



VERRE | FERMETURE | PROTECTION SOLAIRE |

BOOSTEZ VOTRE BUSINESS

DEVENEZ EXPERT GRANDEUR NATURE



MARCHÉS

- Volets et design
- La baie en toute sécurité

TECHNIQUE

- Extension d'habitat



- Le warm edge

■ ACTUALITÉS

Visite d'usine :
Oknoplast

■ DOSSIERS

Les verrières
Côté réseaux

REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU SUR
WWW.VERANDA-GRANDEURNATURE.COM/ADHEREZ
GRANDEUR NATURE, RÉSEAU FRANÇAIS DE VÉRANDALISTES ALUMINIUM DE



**GRANDEUR
NATURE**
VÉRANDA | HABITAT

N° 265
JUIN • JUILLET 2016





Où est-il,

CE GROUPEMENT



D'ARTISANS



où vous rêvez de vous épanouir

ET DE VOUS DÉVELOPPER 



tout en conservant

VOTRE INDÉPENDANCE ?

**ÉDITO****La révolution en marche**

Et si derrière les diverses révolutions annoncées (numériques, industrielles, énergétiques ...), à coup de réalités virtuelles et augmentées, l'on revenait aux fondamentaux ? Si l'intelligence collective et la prise de conscience réelle des atouts collaboratifs en entreprise devenaient la source de progrès la plus audacieuse aujourd'hui ?

Sans pour autant éluder l'importance du virage technologique, essentiel pour s'adapter à l'instabilité récurrente du marché et à la course à la performance, la réussite et la pérennité sembleraient inhérentes à cette nouvelle capacité d'intégrer les énergies pour créer, produire et partager différemment, tous artisans d'un succès individuel et collégial. Une évidence pour les entrepreneurs et leurs partenaires déjà sur ce terrain, et une valeur ajoutée très concrète pour faire face à tous les enjeux actuels.

Et avant de plonger dans l'actualité très chargée de la rentrée, savourons l'immersion estivale, pour un retour riche d'échanges et de surprises...

Très bel été à tous !

Anne Boulay,
Rédactrice en chef

**La seule revue
indépendante du secteur
avec une diffusion certifiée**



COUVERTURE : crédits photos : Griesser • Schüco
SOMMAIRE : crédits photos : Pilkington • GMI

**DOSSIER****Les verrières****40****MARCHÉ****La baie en toute sécurité****96****ACTUALITÉS****Agenda :**

Les rendez-vous à ne pas manquer

4

Extension du siège social
de Wicon France

6

Proginov s'étend
pour contenir son développement

8

Nouveau four d'Eurofloat :
inauguration d'un titan

10

Artibat 15^{ème} édition,
LE rendez-vous à ne pas manquer

11

profine se met au vert

12

Bavelloni SpA
renforce son développement

13

La cité du Vin ouverte au public

14

Emaver fête ses 60 ans...
et ses partenaires

15

Roma France
passe à la vitesse supérieure

16

LiftMaster® affiche ses ambitions
en France et en Europe

17

Menuiseries Françaises
en quête d'un nouveau souffle

18**Nouvelles technologies****20****Focus :**

Pasquet Menuiseries

22**Visite d'usine :**

Oknoplast

26**TECHNIQUE****Équipement :**

Le warm edge

30**Point sur...**

Extension d'habitat :
marché de niche ?

32**NOUVEAUX PRODUITS**

Une vitrine
de nouveautés

44**DOSSIER**

Côté réseaux

52**MARCHÉ****Enquête :**

Volets et design

102**RÉPERTOIRE**

Librairie

112

Bloc-notes fournisseurs

114

Contacts

122

■ SEPTEMBRE

MAISON&OBJET (PARIS)

DU 02 AU 09



Source d'inspiration universelle, Maison&Objet a engagé, dès septembre dernier, la réorganisation de ses deux éditions parisiennes et propose désormais une lecture clarifiée autour de trois grands pôles : "Maison" et son offre globale de décoration déclinée par univers, "Objet" le concept store du salon, et enfin "Luxe, Design & Architecture d'intérieur" avec son parcours d'exception. Offre réinventée pour faciliter les échanges et la découverte des nouveautés, ce rendez-vous majeur des professionnels de l'art de vivre fédère une offre produit à 360° - décoration, design, meubles, accessoires, outdoor, aménagement intérieur, éclairage... - en phase avec la variété des attentes des marchés mondiaux en quête de singularité. Ses cycles de conférences organisés sur des thèmes majeurs, développés par des experts internationaux, offrent à la fois une source d'informations exclusives et prospectives. ■

www.maison-objet.com

WINDOWS DOORS & FAÇADES (DUBAÏ)

DU 18 AU 20



Les différents chantiers en cours dans certains pays du Moyen-Orient, comme le Mondial 2022 au Qatar ou encore les futurs aéroports à Oman, ont conduit à une augmentation considérable du nombre d'appels d'offres sur le marché des portes et des fenêtres, avec une progression de 4,4 % entre 2010 et 2014. C'est dans ce contexte qu'est organisé durant 3 jours, le salon Windows Doors & Façades, au World Trade Centre de Dubaï, occasion privilégiée de rencontrer des distributeurs locaux et de créer des partenariats avec des fournisseurs mondiaux. Ce salon offre une mise en relation de milliers de contacts, tous issus du monde de la construction (architectes, designers d'intérieur, ingénieurs, promoteurs immobiliers...). De nombreuses conférences menées par des experts évoqueront les dernières avancées et technologies en matière d'industrie, les ateliers coaching perfectionneront une stratégie de développement professionnel et de nouveaux outils feront découvrir les tous derniers produits dans le milieu de la construction. Schüco, Reynaers, elumatec, Orgadata... font notamment partie des partenaires renommés participant cette année au salon. ■

www.windowsdoorsandfacadeevent.com

GLASSTEC (DÜSSELDORF)

DU 20 AU 23



Les principaux acteurs de l'industrie du verre seront à nouveau réunis au désormais incontournable glasstec, lequel dépasse déjà le nombre d'exposants par rapport à l'édition 2014. Depuis plus de 40 ans, glasstec accompagne la réflexion et la mutation du secteur. Les développements technologiques déterminants misent sur une présence internationale et une hausse du nombre de visiteurs toujours plus importants, à la rencontre de tous les acteurs du verre, producteurs, équipementiers, fabricants...

