une barre palpeuse optique ou électrique et un feu de signalisation. Il est livré avec télécommande EC142-II. Le Beck-O-Tronic 4 Centronic, livré avec télécommande EC142-II, dispose de 3 boutons en façade et de voyants de fonctionnement. Il permet de gérer une barre palpeuse optique, électrique ou pneumatique, l'éclairage, les cellules et un feu de signalisation. Le Beck-O-Mat 650C et 850C est un moteur tirant poussant pour sectionnelle. Il assure arrêt sur obstacle en fonction du couple, gestion de l'éclairage, de cellules et d'un feu de signalisation. Avec déverrouillage extérieur en option, il est livré avec télécommande EC142-II.

Tydom 2000 de Delta Dore permet de piloter aussi les portes de garage à partir d'un Smartphone ou d'une tablette. Il suffit à l'installateur professionnel de raccorder la passerelle Tydom 2000 à la box ADSL de son client puis d'effectuer le paramétrage des produits Radio, sans matériel supplémentaire. Tydom 2000 fonctionne de pair avec l'application iTydom 2000, téléchargeable gratuitement sur Google Play ou AppStore, une interface de pilotage à distance simple et intuitive. Le retour d'information permet de contrôler la bonne exécution des ordres donnés. ■



Ver est un automatisme pour portes basculantes et sectionnelles. Came.



Beck-O-Tronic 4 Centronic de Becker.



Boîtier de gestion Beck-O-Tronic 5 Centronic de Becker S.E.A.



Interface de pilotage iTydom 2000 de Delta Dore.

CHEZ MONSIEUR STORE, LA PORTE DE GARAGE S'OUVRE À TOUTES LES ATTENTES...

Elle se décline dans tous les modes d'ouverture et se plie aux exigences quotidiennes de la famille en multipliant ses fonctionnalités : portillon d'accès piéton, porte de service indépendante, hublots pour la lumière, grille pour l'aération, chatière... Les choix esthétiques, répondent à tous styles d'architecture : cassettes, nervures, finition lisse ou structurée, 35 formes de hublot, vitrages décoratifs et motifs inox. Côté performance, isolation et stabilité dimensionnelle sont assurées par des matériaux ThermoRésistants (acier double paroi 5/10°, galvanisé et thermolaqué ou alu double paroi thermolaqué). Les mécanismes plus sophistiqués qui commandent sectionnelles plafond et basculantes voient leur équilibrage optimisé par les répartiteurs à torsion. Ils facilitent le réglage lors de l'installation, rendent la manœuvre plus souple et assurent un fonctionnement durable. L'IRI (Indice de Robustesse et d'Isolation) mis en place par l'enseigne pour aider le consommateur à choisir sa porte de garage mesure isolation du panneau, isolation périmétrique, robustesse et résistance à l'effraction. Système multipoints d'ancrage pour basculantes, galets de blocage pour sectionnelles, coulisses renforcées pour enroulables

et serrures multipoints pour portillons d'accès piéton assurent la sécurité de l'installation. Devant la porte battante Tradition Performance, la sectionnelle plafond Ermitage Performance à double paroi acier 42 mm affiche le meilleur IRI chez Monsieur Store qui la propose avec ou sans portillon, avec système antichute par câbles de type aviation sécurisés par basculeurs automatiques et roues crantées sur répartiteurs, et système anti-pince-doigts intérieur et extérieur, en dimensions maxi L 5,50 m x H 3,00 m. Un modèle au motif exclusif de double rainurage et nervure centrale décliné en blanc, chêne doré, foncé, naturel ou vert et 180 coloris RAL. L'Ermitage est un best-seller de l'enseigne. ■■



Ermitage Performance, sectionnelle plafond à double paroi acier 42 mm, Monsieur Store.

Pour vous et vos clients, FAAC propose des solutions simples à installer et facile d'utilisation !



FAAC FRANCE - 377 Rue Ferdinand Perrier - 69800 SAINT PRIEST
TÉL : 01 69 53 60 62 - www.faac.fr



**FAAC MET SON SAVOIR-FAIRE
AU SERVICE DES VOLETS ROULANTS,
STORES ET VOLETS BATTANTS.**



FAAC : AUX QUATRE COINS DE LA MAISON !

Ses produits sont simples, fiables et déclinés en un grand nombre de versions permettant de répondre aux besoins de tous les types de marchés : résidentiels, collectifs ou tertiaires.

Sa gamme d'adaptateurs et de supports ont été étudiés pour équiper aussi bien des installations neuves ou existantes.

UNE ACTIVITÉ QUI A LE VENT EN POUPE !

La réglementation thermique RT2012 est favorable au développement de cette activité car elle incite le consommateur à s'équiper de volets plus performants dans le but de réaliser plus de 10% d'économie d'énergie.

**C'EST LE MOMENT OÙ JAMAIS
DE NOUS CONSULTER !**

**RENDEZ-VOUS SUR BATIMAT
HALL 6, ALLÉE G & STAND N° 128**



DANIEL ROY,

TRANSPARENCE, DIALOGUE ET LEADERSHIP

Daniel Roy, Vice-Président de Sapa Building Systems France.

Le Vice-Président de Sapa Building Systems France est chargé d'une mission stratégique : ancrer sur le terrain la nouvelle structure* née de la joint-venture détenue à parts égales par Norsk Hydro et Sapa, filiale d'Orkla, qui ont fusionné leurs activités de gammistes de systèmes de menuiseries d'aluminium. Le Québécois Daniel Roy mise sur son expérience et un fort leadership pour insuffler une vision commune aux équipes de Sapa, Technal et Wicona.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Diplômé de HEC Montréal en 1991, il a d'abord envisagé de prendre le relais à la tête de l'entreprise de construction familiale. L'attrait pour la grande ville et les entreprises multinationales l'a plutôt conduit à Montréal, lieu clé du Business au Canada. Après 4 ans passés chez Ernst & Young comme Auditeur externe, il intègre un groupe spécialisé en redressement d'entreprise, puis œuvre en Fusion et Acquisition dans l'industrie des pâtes et papiers au Canada et aux États-Unis.

De la finance à l'opérationnel

Il a vite pris goût aux opérations lorsqu'il a participé sur le terrain à l'intégration de sa 1^{ère} acquisition. Travailler avec les équipes au succès de la fusion et à la satisfaction des 3 piliers de l'entreprise, les employés, les actionnaires et les clients, a déterminé son approche et son mode de gestion en équipe. Il rejoint le groupe Norsk Hydro en 2005 pour présider la plus grande usine de magnésium au monde. À 35 ans, il devient

le plus jeune et premier Pdg recruté en externe par le groupe. Norsk Hydro lui propose ensuite de venir en Europe, à Oslo, en tant que Vice-Président Senior et Chef de l'audit interne, puis à Lausanne à la Direction des Finances. Après 6 ans en Europe, il prend la direction de Toulouse et d'Hydro Building Systems France au tournant de 2012, puis, en septembre 2013, il est nommé Vice-Président de Sapa Building Systems France : avec 4 sites industriels et 1000 salariés, la branche hexagonale de la nouvelle entité pèse lourd. Sa mission l'enthousiasme et il est heureux de s'appuyer sur les équipes motivées de chacune des marques du groupe, Technal, Sapa et Wicona. Leurs activités sont profitables et complémentaires. Visites et échanges multipliés sur les sites et en clientèle l'ont convaincu de cette complémentarité en termes de culture d'entreprise, d'ancrage géographique et de cible client : « Avec notre force de frappe, nous pouvons faire profiter des meilleures solutions pour nos clients, les utilisateurs et la société en général ». Le nom Sapa a été retenu pour le nouveau groupe compte tenu de sa notoriété mondiale : « Sapa devient le nom d'une marque et du gammiste de menuiserie d'aluminium le plus important de France. Chacun des sites sera dédié à sa marque : Toulouse à Technal, Courmelles à Wicona, Puget-sur-Argens à Sapa et Bonneuil-sur-Marne à Askey, la gamme industrielle et les accessoires Wicona. Chaque marque a son identité, son esprit, ses méthodes et ses points forts. Ma mission est de les faire vivre ensemble et de les développer ». Il est primordial de bien se connaître pour ne pas empiéter sur le territoire de l'autre. Daniel Roy explique le projet, partage sa vision et rassure les salariés : « Vous avez votre place au soleil dans le groupe, avec vos clients ». Un travail d'équipe : chacun donne son avis et s'implique. « Le client d'abord est notre devise ; il faut respecter son choix et conforter son attachement à l'une des marques. L'accompagnement de nos clients sera renforcé pour les aider à augmenter leur propre part de marché ». Pas de bouleversement majeur à l'horizon, ils se verront aussi bien sinon mieux servis : « Nous avons la gamme la plus esthétique, technique et complète de produits pour couvrir l'ensemble des besoins de tous les professionnels et utilisateurs finaux ». Un Comité de direction commun a déjà identifié une trentaine de meilleures pratiques des 2 anciennes structures,

à adapter à chacune : logistique, santé, sécurité, prescription, réseau... Les équipes ont visité les sites respectifs et échangé : ils affrontent les mêmes défis et s'apprécient. La difficulté réside dans un marché difficile et dans d'éventuelles idées préconçues. Daniel Roy travaille en toute transparence et en symbiose avec les responsables des marques pour créer un esprit de groupe : « On a les bons produits, les bonnes équipes et les moyens financiers ; nous sommes condamnés au succès ! » Ce message sera porté sur Batimat où 3 « kiosques », comme on dit au Québec, les stands Sapa, Technal et Wicona, démontreront que chaque marque a bien sa place. L'enthousiasme du Vice-Président se double de l'intérêt qu'il porte à la menuiserie, domaine où l'on peut s'associer aux beaux produits finis et aux multiples réalisations innovantes visibles dans le monde entier : « J'aime les beaux objets. J'ai la chance de travailler pour un groupe qui offre les meilleurs produits fabriqués dans un matériau durable et recyclable, l'aluminium ». Il apprécie aussi le caractère humain d'échanges commerciaux non réduits à une négociation sur les prix.

Daniel Roy a emménagé à Toulouse. Un retour aux sources pour celui dont un ancêtre tonnelier quittait la France il y a 350 ans pour s'établir au Québec. Son épouse et ses 3 enfants partagent sa motivation et son goût de la découverte, appréciant le bon accueil réservé aux Québécois. Canada, Norvège, Suisse ou France, pas de préférence affichée, sinon pour « le pays qui l'accueille, lui permet de travailler, apprendre et progresser ». Privilégiant l'amélioration au bouleversement, il prône la mise en œuvre sans attendre de solutions pratiques aux problèmes : le statu quo ne fait pas partie de ses options. Fonceur, il aime l'action. Ses décisions sont rapides et réfléchies. Pour ce fervent défenseur du vélo électrique, joueur de tennis et passionné de photo, « le bonheur est dans le parcours ». Il passe par la santé, l'équilibre et suppose de faire ce qu'on aime avec les gens qui ont envie de le faire avec vous. « Pragmatique, droit, accessible, bon communicant et habile négociateur », à 44 ans, Daniel Roy a la carrure et la rondeur indispensables à sa mission. ■■

*CA 6,4 milliards d'€ et 25 000 employés dans 35 pays

AGC VERTAL

ÎLE DE FRANCE, CENTRE DE COMPÉTENCES ASSOCIÉES

Bureaux vitrés dans l'enceinte des ateliers.

Le nouveau Centre de compétences Vertal Île de France incarne à Brie-Comte Robert (77) la nouvelle stratégie initiée en 2012 par AGC pour optimiser son réseau de filiales de transformation, 10 sites en France. Celui de Brie-Comte Robert est axé sur un service de proximité pour 2 marchés, architecture et agencement intérieur. L'outil industriel nouvelle génération est associé à un vecteur original de valorisation du verre : un Concept Store. Visite.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'inauguration officielle fin septembre a permis à nombre de clients et partenaires de découvrir ce site de 11 000 m², dirigé par Thierry Roux. Il est dédié au façonnage, vitrage isolant, verre trempé, de protection incendie ou décoratif, au sablage et à l'assemblage de verres feuilletés. Seul le bombage n'est pas effectué dans cette ancienne base logistique. 60 personnes s'activent à la production, l'effectif devant être porté à 80 dans les 2 ans. Le Centre Vertal IdF a réuni les compétences des 2 usines de Wissous et Collégien-Marne La Vallée qui le composaient et enregistraient 30 % de clients communs. La 1^{ère} était dédiée au double vitrage, la seconde à la transformation, au façonnage et à la trempe. Le nouveau site est doté de machines à la pointe de la technologie. C'est le cas dès la 1^{ère} étape du process, avec l'alimentation entièrement automatisée des

tables de coupe en plateaux de verre livrés de Belgique, avec tri informatisé. Le stockeur charge les plaques de 500 kg sans risque de casse. Elles sont orientées vers les tables de coupe en fonction de leur destination. Les produits résistants au feu, de 16 à 30 mm d'épaisseur, sont sciés, les films spéciaux de résistance au feu interdisant leur passage sur l'une des 4 tables de découpe traditionnelle dont dispose le site : 2 pour le verre clair, 2 pour le verre feuilleté. Le façonnage se fait à l'unitaire ou en cadence. Le site dispose d'une façonneuse bilatérale multifonction assez exceptionnelle. Une fois réalisées les opérations de polissage et perçage, les plaques de verre passent au lavage. Après vérification de leurs dimensions, elles subiront les dernières opérations de transformation en fonction de leur utilisation finale : sablage, réalisé grâce à un système de masques



Sablage par projection de corindon.



Philippe Bastien et Thierry Roux, directeur d'AGC Vertal, avec Christian Le Devehat, délégué général de Glassalia.



Table de travail et de consultation du Concept Store.

en film vinyle (principe du pochoir) par projection de Corindon, ou feuilletage. Elles peuvent passer sur la nouvelle ligne d'assemblage en vitrages isolants avec robot d'enduction qui permet de monter en double vitrage tous les verres à couche d'AGC. Un nouveau four de trempe équipé de la fonction Heat Soak Test (HST) permet de traiter des plaques jusqu'à 2 200 x 3 600 mm. Au cœur de l'atelier, un pôle « services » regroupe des machines et équipes polyvalentes capables de répondre dans les 48 h à une demande urgente. Mais AGC Vertal IdF s'attache à réduire les délais de livraison de toute sa clientèle de la région parisienne, tout en assurant une offre très large de produits de haute technicité. En fin d'opération, les vitrages sont dûment protégés avant expédition. Des bureaux largement vitrés surplombent les ateliers opérationnels depuis juin. AGC Vertal idF a bénéficié d'un investissement global de 5 M€, affiche un CA de 13 M€ avec 75 personnes et traite 10 000 m² de produits finis/an : 80 références de vitrages de grandes dimensions et 20 de petites dimensions.

L'inauguration a été animée par Philippe Roux, Directeur de ce site ISO 14001, Philippe Bastien, Directeur Général, Division Construction & Industrie, et Jean-Pierre Lemetayer, Architectural Glass Manager France, Espagne et Suisse, en présence de Nelly Philipponnat, Marketing Manager AGC France. Celle-ci était impatiente de révéler le Concept Store d'AGC : un concentré d'expertise, conseil et service qualitatif mis en scène sous sa houlette par 2 créatrices de l'Agence FG Design. Leur interprétation d'Alice au Pays des Merveilles pour le stand AGC sur Zoom Touch en 2011 avait marqué les esprits. Elles proposent une vision esthétique et efficace du savoir-faire AGC en matière de verre décoratif dans ce show-room de Vertal : 85 m² dédiés à l'inspiration des architectes, décorateurs, bureaux d'études et clients. Une invitation à la créativité et un espace de



Cette plaque de verre sablé va passer sur la ligne de trempe.

travail pour aider à concrétiser des projets d'aménagement de bureaux, boutiques et espaces de vie habitat : les suggestions d'aménagement décoratif se traduisent en ambiances pérennes, très lisibles, autour d'une table de travail et consultation de toutes les solutions AGC, illustrées par échantillons et vidéos. L'objectif est de donner envie d'utiliser le verre en faisant découvrir toute les gammes décoratives et suggérer aux autres sites d'adopter le concept...

L'outil industriel d'AGC Vertal Île de France est très pointu. Son Concept Store l'est aussi, sur le registre du verre décoratif qui a le vent en poupe. Les 2 vocations du site de Brie-Comte Robert se rejoignent sur le service et la proximité client, indispensables aujourd'hui. ■



Nelly Philipponnat et les créatrices de l'Agence FG Design.