L'environnement, le verre du futur et ses solutions d'avant-garde pour les 3 à 5 années à venir, verre et fenêtre, verre et façade... seront largement relayés dans le hall 11 avec un programme 2016 riche en événements, congrès, forums de haut niveau... Sous le patronage du professeur Stefan Behling, Directeur associé de Foster & Partners à Londres, et l'équipe de l'IBK 2 - Institut pour la construction de bâtiments de l'Université de Stuttgart - l'accent sera mis sur les formes libérées du verre, ultra-mince, solide, etc., source d'inspiration pour les architectes, ingénieurs... ■

www.glasstec-online.com



VERRE | FERMETURE | PROTECTION SOLAIRE |

est édité par B.I.P. Information Professionnelle
SAS de presse au capital de 550 000 €

ADRESSE

8 av. Ricardo Mazza
ZA La Crouzette
34 630 Saint-Thibéry
Dépôt légal à parution
Directeur de la publication : Frédéric Maout

PUBLICITÉ

Chef de publicité : Nathalie Pueyo-Viggiani
Tél : 04 67 77 98 43
nathalie.viggiani@verre-menuiserie.com

RÉDACTION

Directeur de la rédaction : Frédéric Maout
Rédactrice en chef : Anne Boulay
8 av. Ricardo Mazza
ZA La Crouzette
34630 Saint-Thibéry
Tél : 04 67 77 95 31
Fax : 04 67 77 75 67
anne.boulay@verre-menuiserie.com

Journalistes :

Fabienne Leroy
Morgane Marchais
Véronique Méot
Pascal Poggi

FABRICATION

Conception graphique :
Isabel Delamaire
lindaranchon@orange.fr
Impression : ROTIMPRES : +34 972 400 595



ABONNEMENTS

0 820 357 140 Service 0,12 € / min
+ prix appel

abonnement@bipinfo.com
8 av. Ricardo Mazza
ZA La Crouzette
34 630 Saint-Thibéry

PETITES ANNONCES ET VPC

0 892 700 134 Service 0,45 € / min
+ prix appel

Fabienne Feigna - Fax : 04 67 77 75 67

Président : Frédéric Maout
Principal actionnaire : Frédéric Maout
Périodicité : 6 numéros / an

N° ISSN : 1772 - 3108
RCS Béziers B 382 592 160
Siret 382 592 160 00057



Tous les textes et les photographies sont placés sous le copyright V&MA. Tous droits de reproduction réservés pour tous pays. Sauf accord spécifique les textes, photos, et illustrations confiées à V&MA, qu'ils soient publiés ou non, ne sont ni rendus, ni retournés.

“

Pour mon entreprise,
j'ai choisi Homkia,
la marque qui tient
ses promesses.

”

HOMKIA
LE RÉSEAU ENTREPRENANT



www.homkia.fr/devenez-concessionnaire

- Une enseigne d'entrepreneurs, pilotée par des entrepreneurs
- Un concept magasin attrayant et un dispositif de communication générateur de ventes
- Un réseau performant, solide, proactif, grâce à un partage fort entre ses membres
- Une sélection de produits à marges, en phase avec la demande des consommateurs
- Un accompagnement « clé en main » et des partenariats uniques
- Une marque qui s'épanouit sur un marché en mutation, la rénovation de l'habitat

Contact : Nikolas Sfériadis

inforesseau@homkia.fr

0 800 61 60 60

Service & appel
gratuits

Solover investit dans une nouvelle chaîne de recyclage du verre plat

Deuxième collecteur français de verre plat industriel, Solover lancera en août prochain le démarrage d'une nouvelle chaîne automatisée de tri et de transformation du verre plat sur son site de Saint-Romain-le-Puy (42). Cette nouvelle ligne de production, représente un investissement de 11 M€, place l'entreprise familiale détenue par les deux associés fondateurs, Yves Vial et José Del Corral, avec une capacité annuelle de 60 000 T. Ce nouveau process développé en interne optimisera fortement la qualité du calcin et sera en capacité de retirer les feuilles de PVB placées entre les différentes couches du verre plat feuilleté pour le recycler séparément.

Le groupe Corelec acquiert la société AMC

Le groupe Corelec a finalisé en mai dernier l'acquisition de la société Ateliers Michaud et Cie (AMC), acteur incontournable et reconnu dans le secteur industriel. Le rachat de l'entreprise spécialisée dans la construction de chaînes de peinture depuis 1965 permet à Corelec Équipements d'enclencher une synergie de compétences inédites, et d'offrir des solutions de préparation de surface et de peinture clés en mains aux professionnels de la fermeture du bâtiment. Le groupe Corelec couvre ainsi la totalité des solutions techniques connues à ce jour : chaîne continue de grande capacité, traitement au trempé, machine de thermolaquage monochambre Machcoat, laquage poudre ou liquide, automatique ou manuel. Cette synergie s'étend également à toutes les activités industrielles du groupe dans les domaines de l'aéronautique, la métallurgie, l'automobile, le ferroviaire... en France et à l'étranger.



La technologie Corelec, une expertise unique

COURMELLES (02)

Extension du siège social de Wicona France : site hyper actif

Concepteur-gammiste reconnu pour ses systèmes aluminium dédiés au bâtiment, Wicona France a dernièrement modernisé et agrandi son siège social pour accompagner sa croissance et offrir de nouvelles ressources commerciales et technologiques à ses clients-partenaires.



Wicona France a étendu son activité industrielle et logistique de 1 200 m² supplémentaires, pour un total de 19 200 m² regroupant laquage, pelliculage et sertissage, stockage des profils bruts et expédition

UNE PUISSANCE INDUSTRIELLE...