Table de coupe du verre feuilleté.



Usinage.

DES MESSAGES FORTS

► **Philippe Bastien**, General Manager, Division Construction & Industrie : une transformation qui répond à vos besoins, un accès assuré à notre gamme et notre force d'innovation ; telle est la promesse qu'AGC entend tenir pour vous servir. Dans sa nouvelle configuration, AGC Vertal Île de France est la marque la plus tangible. Un exemple emblématique de la réorganisation du réseau architectural français d'AGC.

► **Jean-Pierre Lemetayer**, Architectural Glass Manager France, Espagne et Suisse : AGC Vertal Île de France permet de bénéficier de livraisons conjointes, apportant un service optimisé à toute la clientèle... Pour l'habitat ou le tertiaire, le site de Brie-Comte Robert apporte une dimension supplémentaire : le service et le conseil en complément de ses savoir-faire verriers. ■

INTERVIEW

FPEE, INNOVATION SUR TOUS LES FRONTS

Cécile Sanz, Présidente de FPEE.



Le stand de FPEE sur Batimat attire toujours nombre de visiteurs professionnels. Il offre en effet une image chaque fois différente mais toujours très marquante : gammes nouvelles, thématique originale, accueil convivial. Pour cette session 2013, sous l'égide de sa Présidente Cécile Sanz, l'entreprise ne faillira pas à la tradition et promet des innovations d'importance, dont une nouvelle fenêtre conçue dans un matériau mystère... Interview.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Echo de la Baie : Batimat est-il toujours un salon incontournable pour FPEE et comment abordez-vous cette session particulière ?

Cécile Sanz : C'est un salon incontournable, oui. Nous jouons le jeu malgré le déménagement en gérant notre participation dans les mêmes conditions qu'avant le changement de site : mêmes budget, taille de stand (477 m², sur un bel emplacement) et investissement des équipes. Nous avons beaucoup de projets à présenter et sommes impatients de les dévoiler. Nous sommes allés voir le Parc des Expositions de Villepinte, mais il est difficile d'imaginer comment les choses vont se passer. C'est un peu toujours un pari, mais nous avons mis toutes les chances de notre côté. Nous sommes là, nous continuons à nous battre et à vouloir marquer le coup, nous voulons faire un salon fort en innovations.

Quelle sera la thématique de votre stand cette année ?

Vous le découvrirez en novembre ! Ce sera un stand FPEE, réalisé avec nos architectes habituels, avec une thématique originale, un accueil déjeuner, des animations et des innovations sur l'ensemble de nos gammes...

Vous annoncez en particulier une nouvelle gamme de fenêtres. Est-ce pour vous mettre à niveau en termes de performance ?

Non, toutes nos gammes de menuiserie aluminium ou PVC répondent déjà largement aux exigences de la réglementation. Notre moteur, c'est l'innovation. Nous voulons nous démarquer de la concurrence. Nous avons remis l'innovation au cœur de nos préoccupations et avons constitué un comité d'innovation il y a un an pour faire avancer les choses. La menuiserie présentée est une gamme totalement innovante, qui n'existe pas sur le marché et a vocation à le faire évoluer. Présentée au Concours de l'Innovation, elle est différente à tous points de vue de ce qui existe. Ce n'est pas du PVC, pas de l'aluminium, pas du bois...

Un matériau composite ?

Si l'on veut, mais il ne s'agit pas de jonc en acier ou fibre de verre comme il peut déjà en exister sur le marché. Nous l'avons conçue en partenariat avec Rehau pour assurer plus de rigidité donc de stabilité à la pose, et pour offrir de nombreux arguments et avantages tant aux poseurs qu'aux commerciaux et aux consommateurs. Notre objectif est de nous écarter des sentiers battus, de cumuler les avantages de certaines gammes et gommer les inconvénients d'autres concepts pour proposer un produit très performant en thermique, offrant plus de clair de vitrage, de la couleur et une faisabilité en plus grandes dimensions. Il offre une esthétique plus contemporaine que nos gammes actuelles, un design plus angulaire, plus sobre, très contemporain.

Quelle est votre cible ?

Cette gamme est destinée à l'ensemble de notre clientèle, mais les adhérents de notre Réseau Art & Fenêtres bénéficieront d'une spécificité exclusive, qui n'existe pas sur le marché. Elle apportera une esthétique révolutionnaire qui fera passer la fenêtre du monde du bâtiment à celui de la décoration... Nous affichons une véritable ambition commerciale avec cette menuiserie qui n'est pas un produit de niche. Nous optons pour un positionnement prix un peu supérieur au PVC mais inférieur à celui de l'alu, et faisons un effort sur ce registre du prix pour viser le cœur du marché. Cette gamme a pour ambition d'apporter technologie et performance mais sans être décalée par rapport au marché.

Peut-on en savoir plus ?

Il faut venir la découvrir sur le salon ! Nous avons imaginé une cabine 3D permettant de voir la menuiserie dans son contexte. Cet outil 3D sera une autre attraction du stand.

Autre concept novateur annoncé pour Batimat, Les Complices...

Il s'agit d'un concept coordonné de portes d'entrée, portails et portes de garage. Nous voulions répondre à une véritable attente du particulier, mais ne disposant pas chez FPEE d'une réponse industrielle immédiate, nous avons fait appel à un partenaire bien connu pour la qualité de sa fabrication et de son service. Nous avons travaillé avec lui sur des designs identiques et des couleurs compatibles sur les 3 ouvertures coordonnées. Il y aura là aussi des exclusivités pour nos réseaux Art & Fenêtres et OuverturesS.

Autre concept novateur annoncé pour Batimat, Les Complices...



*Volets 28 mm avec planche tri-cellulaire
R x 0,23. Design Annie.*

Le Comité d'Innovation a travaillé sur tous les fronts et nous avons mis sur le marché depuis juin de nouveaux produits en aluminium et PVC : portes d'entrée, portails, volets battants 28 mm et portes tertiaires. Nous présenterons sur Batimat nos nouvelles gammes de menuiseries Aluminium encore plus performantes. Nous élargissons notre gamme de portes d'entrée et présenterons donc certains des nouveaux modèles sur le stand. Sur le portail, les visiteurs découvriront quelque chose de vraiment nouveau : une gamme en aluminium basée sur un concept complètement différent de ce que nous faisons auparavant. Nos volets battants 28 mm en PVC seront plus performants et de haute qualité. Quant aux portes pour le tertiaire, il s'agit d'une gamme remise à neuf pour autoriser de plus grandes dimensions. Elle bénéficie en particulier d'une rupture de pont thermique et est largement personnalisable.

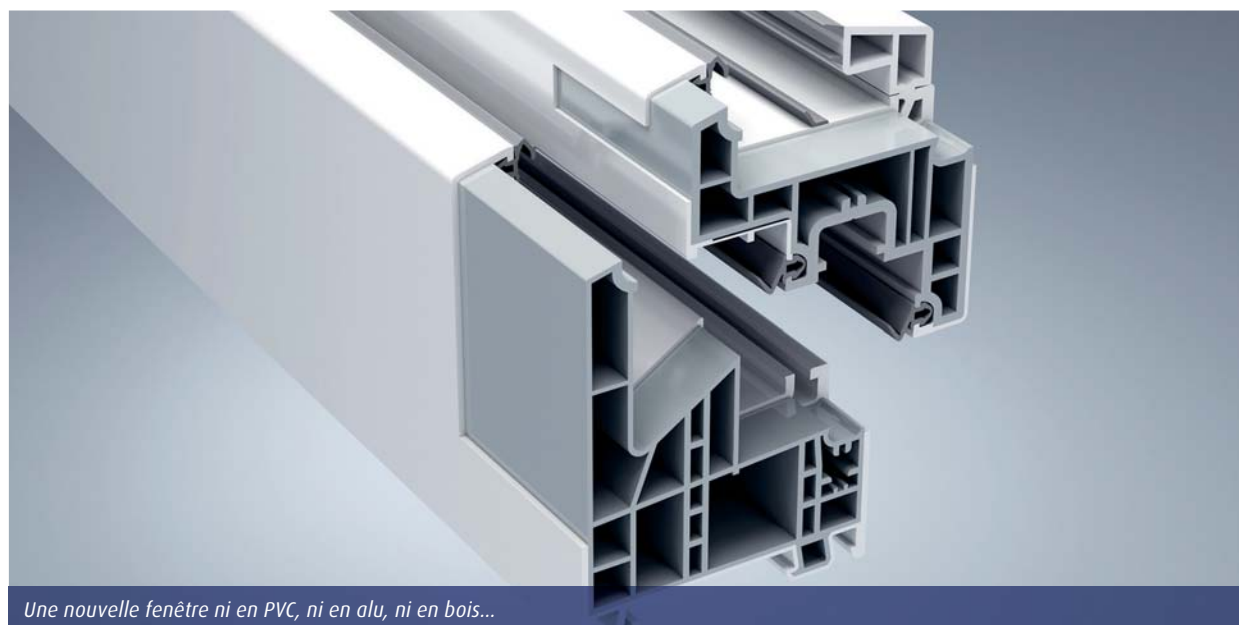
L'Écho de la Baie : Le comité d'Innovation a bien travaillé !

Oui, sur tous les départements ! C'est indispensable dans un marché morose de présenter du nouveau, de donner envie et d'être plus forts vis-à-vis du particulier. Même dans un contexte économique difficile, notre métier c'est d'innover, de sortir de nouveaux produits et de nouvelles gammes. Pour cela, FPEE a pris le parti de ne pas rogner ses budgets de lancement de nouveautés et de maintenir, voire développer, son effort en faveur de l'innovation et de la communication. Avec la qualité, ce sont les drivers de chiffre d'affaires car ils permettent de fidéliser les professionnels ! Le travail mené en interne dans nos usines et notre bureau d'études a été le fil rouge de cette année et on en verra le résultat à Batimat.

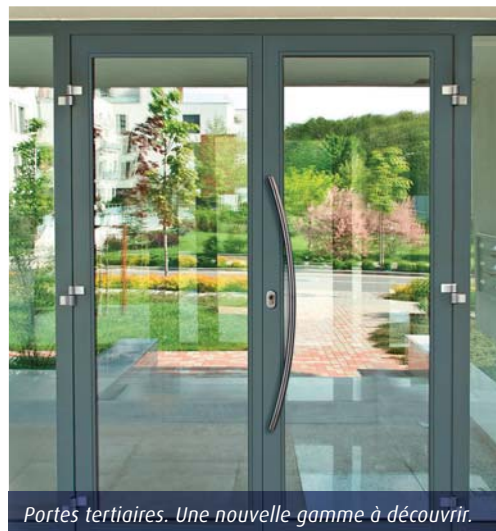
Vous parliez de conjoncture difficile, qu'en est-il pour FPEE ?

Nous souffrons comme tout le monde, mais moins que certains concurrents grâce à cette stratégie permanente d'innovation. Et nous notons qu'après une période d'immobilisme, les professionnels de la menuiserie se reprennent. Ils ont pris les décisions qui s'imposent, se sont réorganisés, restructurés et repartent au combat ! D'ailleurs, depuis la rentrée, le téléphone a recommencé à sonner chez nos clients, en particulier les adhérents de nos réseaux ! ■■

Rendez-vous Hall 6 allée J Stand 107



Une nouvelle fenêtre ni en PVC, ni en alu, ni en bois...



Portes tertiaires. Une nouvelle gamme à découvrir.



Les Complices, concept coordonné de porte d'entrée, portail et porte de garage.

HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie



VOTRE LOGO

Devis N° D-09/02-00144
le 27 février 2012

M. MENUELLA GERARD
M. LECLEZEC Jean-Pierre
12, RUE DE LA TANTINE
63000 SAINT YREY THÉBAUD

Numéro de devis interne : 132012
Fournitures livrées et posées
Cela concerne : 2012
Contact client : M. LECLEZEC Jean-Pierre
Tel : 06 98 06 06 06 - Mobile : 07 07 07 07 07
Valeur contractuelle : 3062,00 € TTC
L'ensemble des articles est détaillé en annexe
12, ALLEE DES CIMES 14300 BLAINVILLE SUR ORNE

Suite à votre demande, nous avons et joint notre meilleure offre de prix pour la fourniture et la pose des menuiseries (chiffres ci-dessous). La présente offre est rigée par les conditions générales de vente de notre société. Par son acceptation, le client se reconnaît bien informé.

REF	Libre	Qté	PU Net	Total HT
1	BAVANT EN ALUMINIUM VANTAILLON Bavant 1700mm, Largeur 1420mm Charnière et profilés aluminium 300mm, anodisés 60 mm, avec serrures encastrées. SPP assurée par 2 serrures de polyamide. Ouvert : hauteur de 60 mm. Joint de dilataion en jointure invisible de l'extérieur. Assemblage en caoutchouc élastique. Eclairé par double barre de jointure EPDM éclairé dans les angles. Bavants continue à la réglementation thermique (RT2012) au minimum.	1	1482,52	1 482,52
2	SOUS-TOTAL BAVANT EN ALUMINIUM VANTAILLON			1 482,52
3	PORTES VITRES ALUMINIUM NEUF OU RÉHABILITATION, 1 VANTAILLON Bavant 1700mm, Largeur 800mm Porte vitre à grille serrant entre les Lumière, fonctionnelle avec son vitrage standard. Porte Vitre Standard 80" avec charnière d'un diamètre de 68 mm d'ouverture avec mousse de polyuréthane intégrée, certifiée NF. (La porte vitre assurée la norme européenne anti-éclatement).	1	2821,50	2 821,50
4	SOUS-TOTAL PORTES VITRES ALUMINIUM NEUF OU RÉHABILITATION, 1 VANTAILLON			2 821,50
5	CHARNIÈRE ACTUELLE PORTAIL MODELE VENTITE Bavant 1700mm, Largeur 1700mm Charnière en aluminium 6000. Charnière équipée avec joint Quatrilux. Montants joints 80x80, montage sur un joint 100x100, traverses vitrées 80x80, toutes les équipements de montage VISOLO, barreaux 80x80, garniture à joints verticales. Epaisseur 20 mm.	1	1482,50	1 482,50
6	SOUS-TOTAL CHARNIÈRE ACTUELLE PORTAIL MODELE VENTITE			1 482,50
7	BOULE DE DÉFENSE MODELE HYPOCAMPUS, TUBE DE 20 - CHARNIÈRE DE 6, THERMOISOLÉE Bavant 1800mm, Largeur 1800mm	1	138,35	138,35
8	SOUS-TOTAL BOULE DE DÉFENSE MODELE HYPOCAMPUS, TUBE DE 20 - CHARNIÈRE DE 6, THERMOISOLÉE			138,35

Total HT : 5924,87 €
TVA (20%) : 1184,97 €
Total TTC : 7109,84 €

Pour les entreprises qui méritent plus qu'un programme.

Herculepro disponible en acquisition ou en location à partir de 99 € ht par mois.

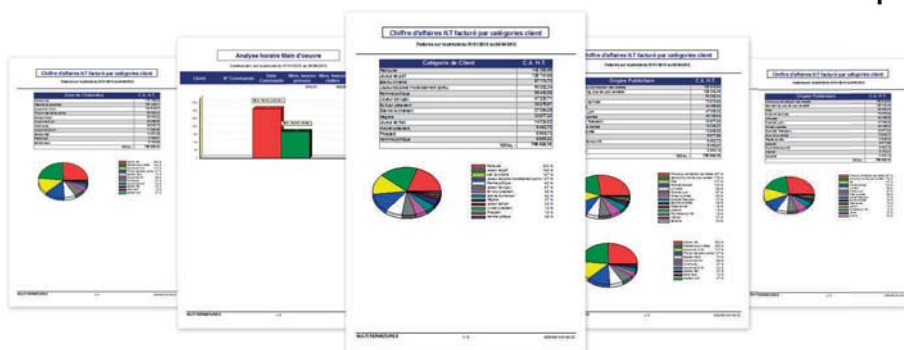
<p>950€</p>	<p>1540€</p>	<p>1790€</p>	<p>Sur devis</p>
-------------	--------------	--------------	------------------



La gestion complète de votre entreprise avec les 12 fonctions.