Anticiper, inventer la ville de demain, transmettre et affirmer ses atouts, Wicona puise dans l'innovation et sa technicité l'expression de sa différence. Le développement de ses nombreuses solutions - façades, fenêtres, coulissants, portes, garde-corps - s'appuie sur une infrastructure et des investissements constants. A ce titre, le site de production et siège social du fabricant viennent de bénéficier d'une extension de 1 200 m² destinée au renforcement de l'outil industriel, notamment pour les activités de laquage et sertissage, lesquelles ont triplé en 4 ans (800 000 m² laqués en 2012 et plus de 2,6 millions fin 2015). Une seconde ligne de sertissage de dernière génération (machine Aluro V12), permet de sertir tous les profils,

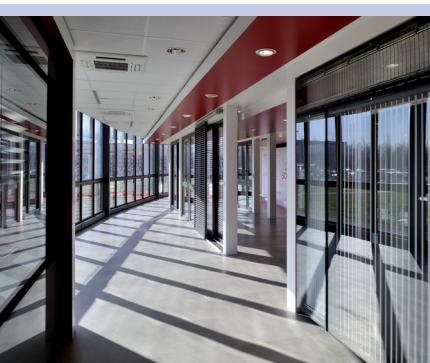


L'extension du site de Courmelles fait face à l'augmentation des volumes et à une activité de laquage et sertissage qui a triplé en 4 ans (+ de 2,6 millions m² laqués fin 2015) ; (ci-dessus) la nouvelle ligne de sertissage

quelles que soient leur dimension et épaisseur, à laquelle s'ajoutent deux magasins verticaux (pour le stockage des profils et celui des poudres), un atelier de travail à façon consacré aux demandes spécifiques des clients, dont les interventions doivent être effectuées manuellement, et un quai de déchar-

gement. « Au-delà du site industriel traité en tant que tel, nous tenions à partager et réincarner les valeurs de la marque avec nos clients et partenaires et entretenir l'importance de nos relations », précise Nicole Pérez, Directrice marketing et communication SBS (Sapa Building System); « cet investissement

global de 2,5 M€, infrastructures et équipements compris, a également pour vocation d'optimiser et offrir une véritable proximité et services dédiés, en internalisant tous les process. Notre puissance industrielle s'ancre dans une dynamique nationale, tout autant que régionale à Courmelles, et rassure dans une région qui a souffert économiquement ».



Parcours de l'innovation et des solutions Wicona au cœur du nouveau showroom de 200 m²



Epure et transparence pour le théâtre Maurice Novarina à Thonon-les-Bains (74), qui retrouve la finesse et le rythme serré de la façade d'origine avec les murs-rideaux Mecano (en trames verticale) ; et aussi les châssis Wicslide 24, les portes (bicoloration) et ouvrants pompiers Wicstyle 65

... AU SERVICE D'UNE VISION URBAINE ET ARCHITECTURALE

Nouvelle vitrine du savoir-faire de la marque, le nouveau showroom de 200 m² offre en parallèle un parcours entièrement redesigné et segmenté par cinq plots thématiques : respirant, thermique,

ventilation, accès motorisation et occultation, contrôle d'accès et sécurité. Façade lumineuse, châssis respirants, menuiseries PassivHaus, porte et cloison coupe-feu... valorisent l'expertise Wicona devant des visiteurs qui bénéficient d'un cadre de visite sur-mesure et de salles de réunion propices aux échanges et au développement de la formation. Etendu désormais sur 19 200 m², le siège de Wicona accueille également le centre technique consacré à la mise au point et à la certification des nouvelles solutions développées par la marque. Fidèle à son positionnement et à un territoire d'expression marqué par son nouveau label "Solutions alu 100 % dédiées aux bâtisseurs", Wicona France fait face aux nombreux enjeux à l'horizon 2050 et accompagne la créativité des concepteurs et constructeurs de bâtiments (ingénieurs, architectes, menuisiers, métalliers...). Sa démarche "d'industrialisation des idées" place le gammiste à la fois dans la réalité de la conception et des contraintes techniques ; « la performance de nos outils répond à la capacité d'évolution de nos produits et de nos solutions et l'importance de notre logistique est cruciale », relève Nicole Pérez. « Nous anticipons notamment les futures exigences de la réglementation thermique en matière d'isolation sur châssis ». Pour l'heure, le développement du volume et la croissance à deux chiffres depuis 2012, distingue Wicona dans une stratégie audacieuse et laisse libre champ à d'autres extensions et innovations. ■



BIEN SE SENTIR CHEZ SOI

SWISSPACER

LE CONFORT, EN TOUTE CIRCONSTANCE

Engineered in Switzerland

Ultimate
SWISSPACER

Le meilleur de l'efficacité énergétique.

Advance
SWISSPACER

Un rapport prix performance sans égal.

Pour la plus belle esthétique.

www.swisspacer.com

SAINT-GOBAIN

Harald Hammer, nommé Pdg d'Everlam

Nommé Pdg d'Everlam, Harald Hammer remplace ainsi Luc de Temmerman qui rejoint le Conseil d'administration d'Everlam. Pour Greg Parekh, Président d'Everlam, « l'expérience réussie de Harald Hammer dans la réalisation d'une joint-venture multiculturelle à Singapour et sa connaissance d'industries similaires éprouvée dans l'implémentation de systèmes SAP et de processus opérationnels, seront une aide précieuse pour Everlam ». Société innovante et active sur le marché du verre feuilleté, axée sur un service clients prioritaire, Everlam produit un film polyvinyl butyral (PVB) pour verre feuilleté sécurisé de très grande qualité.



Euradif accueille une nouvelle ligne d'encollage automatisé

Face au fort développement de son ouvrant monobloc en aluminium Portabloc®, le spécialiste de l'ouvrant monobloc et du panneau pour porte d'entrée, s'est équipé d'une nouvelle ligne d'encollage automatisé, dédiée spécifiquement à ce produit. Livrée et installée dans les délais, les techniciens Euradif formés sont déjà à pied d'œuvre et mobilisés pour répondre à la demande croissante. Cette première étape annonce une série d'investissements productifs puisqu'en septembre, elle réceptionnera une nouvelle ligne d'assemblage automatisée des ouvrants monobloc Portabloc®. Ces nouveaux équipements permettront à Euradif d'optimiser les flux, d'améliorer la qualité de ses produits et d'augmenter le confort de ses opérateurs.



LA CHEVROLIÈRE (44)

Proginov s'étend pour contenir son développement

Depuis 20 ans, l'éditeur de logiciels de gestion (ERP) Proginov se distingue par son insolente croissance, mais tout autant par son modèle manager collaboratif, pionnier avant l'heure ; un des facteurs déterminants de son très fort développement qui presse aujourd'hui l'entreprise à faire émerger deux bâtiments supplémentaires.