Fichier clients, relation clients, devis avec visuels, imagerie en situation, bibliothèques fournisseurs, bibliothèques batiprix, gestion des ventes, commandes fournisseurs, gestion des plannings, utilisation nomade, exports comptables, la gestion des stocks, mises à jour.

De nombreux modèles statistiques.



02 97 48 10 63

www.HERCULEPRO.com





MENUISERIES JANNEAU 40 ANS DE DYNAMISME CRÉATIF

Transstockeur Tecauma, dimensionné pour alimenter la production de 450 menuiseries/jour.

La modestie de certaines entreprises est inversement proportionnelle à leur savoir-faire et à la qualité de leur contribution au marché. Les Menuiseries Janneau en sont un bel exemple. Célébrer leurs 40 ans est l'occasion de saluer leur dynamisme et leur sérénité, si appréciables en temps de crise : « Janneau a les reins solides » !

Réalisé par Sophie Dumoulin

C'est à Saint-Germain-sur-Moine (49) qu'Henri Janneau et son équipe recevaient le 14 septembre clients, fournisseurs, salariés et leur famille pour célébrer cette étape de leur histoire. Le site créé en 2011 accueille la fabrication d'une nouvelle gamme PVC 2 joints, commercialisée depuis fin septembre. Plus accessible et ciblée sur le « cœur de marché » que la gamme 3 joints déclinée sur le haut de gamme, cette nouvelle fenêtre est conçue avec les mêmes exigences de qualité mais vise de nouveaux marchés en rénovation :

le résidentiel collectif et locatif en particulier, y compris pour des rénovations lourdes en milieu habité, dans lesquelles se spécialisent certains Partenaires certifiés Janneau.

La journée anniversaire fut l'occasion de découvrir la rationalisation aboutie de la production de cette gamme e.Xclusive, avec les profilés Trocal (groupe Profine) comme la gamme 3 joints (qui va encore évoluer). Janneau est fidèle à ses fournisseurs, en particulier à son gammiste PVC depuis 31 ans ! Cette fidélité est une des valeurs de l'entreprise



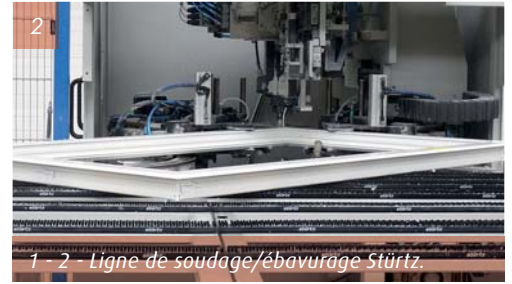
Le président, Henri Janneau, un entrepreneur visionnaire.



Site de St Germain-sur-Moine : sur 3 ha, bâtiment de 6 262 m², 5 000 m² d'atelier, 850 m² de stockage.



Sécurité, performance, qualité : tableau de bord de suivi des activités.



1 - 2 - Ligne de soudage/ébavurage Stürtz.

Esprit visionnaire

Henri Janneau retraça l'histoire d'un développement permanent depuis la création de son entreprise en 1973. Il eut l'intelligence de vouloir produire industriellement une fenêtre sur mesure de qualité artisanale. Partant du bois, son matériau de prédilection, mais cultivant un esprit d'entrepreneur, le Président sut anticiper l'évolution majeure que constitua la fenêtre PVC et se lança dans sa fabrication dès 1982. Il ajouta l'aluminium, allant jusqu'à concevoir sa propre gamme en 2006. L'activité se répartit actuellement à 50, 35 et 15 % entre PVC, alu et bois. « Je prends toujours un plaisir fou et je vois encore plein de choses à faire », suggérait-il le 14 septembre. Fiabilité et qualité sont au cœur des préoccupations : 97 % de livraison en temps et heure, par exemple ! Le développement des Menuiseries Janneau s'est aussi appuyé sur le déploiement commercial, marqué aujourd'hui par le

doublément de capacité des forces de vente dans la moitié Nord de la France et le recrutement d'un développeur sur le Sud-Ouest, annonce Pascal Gouraud, Directeur Commercial. De quoi répondre à l'extension du portefeuille clients, un millier aujourd'hui, dont 100 Partenaires certifiés. Ils bénéficient de services attentifs et 90 % du réseau est « Reconnu Grenelle de l'Environnement ». Leur écoute, « très structurante », selon Christian Pernot, Directeur Général, est un mot-clé de réussite, comme l'appui commercial, technique, réglementaire ou de formation qui leur est apporté. L'évolution parallèle des recrutements a porté l'effectif de 5 salariés en 1973 sur 300 m² à 400 aujourd'hui, répartis sur 3 sites et 5 usines (30 000 m²) pour un CA de 52 M€ en 2012 (100 000 fenêtres et portes -12 %- fabriquées/an). Tous sont impliqués dans la politique de qualité mise en œuvre d'un bout de la chaîne de production à l'autre, mesurée par des indicateurs de



Ligne de vitrage. 4 à 7 personnes selon la charge.

SAINT-GERMAIN-SUR-MOINE, DÉCOUVERTE

- ▶ Unité opérationnelle depuis septembre 2011 : rationalisation des flux et ergonomie au menu
- ▶ Investissement global (terrain, bâtiment, machines) : 6 M€
- ▶ Capacité : 450 menuiseries/j ; aujourd'hui, 120 menuiseries sont produites/j
- ▶ Lancement de la gamme PVC 2 joints le 23 septembre 2013
- ▶ Transstockeur Tecauma : 396 emplacements pour gérer 475 T de PVC, soit 80 000 barres
- ▶ Centre d'usinage Elumatec : géré par 2 ou 3 personnes selon la charge de travail ; capacité 130 pièces/h, 85 menuiseries/équipe. Il est dédié au débit/usinage de 50 profils de 3 gammes de fenêtres : Carlis, e.Xclusive et Chambly+.
- ▶ Soudage/ébavurage : machine Stürtz. 23 cadres/heure, 65 menuiseries/équipe, 2 personnes. ■■



Henri Janneau sait s'entourer :
Thierry Gallay, DG adjoint,
Christian Pernot, DG, Pascale
Martineau, Responsable
Marketing/communication,
Pascal Gouraud, Directeur
Commercial.



performance et en amélioration permanente : « Une valeur enracinée dans l'entreprise, héritée de la philosophie des Compagnons Menuisiers bois », rappelle Thierry Gallay, Directeur Général Adjoint, et dont la maîtrise du système informatique est l'épine dorsale.

Autre valeur phare, l'innovation, tant sur les processus de production (introduction d'un robot 5 axes Kuka) que les produits et services. Conduite par un bureau de R&D de 8 personnes, favorisée par une veille permanente, elle donne naissance à de nouveaux concepts et brevets (collage par ultrasons). Janneau a obtenu un crédit d'impôt recherche pour ses travaux en 2013.

Cette marche en avant permanente ne se fait pas au détriment des salariés dont le bien-être au travail, la santé et la sécurité sont primordiaux, comme le respect de l'environnement. Janneau fait de la RSE comme Monsieur Jourdain de la prose, suggère Christian Pernot ! C'est l'une des spécificités de l'entreprise depuis le lancement du groupe de travail l'Esprit de prévention en 2004 : 500 améliorations de postes de travail en 8 ans grâce, entre autres, aux suggestions

formulées par les opérateurs eux-mêmes et dûment récompensées, nombre de maladies professionnelles divisé par 2, absentéisme diminué de 18 %, taux de gravité et de fréquence des accidents du travail respectivement réduits par 2,4 et 3, 80 000 € d'achat d'équipements de protection Individuelle... Ces mesures ont favorisé l'embauche de femmes (+ 35 %) et de seniors, y compris en production : des éléments stabilisants pour les équipes dont la bonne entente est favorisée par le tutorat assuré par 65 salariés volontaires. La formation, la gestion des carrières et compétences ne sont pas en reste, sur fond de management par la motivation, participation à des marathons aidant ! Une enquête réalisée par le médecin du travail sur la satisfaction des salariés était en cours en septembre. Cette politique a contribué à faciliter les embauches et à fidéliser le personnel. Pour l'environnement, 500 000 € ont été investis et le tri/recyclage des déchets est systématique : 592 T de bois récupérés/an, 99 T de PVC, 108 T d'aluminium, 26 T de ferraille et métaux, 39 T d'emballages carton et 13 T de films et autres PEB... ■■



GAMME 2 JOINTS COMPATIBLE RT 2012, BBC ET CRÉDIT D'IMPÔT 2013

- ▶ Fabrication 100 % française
- ▶ Profilés Trocal e.Xclusive 70 mm 5 chambres ouvrant/dormant (ou 3 sur dormant),
- ▶ 2 joints,
- ▶ 3 esthétiques (tradition, contemporaine, design),
- ▶ Vitrage Cekal double ITR FE 28 mm avec Uw 1 à 1.4 (Th 11), triple vitrage Uw ≤ 0.9 (Th 14), battement central 118 mm,
- ▶ AEV A*4 E*7B V*A2,
- ▶ Toutes formes (cintrage),
- ▶ Finitions : 3 teintés masse blanc 9016, gris 7047 et ton pierre 9001, et chêne doré,
- ▶ Pack Sécurité en option. ■■



Pose des ferrures.