Face à son très fort développement, Proginov entame l'extension de son site de 5 500 m² actuels sur 2 500 m² supplémentaires avec deux nouveaux bâtiments prévus en 2017 - Proginov compte + de 1 200 clients en France et à l'étranger



Philippe Plantive, Président du Conseil d'Administration de Proginov

UNE ENTREPRISE LIBÉRÉE

Dès sa création en 1996, Proginov a naturellement intégré un fonctionnement sociétal sans pour autant le revendiquer en tant que tel ; sans "greenwashing", ni rapport de développement durable institutionnalisés, ici, priment l'authenticité de l'action et la preuve par l'exemple d'un fonctionnement à l'évidente réussite... et partagée par 200 collaborateurs ! Au-delà de cette tendance qui effleure quelques entreprises actuelles, au carrefour de nouveaux paradigmes économiques et circulaires, Proginov faisait plutôt figure d'ovni il y a seulement 20 ans, parmi un entrepreneuriat français analytique et pyramidal. Aujourd'hui, Philippe Plantive, Président du Conseil d'Administration, qui a récemment évolué au sein des instances dirigeantes,

à la suite de Michel Martin, Fondateur, reconnaît la simplicité de l'organisation, « très loin de la solitude du dirigeant ; il faut juste savoir libérer les énergies collaboratives, déclinier les ressources et les richesses intergénérationnelles. Basé sur la transparence, la confiance et la responsabilité, chacun de nos collaborateurs se positionne en fonction de ses aspirations professionnelles ». Avec 85 % de salariés actionnaires et un turnover très faible (1% !), Proginov maîtrise son capital et des choix stratégiques participatifs.

Outre son modèle vertueux, Philippe Plantive invoque également le succès de Proginov par « un CA porté à plus de 60 % par le mode hébergé et par un métier détenteur de nouveaux usages qui nous conduit à nous réinventer sans cesse. Les res-

sources humaines sont primordiales dans cette évolution et nous cherchons toujours de nouveaux profils ». Avec 22 recrutements en 2015 et d'autres déjà annoncés en 2016, il fallait bien pousser les murs. En périphérie de Nantes, le 1^{er} éditeur français d'ERP (27,9 M€ CA 2015) a donc entamé la construction de deux nouveaux bâtiments prévus pour 2017. Le premier, pour accueillir 110 places de bureaux et de logistique et le second, réservé aux activités sportives et de détente dédiées aux collaborateurs. Un investissement de 6 M€ pour passer d'un terrain de 3,5 ha à 8 ha et d'une surface bâtie de 5 500 m² à 8 000 m²... et optimiser une qualité de service reconnue par les 170 clients venus en nombre le 9 juin dernier pour échanger en direct avec les développeurs. ■

NOUVEAU CITROËN JUMPY TOUT DEVIENT POSSIBLE



À PARTIR DE

169 € HT/MOIS⁽¹⁾

Après un premier loyer de 4 760 € HT

3 LONGUEURS XS-M-XL

MODUWORK* - JUSQU'À

4 MÈTRES DE LONGUEUR UTILE

PORTES COULISSANTES

MAINS LIBRES*

HAUTEUR 1M90**



CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN préfère TOTAL

Modèle présenté : Nouveau Citroën Jumpy Taille M BlueHDi 95 BVM Business avec options jantes alliage 17" CURVE, Pack Look Xénon, Pack Safety 1, Pack Top Rear Vision et peinture Rouge Ardent (29 590 € HT). Le Rouge Ardent avec Pack look, incluant les projecteurs Xénon nécessite un délai de fabrication et de livraison supplémentaire entraînant un supplément de prix spécifique de 790 € HT. Se renseigner dans le réseau Citroën. (1) Crédit-bail d'un Nouveau Citroën Jumpy Taille XS BlueHDi 95 BVM Confort neuf, hors option, au prix de 15 855 € HT (Tarif VU du 02/05/16, remise de 6 795 € HT déduite), 1^{er} loyer de 4 760 € HT suivi de 59 loyers mensuels de 169 € HT, le premier loyer étant payable à la livraison. Option d'achat finale en cas d'acquisition de 3 806 € HT. Montants exprimés hors prestations facultatives. Offre réservée aux professionnels (hors loueurs, flottes et protocoles nationaux), valable jusqu'au 31/08/16, pour le crédit-bail du véhicule précité (tarif VU du 02/05/16), avec engagement de reprise par votre Point de Vente pour le montant de l'option d'achat finale, conditionné à un kilométrage annuel maximum de 50 000 km et à un état standard, dans le réseau Citroën participant, et sous réserve d'acceptation par CREDIPAR/Citroën Business Finance - Loueur : CREDIPAR, SA au capital de 138 517 008 €, RCS Nanterre n° 317 425 981, 12 avenue André-Malraux, 92300 Levallois-Perret. * Équipement de série, en option, ou non disponible selon les versions.** Disponible sur les tailles XS et M pour le Fourgon et sur les tailles XS, M et XL pour le Combi.



BVCert. 6033203

VinylPlus enregistre plus de 500 000 T de PVC recyclé en 2015

Le programme de Développement Durable de l'industrie du PVC en Europe, VinylPlus, a enregistré 514 913 T de PVC recyclé en 2015, dont 68 678 T en France, soit une hausse de plus de 12 % par rapport à l'année précédente. Ce résultat a été présenté lors de la 4^{ème} édition de son Forum pour le Développement Durable, à Vienne (Autriche), attirant universitaires, fonctionnaires des Nations Unies et de la Commission européenne, prescripteurs, designers, architectes et représentants de l'industrie du PVC. Le Président de VinylPlus, Josef Ertl, a rappelé l'importance du PVC dans les villes futures et de ses avantages en termes de coût, performance et respect environnemental. Stephan Sicars, Directeur du Département de l'Environnement à l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (UNIDO) a précisé que « cette tendance devrait permettre une économie de ressources de 3 milliards de dollars d'ici à 2030 et l'émergence d'un marché mondial de l'économie verte de 1 milliard de dollars ». Une réjouissante perspective accompagnée d'une « réalisation historique » soulignée par Brigitte Dero, Directrice générale de VinylPlus, avec le remplacement des stabilisants au plomb à compter de 2016.

« Une démonstration des actions de VinylPlus à la question du changement climatique, à l'amélioration de la durabilité des produits et à la progression de l'industrie européenne du PVC vers une économie circulaire ».

L'organisation de collecte et de recyclage de déchets de PVC VinylPlus réunit 177 sociétés à travers l'Europe.



SALAISE-SUR-SANNE (38)

Nouveau four d'Eurofloat : inauguration d'un titan

Fleuron de l'industrie verrière française, Eurofloat a inauguré le 1^{er} juin dernier en présence de Saint-Gobain et Riou Flat Glass, la rénovation complète de son nouveau four et la modernisation de sa ligne float ; un investissement de 26 M€, aussi titanesque que sa technologie.