L'attention portée à l'ergonomie favorise l'emploi féminin.



La nouvelle fenêtre PVC 2 joints.



Parachèvement des dormants : 72 à 120 menuiseries/équipe.



Contrôle humain unitaire après ébavurage.



2 zones de picking en sortie du transstockeur pour alimenter l'atelier.



Show-room provisoire conçu pour la journée anniversaire.



La dynamique commerciale de Janneau ne se dément pas.



INITIAL, DÉVELOPPEMENT CONFIRMÉ DES SITES ET DES ACTIVITÉS

Initial décline un large éventail de solutions techniques et esthétiques.

La future plate-forme logistique et industrielle et de Centre de Recherche & Développement programmée sur Vendargues (Montpellier), siège social Kawneer Sud Europe, permettra d'accompagner la croissance que connaissent les activités d'Initial sur ses 2 sites intégrés, situés à Guérande et à Lézat-sur-Lèze. Sur les prochains mois, ces 2 unités vont ainsi faire l'objet d'une extension de la surface de leurs bâtiments et d'un enrichissement de leur parc de machines, précise Bertrand Lafaye, Responsable marketing communication Sud Europe de Kawneer France*.

Réalisé par Sophie Dumoulin



Menuiserie aluminium sur mesure et prête à poser signée Initial.

Renforcement des sites de Guérande et Lézat-sur-Lèze

Pour répondre à un fort accroissement de la demande de produits assemblés fournis par ses 9 sites, Initial affirme et renforce clairement ses positions sur le marché en programmant des investissements supplémentaires dans les mois à venir à Guérande et Lézat-sur-Lèze, où sont fabriquées 20 000 menuiseries par an. En 2014, de nouvelles lignes de production dédiées à la fabrication de portails et garde-corps y seront implantées, dans le droit fil de l'enrichissement de l'offre déployée par le réseau sur une cible professionnelle. Il se positionne en effet sur une gamme très large de solutions de menuiserie en aluminium sur mesure, prête à poser : fenêtres à ouvrant caché ou visible, portes d'entrée, coulissants et coulissants d'angle, galandage et galandage d'angle, volets battants et coulissants, brise soleil, portails battants et coulissants, garde-corps. Initial se différencie par cette offre très diversifiée de solutions techniques adaptées au neuf comme à la rénovation, pour l'habitat individuel ou collectif. Tous ses produits sont conformes aux exigences de la RT 2012 et du BBC : étanchéité à l'air A*3 ou A*4, Uw jusqu'à 0.9 pour les fenêtres et 1.2 (en triple vitrage) pour les coulissants. Ils sont aussi conformes aux normes européennes et françaises -accessibilité par exemple (PMR) pour les portes et fenêtres, ou norme NF P01-012 concernant les garde-corps- et bénéficient du marquage CE. Ils arborent certifications & agréments requis par le marché, DTA si nécessaire. S'ajoute à ces arguments une large palette de coloris aptes à répondre à toutes les sollicitations des architectes et maîtres d'ouvrage : vaste éventail de finitions thermolaquées mais aussi de teintes anodisées qui font la force d'Initial. L'harmonisation de la couleur de la quincaillerie à celle des menuiseries est symbolique de l'attention portée à la qualité et l'esthétique des finitions chez Initial.

PORTE SOUDÉE K 190

Le site de Lézat-sur-Lèze (12 millions d'euros de chiffre d'affaires) a la particularité de produire la porte soudée K190, la seule du marché à afficher une garantie à vie sur l'assemblage de ses ouvrants. Une porte grand trafic, idéale pour les halls d'entrée d'immeubles, de commerces et de bâtiments tertiaires, qui a passé avec succès le test de résistance à 2 millions de cycles ouverture/fermeture. ■

QUELQUES CHIFFRES

- ▶ Kawneer emploie en France 250 personnes sur ses sites de Vendargues (34), Lézat-sur-Lèze (09) et Guérande (44)
- ▶ CA 2012 Kawneer France : 75M€. ■■

Avec neuf unités de production réparties sur toute la France, le réseau est synonyme de proximité et disponibilité pour tous les professionnels de la menuiserie soucieux de proposer des produits de qualité, conçus et fabriqués pour optimiser la pose sur chantiers. Initial est sur Batimat, **Hall 6 Stand K 68. ■■**

* Contrairement à ce qui était suggéré par erreur dans l'article de notre édition de septembre consacré à Kawneer, N°94, p 106



Site Initial de Lézat-sur-Lèze, près de Toulouse.



1 - 2 - Site Initial de Guérande (44), près de Nantes.

FENÊTRÉA, 20 ANS D'INNOVATION

Porte d'entrée en Aluminium, modèle Ouessant.

FenêtréA a convié quelques 600 clients pour fêter avec eux ses 20 ans d'existence. Avec 330 collaborateurs et un chiffre d'affaires en croissance permanente (46 M€ en 2012), l'entreprise affiche une belle réussite basée sur l'innovation, un fort esprit d'entreprise et une politique d'investissements massive.

Réalisé par Stéphanie Dreux-Lainé

Basée à Beignon (56), au cœur de la forêt de Brocéliande, cette entreprise dont Dominique Lamballe est le Président et son épouse Christelle, la Directrice Générale, est à capitaux 100% familiaux. Elle représente un fleuron industriel dans une commune rurale et est très attachée à son ancrage local. De part son développement, elle favorise le dynamisme de l'économie et de l'emploi local. Les femmes et les hommes qui travaillent au sein de cette PME ont tous un fort esprit d'entreprise. La politique managériale et entrepreneuriale de l'entreprise est à l'image de l'investissement de ses salariés. Lors de son discours, Dominique Lamballe, a souhaité souligner cet

esprit d'entreprise avec humour. « L'encadrement de l'entreprise a coutume de dire : « L'avantage chez FenêtréA, c'est qu'on voit tous les jours notre patron. L'inconvénient chez FenêtréA, c'est que l'on voit tous les jours, notre patron ». Au-delà de cette boutade, c'est grâce à cette culture d'entreprise et d'engagement quotidien de nos équipes que nous en sommes là aujourd'hui, et je le répète dans cette période difficile, heureusement toujours en croissance. »

Notons que l'entreprise soutient de nombreuses associations culturelles et sportives du territoire et est fortement attachée à la valeur ajoutée locale. FenêtréA (anciennement FMPB) fabrique des



FenêtréA est fortement impliqué dans le sponsoring de la course au large.



*Dominique Lamballe, Président et son épouse
Christelle Lamballe, Directrice Générale.*

produits sur-mesure et commercialise auprès des professionnels, des fenêtres, portes d'entrée et volets, en PVC, aluminium et mixte (PVC/Alu). Plus de 15 M€ d'investissements ont permis d'inaugurer un des plus grands sites de fabrication automatisée de menuiserie PVC d'Europe. L'ensemble du site couvert de 32 000 m² multiplie la capacité de production par deux pour atteindre 1000 fenêtres par jour. FenêtréA entre alors dans la cour des grands et fait partie du Top 10 des entreprises françaises toutes menuiseries confondues et des 3 premiers fabricants de PVC.

A terme, l'Entreprise a pour objectif d'atteindre les 70 M€ de CA. FenêtréA, qui a déjà multiplié par 20 son nombre de salariés en 20 ans, prévoit de poursuivre cette politique d'emplois en 2014.