L'inauguration du nouveau four d'Eurofloat à Salaise-sur-Sanne (38) a réuni notamment, Pierre Riou, Président-fondateur du groupe Riou Glass ; Nicolas Riou, Directeur général de Riou Glass ; Patrick Dupin, Directeur du pôle Vitrage de Saint-Gobain ; Jérôme Lionet, Directeur de Glass Industry ; Emmanuel Abt, Directeur général de Eurofloat



Le site d'Eurofloat, implanté sur 34 ha, accueille une technologie de pointe avec le nouveau four de 60 m de long et l'optimisation de la ligne float

HAUTE TECHNOLOGIE À L'HONNEUR

Société créée en 1989 entre Saint-Gobain Vitrage, les Miroiteries de l'Ouest, Vegla et Fabrica Pisana, Eurofloat est depuis 2012 détenue à parts égales par Saint-Gobain et Riou Flat Glass. Producteur d'une large gamme de verres float, à couches et feuilletés, pour le marché du bâtiment, l'industriel Eurofloat maîtrise les technologies verrières les plus avancées en France, dont témoigne ce dernier investissement. Préparée depuis près de deux ans, il aura suffi de 110 jours de travaux pour rénover et renouveler profondément les performances techniques et environnementales de la ligne float, entre l'arrêt de la production fin janvier et la première coulée de verre le 20 mai. Avec

cette nouvelle installation, Eurofloat hisse sa productivité d'environ 10 % supplémentaires, passant de 580 à 650 T de verre produites par jour, tout en réduisant davantage sa consommation d'énergie de près de 25 %.

« Cet investissement majeur confirme le soutien et l'apport de Saint-Gobain pour le marché du vitrage et du bâtiment en France. Nous avons réussi à bâtir, avec nos collaborateurs et les communautés locales, un outil de production moderne, économique et sobre en énergie, en cohérence avec notre stratégie de l'habitat durable », se réjouit Patrick Dupin, Directeur du pôle Vitrage de Saint-Gobain qui a inauguré cette nouvelle ligne float avec Pierre Riou, Président-Fondateur du groupe Riou Glass, un des premiers acteurs verriers européens. Le groupe Riou Glass,

implanté avec 18 sites de transformation en France, réalise un CA annuel d'environ 165 M€ et transforme près de 90 000 T de verre plat par an. Très heureux d'inaugurer ce nouveau four, Pierre Riou a tenu à remercier chaleureusement toute l'équipe d'Eurofloat (200 salariés) et les sous-traitants qui ont œuvré pour la rapidité de sa mise en production : « industrie de pointe bien française, Eurofloat démontre au marché européen et international tout notre savoir-faire en matière de produits verriers à très forte valeur ajoutée. Avec la modernisation d'Eurofloat, nous investissons dans la durabilité et la préservation de nos emplois en région ». L'optimisation du nouveau four, garanti 20 ans, relance la pérennité et la notoriété d'un site industriel français à l'honneur. ■

Choisissez les stores et volets les plus en vue de France !



Contactez-nous : 03 88 20 80 00 • contact@stores-marquises.fr • www.stores-marquises.fr

le-lab.eu

I V&MA n° 265 | juin • juillet 2016 | actualités

RENNES (35)

Artibat 15^{ème} édition, LE rendez-vous à ne pas manquer



Fort d'une expertise de 28 ans, le salon de la construction du Grand Ouest Artibat a su s'imposer auprès des professionnels, attirés par le succès et la valorisation de la filière. Une place de choix qui rayonne aujourd'hui sur tout l'hexagone avec un programme inédit, du 19 au 21 octobre.

Véritable vitrine de l'innovation, Artibat sait créer l'événement, avec plus de 1000 exposants et 40 000 visiteurs attendus sur 65 000 m² d'exposition. En octobre prochain, la dynamique unique de ce salon, qui a largement dépassé l'audience régionale, accueille le secteur du gros œuvre, travaux publics et second œuvre, et séduit la France entière. Seul rendez-

vous de cette envergure en 2016, Artibat accompagne les enjeux déterminants d'un bâtiment en mutation et porte des animations sans précédent sur l'habitat du futur, performant, évolutif, intelligent, au service de ses usagers.

CATALYSEUR D'INNOVATION

Le Hub Innovation & Construction présentera 10 projets innovants

de startups, où prescripteurs et institutionnels sont appelés à en devenir les futurs ambassadeurs. Autre initiative inédite, les étudiants de l'Ecole de design Nantes-Atlantique et les apprentis du BTP CFA Vendée délivreront un message fort en s'unissant dans la conception et mise en scène d'un appartement évolutif au fil des étapes de la vie. Egalement en direct, au cœur du secteur "aménagement

extérieur et paysage", impulsé par la CNATP, les étudiants de la MFR - Maisons Familiales Rurales de Mareuil-sur-Lay (85), concepteurs du projet, accompagnés des apprentis de la MFR de Beaupréau (49), proposeront aux visiteurs un espace extérieur aménagé, zen, responsable et autonome. Une réussite annoncée ! ■

Un service de plateformes logistiques proposé par Saint-Gobain Glass Bâtiment France

Avec son nouveau service personnalisé de plateformes, Saint-Gobain facilite ainsi l'accès de tous les professionnels à une grande quantité de références dans les meilleurs délais, adaptées à tout volume, même faible. Ce dispositif optimise l'essor du marché des verres décoratifs colorés, imprimés et laqués destinés à l'aménagement intérieur, à travers 5 nouvelles plateformes (dpts 92-33-69-68), complémentaires aux 50 sites Glassolutions.



Thorsten Böllinghaus nommé au Conseil d'administration de Bohle AG

Le Conseil d'Administration de Bohle AG a nommé Thorsten Böllinghaus au comité directeur. Aux côtés de Arne Klöforn, Directeur général depuis 2008, plus précisément pour la partie commerciale de l'entreprise, Thorsten Böllinghaus devient responsable des divisions techniques en tant que Directeur technique. Cet ingénieur s'appuie sur une longue expérience dans l'industrie du verre après des études dans la métallurgie et la science des matériaux à l'Université RWTH d'Aix-la-Chapelle et à l'Ecole Centrale Paris. Chargé de la direction de la production au sein du groupe Saint-Gobain, Thorsten Böllinghaus a suivi, en parallèle de sa formation technique, des études d'ingénieur commercial. Pour Matthias Turwitt, Président du Conseil d'administration de Bohle AG, « Thorsten Böllinghaus complète idéalement notre équipe dirigeante et ses compétences renforceront notre stratégie de croissance ».