Son engagement dans le développement durable

Conscient de sa responsabilité en tant qu'industriel, FenêtréA s'attache à se développer de manière raisonnée et respectueuse de l'environnement. Son engagement pour un monde durable s'inscrit naturellement dans sa stratégie de croissance. Optimiser les transports, éliminer toutes formes de pollution (quincaillerie sans chrome et PVC sans plomb), une politique de recyclage pointue, privilégier les énergies renouvelables en limitant sa consommation d'énergies fossiles avec l'utilisation de chauffage à base de pompes à chaleur intégrées dans le toit pour les ateliers, des panneaux solaires thermiques pour l'eau chaude

et le chauffage des bureaux, la récupération de l'eau de pluie pour les eaux de lavage et les sanitaires, et la construction de bâtiment en optimisant le bilan carbone.

Une entreprise impliquée dans la Course au Large

FenêtréA, est depuis sa création en 1993 fortement impliquée dans le sponsoring Voile. L'entreprise s'est d'ailleurs engagée en 2009 dans le monde de la Course au Large, avec une PME voisine la société CARDINAL pour acquérir un trimaran de 50 pieds, FenêtréA-Cardinal, qui a terminé 6^{ème} de la Route du Rhum 2010. En 2012 les deux partenaires ont fait l'acquisition du Trimaran Crêpe Whaou ! 3 rebaptisé FenêtréA Cardinal 3. Depuis ce changement de bateau, les podiums s'enchaînent avec notamment : 1^{er} à la Transat Québec St Malo en 2012, 1^{er} au Trophée de St Quay Portrieux en 2013 et 1^{er} au Trophée de Fécamp en 2013.

Le trimaran, piloté par Erwan Le Roux et Yann Eliès (double vainqueur de la Solitaire du Figaro) participe à la Transat Jacques Vabre.



Une plate-forme logistique de 7000 m².



L'atelier PVC.



32 000 m² couverts équipés de lignes de fabrication à la pointe de la technologie.

Quatre grandes gammes de produits

FenêtréA fabrique des fenêtres, des portes et des volets en PVC, Alu et mixte, et un précadre, le précadre +. Pour ses profilés, FenêtréA travaille en étroite collaboration avec Schüco depuis de nombreuses années. Une fidélité qui s'applique sur un partenariat fort sur chaque matériau.

La fenêtre PVC, matériau stable, performant et isolant, est représentée chez FenêtréA par les modèles suivants :

- ▶ Elisa, la gamme en 70 mm, 3 chambres ouvrant, 5 chambres dormants, et parclose droite.
- ▶ Serena, la gamme en 70 mm, 5 chambres, parclose 1/4 de rond mouluré.
- ▶ Enora, une exclusivité FenêtréA, une gamme 70 mm, 5 chambres, parclose 1/4 de rond design.
- ▶ Therma +, une gamme en 82 mm, 7 ou 8 chambres, ouvrant design

Chaque gamme existe en oscillo-battant, à soufflet, en forme spéciale ou cintrée, avec une possibilité de couleur et de bicoloration. (palette de couleurs spécifique à chaque gamme)

La fenêtre Alu, privilégiée par les architectes et les bâtisseurs dans les constructions contemporaines, est présente dans l'offre FenêtréA à travers la gamme Clairéa, une gamme en 60 mm à RPT, ouvrant caché, dotée d'une nouvelle ferrure Novonic, verrouillage multipoints, avec crémonne anti-fausse manœuvre intégrée et une poignée sécurisée exclusive. (Possibilité de couleur et de bicoloration). La gamme Clairéa dispose d'un coulissant, 2, 3 ou 4 vantaux sur dormant 2 rails, ou 3 et 6 vantaux sur 3 rails, et d'un coulissant à galandage, mono ou bi-rails à 1, 2 ou 4 vantaux. La fenêtre mixte Enoralu est un concept exclusif FenêtréA. C'est une fenêtre ENORA avec l'ensemble de ses performances à laquelle est ajouté un capot Aluminium. Cette gamme de fenêtres possède tous les avantages et les performances du PVC alliés aux qualités esthétiques de l'aluminium. Le coulissant I-Kar est un système exclusif à base de dormant PVC et d'ouvrants en alu.

La gamme de portes d'entrée Dooréa

La nouvelle gamme de portes à ouvrant monobloc alu DésinéA de FenêtréA de 22 modèles exclusifs s'ajoute aux 15 standards menuisés PricéA. Fruit d'un partenariat avec le gammiste Schüco, Volma

et Nicolas Gilles pour le design, elle se caractérise par sa performance jusqu'à Ud 1.0, un dormant base 60 mm (exclusivité Schüco), un seuil PMR, un vantail ouverture vers l'intérieur, la mono ou bi-coloration en 23 teintes satinées ou sablées et la suppression de l'effet bilame.

FenêtréA commercialise également toute une gamme de volets roulants, bloc-baie ou volet seul, et des volets battants avec un cadre soudé ou le volet battant traditionnel avec barres et écharpe. Une autre innovation importante de la société, le Précadre + PVC, brevetée en 2010, et issue du recyclage des chutes de fabrication PVC, a été conçu pour répondre à une demande notamment pour la construction des bâtiments basse consommation ou passifs soit en coffrage isolant pour béton, soit en ossature bois. PRECADRE+ est un système astucieux pour une construction simple, rapide, économique, efficace et performante.

Les projets à venir

FenêtréA poursuit ses investissements en 2013 - 2014 toujours dans l'objectif d'améliorer sa compétitivité et son service à ses clients. L'implication de FenêtréA est forte au sein du secteur d'activité de la menuiserie. Dominique Lamballe, Président de l'entreprise, envisage de créer prochainement un centre de formation, au cœur du site industriel de Beignon. Par ailleurs, une extension de l'atelier de fabrication Alu est prévue avec une automatisation plus importante de la production, et, enfin, la création d'un atelier de thermolaquage Aluminium est prévue en 2014. ■■

FENÊTREA EN QUELQUES CHIFFRES

- ▶ Nombre de salariés : 330 (1/3 sont des femmes)
- ▶ CA : 46 M€ en 2012
- ▶ 3 sites de production à Beignon
- ▶ Capacités de production :
 - 1000 fenêtres PVC par jour (plus d'une fenêtre à la minute)
 - 200 fenêtres ALU par jour
 - 300 volets par jour
- ▶ Surface : 32 000 m² couverts équipés de lignes de fabrication à la pointe de la technologie.
- ▶ 13 600 m² pour le PVC
- ▶ 7 100 m² pour l'aluminium
- ▶ 4 500 m² pour les fermetures
- ▶ 7 000 m² pour la plateforme logistique. ■■



Près de 600 clients FenêtréA étaient présents pour fêter les 20 ans de l'entreprise en Septembre.



Pour les 20 ans de l'entreprise, des parcours de visite des ateliers et des conférences étaient organisées toute la journée.



Inauguration officielle avec Mr et Mme Lamballe (à droite) et les élus locaux.



L'atelier de production de fenêtre PVC est très automatisé.

LE VOLET COMBINÉ 2 en 1

Solutions pour portes et fenêtres



Conçu sur les bases d'un volet roulant rénovation ROAL, associé à un système d'enroulement vertical intégré, le volet combiné 2 en 1 permet d'optimiser en un produit deux fonctionnalités indépendantes.

Isoler, protéger, rendre hermétique votre intérieur à toutes intrusions non désirées.

Un seul caisson pour deux fonctions, esthétique visuelle, utilisation simple.

Disponible en manoeuvre à tirage direct et manoeuvre électrique filaire ou radio.

- AVEC TOILE SCREEN
- AVEC TOILE D'OCCULTATION
- AVEC TOILE MOUSTIQUAIRE



FAITES VOTRE CHOIX

• TOILE D'OCCULTATION

La toile d'occultation offre une certaine intimité en agissant à la manière d'un coupe flux visuel et lumineux.



• AVEC TOILE SCREEN

La toile screen offre un écran total contre la lumière et diminue les rayonnements du soleil.



• AVEC TOILE MOUSTIQUAIRE

La toile moustiquaire offre un écran barrière contre les nuisibles, moustiques, mouches, etc...



FABRICANT
ISOPROTECTION

ZONE ARTISANALE - F - 57245 PELTRE
TÉL : 03 87 38 15 66 - FAX : 03 87 38 15 67
commercial@isoprotection.fr

ISOPROTECTION ROAL - SARL au capital de 160 000 € - R.C. METZ 78 B 289

ROAL
LE VOLET 4 SAISONS !