LE PIAN-MÉDOC (33)

profine se met au vert dans le bordelais

Le groupe a choisi le cadre du golf du Pian-Médoc pour convier ses clients à la 1^{ère} profine Golf Cup, organiser les KBE Days et faire, le temps d'une conférence de presse, le point sur son actualité.



(De g. à dr.) Jean-Michel Larrazet, Directeur commercial de Kömmerling, Yann de Bénazé, Président de profine France et Franck Purseigle, Directeur des ventes KBE et Trocal

Décor verdoyant pour actualités colorées. Le Golf du Médoc Resort au Pian-Médoc a donc accueilli la 1^{ère} édition de la profine Golf Cup en mai, et avant cela les KBE Days. L'occasion pour le Président du groupe en France, Yann de Bénazé, de dresser un bilan de l'activité à mi-année et de donner quelques perspectives : « Profine a su anticiper les besoins du marché, qui semble être attentif aux grandes ouvertures laissant entrer la lumière, ce que nous proposons avec la 76 Advanced » (laquelle a obtenu la qualification passive en mars 2016). D'ailleurs si le PVC est en léger recul (- 2 % environ selon l'industriel), la gamme 76 est en légère progression. Sur un marché tendu, cette nouvelle génération, présentée à Batimat, séduit. Le témoignage, la veille, de Jean-Pierre Rohfritsch, Directeur général délégué technique d'Hilzinger, qui vise une croissance de CA de 5 à 10 % par

an avec cette nouvelle gamme, en a apporté la preuve. Pour autant, les dirigeants du groupe ont bien insisté sur la continuité de la gamme 70, qui répond aux besoins, notamment dans le Sud de la France.

« Il ne faut pas s'endormir », a encore déclaré Yann de Bénazé, « les fenêtres changent d'allure, les menuiseries mixtes et la couleur sont en progression ».

LA COULEUR AU CENTRE DES PRÉOCCUPATIONS

Avant d'aller frapper quelques coups sur le green, il a donc été question de couleur. Depuis quelques années, l'offre de coloris est en progression chez profine. « Une deuxième ligne de plaxage a été ouverte à Marmoutier. L'offre s'est étoffée à 30 coloris, le gris réalise 47 % des parts aujourd'hui, le chêne irlandais décolle avec 4 % », constate

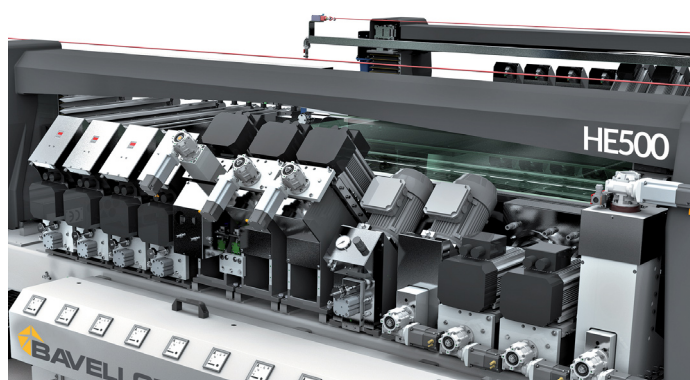
Jean-Michel Larrazet, Directeur commercial de Kömmerling. Le gris anthracite RAL 7016 mat complète le gris anthracite grainé. Mois après mois, les dirigeants observent la progression des chantiers en couleurs à façon, au choix de l'architecte. « La couleur commence réellement à peser, l'extension de la gamme couleurs permet d'ailleurs à certains de nos clients de décrocher des chantiers PVC qui auraient été réalisés en aluminium, il y a des opportunités à saisir », commente Jean-Michel Larrazet. 23 % des clients de KBE auraient ainsi plus de 7 couleurs à leur catalogue, ils osent. Chez Trocal, même tendance, les entreprises qui se développent sont celles qui jouent la carte des produits à valeur ajoutée et se différencient avec une offre innovante, en proposant par exemple AluClip Zéro (capot en aluminium laqué à la couleur du nuancier RAL d'un ouvrant semi-caché). Enfin, profine a profité de ces journées pour mettre en lumière son nouveau volet battant PVC Naxos.

Alors que les partenaires KBE ont été invités à découvrir le vignoble de Margaux, les KBE Days se sont achevés par du golf : tournoi pour les amateurs, initiation pour les néophytes, des moments partagés avec les partenaires de Kömmerling (également présents pour la réunion du Club CAP 70) et de Trocal. ■

LENTATE-SUL-SEVESO (Italie)

Bavelloni SpA renforce son développement

Avec ses racines italiennes implantées depuis presque 70 ans dans le marché verrier, la marque Bavelloni a tourné une nouvelle page en 2015, et renforce en 2016 ses engagements et ses valeurs.



La technologie et le service Bavelloni rayonne au niveau international et ouvre une nouvelle page de son histoire avec de nouveaux projets en chantier ; ici la série HE500, un exemple haut de gamme de productivité, précision et flexibilité

Pour Sergio Valsecchi, Président du Conseil d'administration de Bavelloni SpA. « le retour de la marque Bavelloni poursuit une histoire forte en termes de savoir-faire et brevets déposés. La passion de notre métier et l'innovation guident plus que jamais nos choix stratégiques et notre engagement au service de nos clients et partenaires ». Avec des dizaines de machines installées à travers le monde, la technologie Bavelloni reste en première ligne, produite sur un nouveau site industriel de 9 000 m², à quelques kilomètres au nord de Milan. « Cette nouvelle structure nous permet d'optimiser l'espace et notre productivité, et de concrétiser de nombreux projets en chan-

tier », relève Sergio Valsecchi. Série complète de meuleuses rectilignes et bilatérales, biseau-teuses, centres d'usinage et tables de coupe... « nos solutions fiables et performantes s'inscrivent dans notre très grande expérience et un "know-how" adapté à toutes les structures et leurs différents besoins », souligne Sergio Valsecchi. Autre atout crucial, « depuis toujours, Bavelloni prête une attention spéciale à l'accompagnement en offrant un service après-vente unique durant le cycle entier de l'utilisation de la machine et participe ainsi qualitativement au développement de ses partenaires », résume le Président. ■