NOUVEAU DÉPART, D'OXXO À OXXO ÉVOLUTION

Esthétique Vogue de la gamme Oxalys.

Oxxo profite de son adossement à un groupe puissant qui y investit 12 M€ sur 2 ans pour peaufiner son organisation et multiplier les projets.

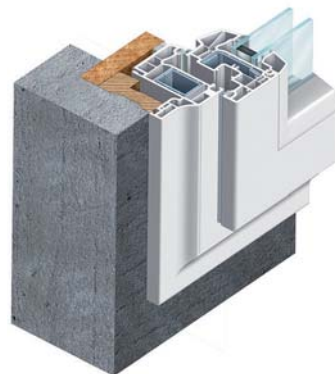
Réalisé par Sophie Dumoulin

Arrivé en mars 2013 en tant que Directeur général adjoint, Frédéric Peyrin a repris en main l'entreprise avec les équipes après son acquisition en juin dernier par Cevital, l'un des premiers groupes industriels algériens (CA 2,8 milliards d'euros avec 14 000 personnes). L'acquisition est portée par une nouvelle société, Oxxo Évolution, dont Frédéric Peyrin est Directeur Général. Mission, faire de l'entreprise de Cluny le site français de référence pour la fabrication et la distribution de menuiseries pour le marché français du bâtiment. Avec 295 collaborateurs, ce spécialiste de la menuiserie PVC affiche une production de 200 000 menuiseries PVC et 150 000 fermetures/an. Il s'adosse donc à un groupe puissant, détenu par la famille Rebrab. Cevital est leader dans l'agro-alimentaire, l'automobile, l'électroménager, la cimenterie et le verre : float et découpe (Mediterranean Float Glass Algérie et MFG Italie). MFG affiche de fortes ambitions sur le registre de la menuiserie, non seulement pour le site de Cluny mais aussi en Algérie ; une usine d'extrusion et de fabrication de fenêtres y est programmée pour septembre 2014 : le marché algérien est de 4 millions de fenêtres, indique Frédéric Peyrin.

Veka est pour l'heure le fournisseur des profilés de fenêtres d'Oxxo, mais l'unité d'extrusion algérienne une fois lancée pourrait tester à Cluny sa production de lames pour fermetures. La « maison-mère » Exagon, créée à Paris début 2013, chapeaute Oxxo Évolution, société concentrée sur l'activité bâtiment (chantiers). Les autres activités seront gérées par des sociétés distinctes : le diffus (activité d'Oxxo Baies, 5 % du CA d'Oxxo), les GSB et le négoce, et un réseau propre. Exagon programme un CA de 200 M€ d'ici 3 à 5 ans. « Chaque activité d'Oxxo sera gérée sous une marque différente. La synergie avec Cevital en termes de R&D, achats, approvisionnements, informatique, nouvel outil commun prévu à Cluny, et logistique, constitue une force de frappe incomparable ». Ainsi renforcé, Oxxo « prend de l'avance sur ses concurrents » et se prévaut de 8 mois d'activité en portefeuille. Côté gammes, Oxéa, jusqu'à Uw 0.9 en triple vitrage, pour Oxxo Évolution, avec intégration en bloc baie du nouveau Solstice, volet roulant à coffre extérieur ; pour Oxxo Baies, Oxalys, version Pop, Cosy ou Vogue, Uw de 1.4 à 0.9. Oxxo Évolution était présent au congrès HLM à Lille en septembre dernier. ■■



La gamme Oxéa est adaptée aux normes BBC.



Oxéa, gamme Oxxo Evolution, dormant rénovation.

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)

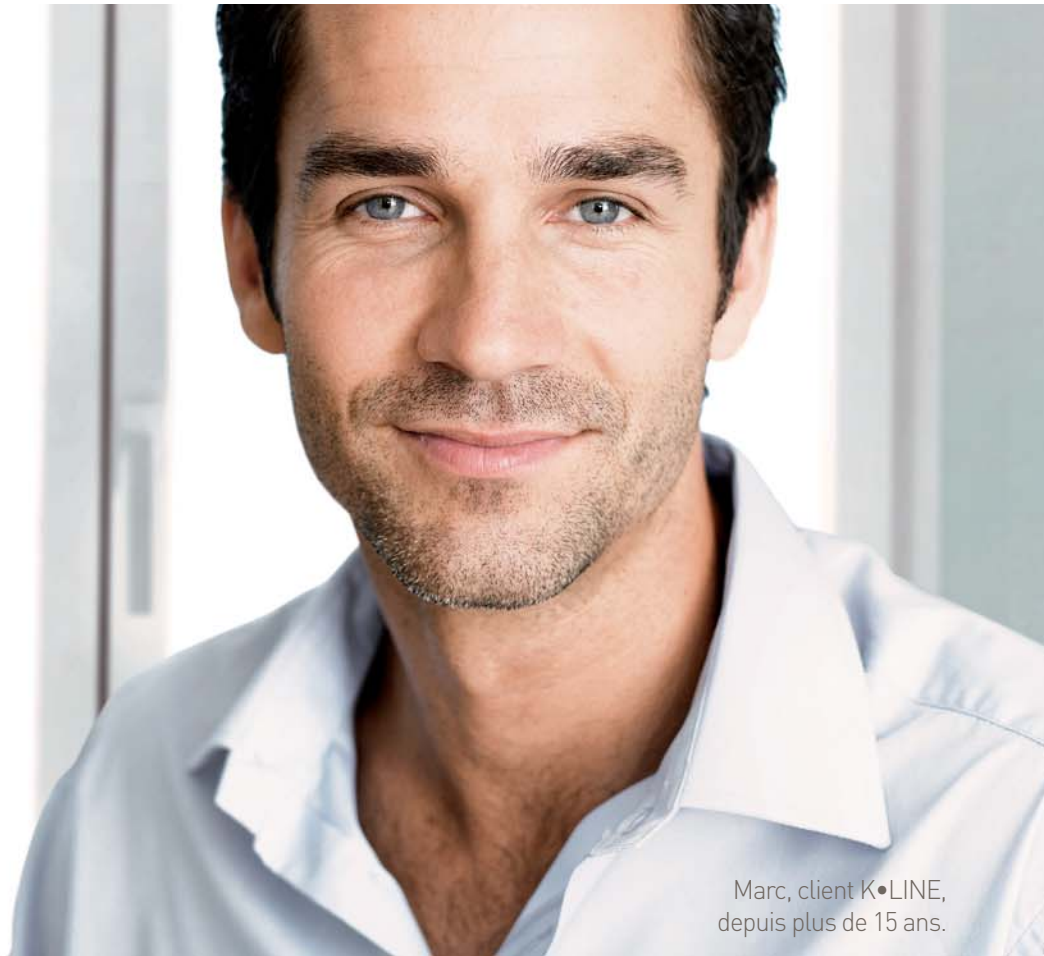
Z.I de Brais - BP 198 - 44604 Saint-Nazaire
Tél : 02 51 10 60 50 - Fax : 02 40 01 27 24

email : contact@batistore.fr
Site : www.batistore.fr

Batistore
Stores intérieurs et extérieurs

NOUVELLE FENÊTRE K•LINE

$U_w 1,3 \text{ W/m}^2.K + S^c_w 0,53 + TL_w 66 \%$
($U_g 1,1$)



Marc, client K•LINE,
depuis plus de 15 ans.

DES PERFORMANCES QUI NE SURPRENDRONT PAS CEUX
QUI NOUS CONNAISSENT DEPUIS PLUS DE 15 ANS.



La RT 2012 confirme notre travail depuis plus de 15 ans à la recherche de la fenêtre la plus performante car elle prend désormais en compte les apports solaires (Sw) et la transmission lumineuse (TLw) dans la performance d'une menuiserie. Avec la nouvelle fenêtre à ouvrant caché K•LINE, redécouvrez tout notre savoir-faire : ouvrant caché bicolore, étanchéité à l'air renforcée (classement A*4 en standard), 2 designs intérieurs au choix, paumelles laquées ou invisibles.

K•LINE, EXISTE-T-IL UNE FENÊTRE PLUS PERFORMANTE ?

Plus d'infos sur www.k-line.fr