Systèmes de protection solaire heroal

NOVATEURS ET UNIQUES

Les systèmes de protection solaire heroal en aluminium constituent le complément idéal aux systèmes de volets roulants en aluminium.

heroal LC

- Les avantages des volets roulants et des stores à lamelles en un système ; orientation de la lumière grâce à une technique de basculement raffinée.
- Une protection optimale contre l'éblouissement, les regards indiscrets et la chaleur ayant une influence positive sur le confort thermique et permettant ainsi d'économiser de l'énergie.

heroal VS Z

- Ombrage sans éblouissement et grande résistance au vent offerts par un système Zip-Screen monté devant la fenêtre.
- En fonction du type de tissu, une protection solaire translucide ou opaque peut être mise en place. Elle réduit le rayonnement solaire jusqu'à 75 %.

heroal – Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG

[Service commercial français]
Tél. +33 3 72 88 01 25
Tél. +49 5246 507-273
Fax +49 5246 507-424
info@heroal.fr | www.heroal.fr



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

La 3^{ème} édition 2017 de R+T Turkey déjà sur les starting block

Carrefour stratégique dans un marché turc de la construction en pleine croissance, et après le succès de l'édition 2015, R+T Turkey 2017 se déroulera du 1^{er} au 4 mars 2017.

Schüco France rejoint le Club de l'Amélioration de l'Habitat

Porté par son nouveau Directeur général, Jacques Llados, arrivé fin 2015, Schüco France s'engage aujourd'hui auprès du Club de l'Amélioration de l'Habitat, association loi 1901 depuis plus de 20 ans, qui représente l'ensemble de la filière de la rénovation pour faire avancer le débat autour de la transformation énergétique et digitale des logements résidentiels. Pour Jacques Llados, qui siègera au Conseil d'Administration du Club, au poste de Vice-Président, « en tant qu'acteur européen majeur de l'enveloppe du bâtiment et du positionnement historique et pionnier de Schüco dans la gestion énergétique du bâtiment, notre adhésion au Club de l'Amélioration de l'Habitat m'est apparue comme une évidence. Notre priorité est d'accompagner les transitions énergétiques, digitales et sociales, en développant des solutions en phase avec les besoins des particuliers. Les travaux du Club de l'Amélioration de l'Habitat nous permettront de rester au plus près des attentes des utilisateurs et de l'amélioration de leur qualité de vie ». En cohérence avec des groupes de travail, cette offre solidaire au sein de l'équipe Schüco, relance la nécessité du « savoir partagé et de l'intelligence collective » mobilisés par Jacques Llados.



BORDEAUX (33)

La cité du Vin ouverte au public

Après trois ans de travaux, le musée, flanqué en bord de Garonne, a ouvert ses portes et dévoile ses secrets.



Les formes courbes de la Cité du Vin, inspirées du vin qui tourne dans un verre

Inaugurée le 31 mai en présence du Président de la République, la Cité du Vin, musée de la culture et des civilisations du vin, est le nouveau bâtiment emblématique de la ville de Bordeaux. Trois ans de travaux ont été nécessaires pour que l'édifice sorte de terre.

Née du partenariat entre l'agence parisienne d'architecture X-TU et l'agence anglaise de scénographie Casson Mann Limited, la Cité s'élève en bord de Garonne, aux abords du quartier restructuré des Bassins à Flots, toute en courbe et rondeur. La gestuelle des bordelais pour faire tourner leur vin dans leur verre afin d'en libérer les arômes, aurait inspirée les architectes Anouk Legendre et Nicolas Desmazières. Le résultat est à la hauteur : la robe du bâtiment - les reflets dorés font écho aux pierres blondes des châteaux et façades du bordelais - sa

(Coveris/Gironde). Pour cette construction, Coveris a sollicité Sadev pour la fabrication des pièces de précision en aluminium (dont la matière fut choisie pour ses performances mécaniques) qui maintiennent les vitrages. Ces 13 000 pièces pincet les écailles de verre et viennent s'inscrire dans le puzzle.

Le parcours permanent immersif et sensoriel invite le visiteur à la découverte des civilisations du



Gros plan sur les panneaux aluminium

charpente, tout ici évoque le patrimoine culturel de la région.

3 165 PANNEAUX DE VÊTURE VITRÉE & MÉTALLIQUE

L'ensemble restitue les lueurs du ciel comme celle du fleuve. La Cité est en effet recouverte de 2 240 panneaux d'aluminium laqué irisé perforés de forme unique (SMAC/Gironde), soit 5 492 m² et de 925 panneaux de verre tous différents et sérigraphiés pour la majorité, fabriqués sur-mesure et couvrant 467 m²

Repères

- Maître d'ouvrage : Ville de Bordeaux
- Maître d'œuvre : X-TU ; Casson Mann ; SNC Lavalin
- Principales entreprises : Groupe Vinci, GTM Construction (gros œuvre), SMAC et Coveris (façade), Arbonis (charpente en bois)

vin à travers 19 espaces thématiques. Au 8^{ème} étage, le belvédère culmine à 35 m de hauteur et offre une vue imprenable sur la ville et ses alentours. ■

LA GARDE (83)

Emaver fête ses 60 ans... et ses partenaires

Près de 300 partenaires et clients d'Emaver se sont retrouvés le 27 mai dernier pour fêter les 60 ans de la miroiterie gardéenne, tout autant que leurs liens solides.

Journée réussie pour Emaver Miroiterie Martin, qui a ouvert ses portes et ses ateliers le temps d'un anniversaire affichant 6 décennies de succès. Pour le transformateur de produits verriers dans le grand Sud-Est jusqu'à la Corse, son rayonnement est dû à une forte politique du service et de la qualité et à des investissements constants, dont le four de lami-

nage, dernier en date. Cette plateforme ultramoderne de 5 000 m² taillée pour offrir la plus grande diversité de produits verriers (plus de 500 références) aux professionnels, se distingue par sa haute performance et sa capacité à affronter les fluctuations des demandes. « *Notre process et la gestion pointue des flux et de nos stocks nous permettent de répondre à un*

marché instable qui peut nous amener par exemple, à transformer dans l'urgence 600 m² de verre en 15 jours », indique Jérôme Patoir, Directeur Commercial d'Emaver. « *Seule société indépendante avec 2 licences Saint-Gobain, nous nous sommes donnés les moyens d'évoluer pour offrir le meilleur du verre, en cultivant une satisfaction client maximale et des valeurs fortes,*

ancrées dans la culture de l'entreprise », relève Emilie Potier, Pdg d'Emaver. Une démarche d'excellence entrepreneuriale et sociétale, validée par les normes ISO 9001, 14001, OHSAS 18001... pour des relations durables soulignées par Marc Lecointre, Directeur technique de Saint-Gobain pour lequel « *Emaver, est LE client historique du club des Climalits Partners* ». ■



(De g. à dr.) Joël Potier a racheté Emaver en 1987, transmise en 2012 à sa fille Emilie Potier, Pdg d'Emaver, Michèle Potier et Jérôme Patoir, Directeur Commercial d'Emaver

Nouvelle gamme verre **MANTION**
innovation qualité & design



MANTION
WWW.MANTION.COM

Coulissant & Coulissant Pliant



systèmes coulissants droits

- pour portes simples ou doubles jusqu'à 120 Kg
- verres de 8 à 15 mm (avec ou sans usinage)
- déplacement manuel ou motorisé
- fixation murale ou plafond



systèmes coulissants pliants grandes largeurs

- pour baies jusqu'à 17 m de largeur et 3.5 m de hauteur
- panneaux jusqu'à 150 Kg
- avec ou sans cadre (bois ou acier)
- utilisation en intérieur ou en fermeture extérieure

MANTION S.A.S - 7 rue Gay Lussac - F-25000 Besançon - Tel. +33 3 81 50 56 77 - Fax + 33 3 81 53 29 76 - E-mail : mantion@mantion.com - www.mantion.com

Tout le savoir-faire illbruck dans son nouveau catalogue et services

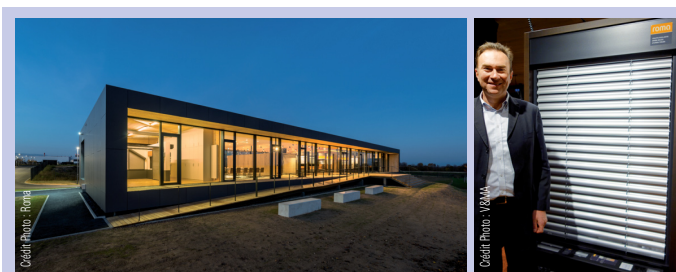
Support incontournable pour tous les professionnels du bâtiment, Tremco illbruck publie son catalogue produits 2016 pour la marque illbruck. Nouveauté cette année avec la parution parallèle d'une brochure "Solutions de calfeutrement pour les joints de construction", spécifiquement dédiée à la prescription. Ses investissements importants en R&D et sa technologie adaptée aux besoins des bâtiments BBC placent Tremco illbruck, qui prépare déjà la prochaine RT 2020, en position référente pour le développement d'innovations notables sur les marchés de l'étanchéité au niveau des techniques d'application, facilité de pose, respect de la santé et de l'environnement... Premier fabricant au monde à réaliser de la mousse expansive sans isocyanates en version coupe-feu hybride, « nous sommes récemment passés du statut de fabricant au statut de prestataire de services... une petite révolution », explique Jonathan Hartmann, Directeur général Sud Europe. Installateurs, architectes, bureaux d'études, économistes, maîtres d'œuvre... les clients sont en effet au cœur de la stratégie de Tremco illbruck avec modules de formation dans ses centres de Lyon et Rouen, soutien dans la démarche RGE, équipe commerciale dédiée de plus de 42 collaborateurs répartie sur toute la France, chargés d'affaires... et un service logistique d'une quinzaine de personnes pour assurer des délais de livraison entre 24 et 72h.



OBERNAI (67)

Roma France passe à la vitesse supérieure

Après son inauguration le 6 novembre dernier, Roma France trace sa route sur l'hexagone, piloté par Patrick Beck. Dans ses locaux contemporains à l'image de ses solutions haut de gamme en protection solaire, la filiale française s'active sur le marché.



Le siège de la filiale française Roma France à Obernai favorise l'extension de la marque dans l'hexagone

Patrick Beck, Gérant de Roma France

Dans son forum et centre de formation de près de 600 m², avec plateforme logistique de 2 500 m², ils sont déjà plus de 150 commerciaux, techniciens et poseurs, formés à Obernai. Patrick Beck, Gérant du siège français, se réjouit des étapes franchies depuis l'implantation de la filiale au Sud de Strasbourg : « nous avons très bien démarré et notre structure

confirme l'importance du potentiel en France et de la proximité renforcée avec nos clients et partenaires. Nous avons mis en place une hotline technique pour l'assistance à la pose et continuons à étoffer notre force commerciale et les ressources au sein de notre bureau d'études, pour optimiser notre accompagnement et répondre à notre fort développement ». Côté produits,

Roma annonce la commercialisation en juillet, du nouveau volet roulant Puro 2, remarqué au dernier salon Fensterbau. La marque se distingue une nouvelle fois par sa capacité à innover sur de nombreux plans et dans les moindres détails, esthétiques et fonctionnels. Ce nouveau système bloc-baie établit ainsi de nouvelles références en la matière : simplicité de conception, d'installation et d'entretien, et il a encore davantage à offrir sur le caisson, avec notamment un profil de jonction et des attaches de renfort à clipser, pour tous types de fenêtres. L'année 2016 est aussi celle du premier spot TV sur les écrans allemands. La force de la marque et ses brise-soleil s'installent au premier plan. ■

LES HERBIERS (85)

Concept Alu poursuit son développement

Investissements, outils de production, recrutement, Concept Alu renforce son ancrage local et affiche de fortes ambitions en se projetant leader de l'extension haut de gamme en 2020.

Depuis le lancement de son réseau de concessionnaires en 2013, Concept Alu remplit ses objectifs de croissance. De 4 à 24 concessionnaires en 3 ans et avec 22 recrutements sur son site, le concepteur local vendéen sou-

tient un fort rayonnement et perfectionne ses équipements. Après un nouveau centre d'usinage complet en 2015, pour la découpe ajustée des panneaux de toiture de vérandas, cet investissement important a nettement amélioré la productivité,

un gain de temps de 20 % a ainsi été dégagé. « Et nous comptons doubler le centre d'usinage et agrandir le bâtiment d'ici à 5 ans », prévoit Yoann Arrivé, Directeur général de Concept Alu. ■

SARRELOUIS (Allemagne)

LiftMaster® affiche ses ambitions en France et en Europe

Numéro un aux Etats-Unis d'automatismes de portes de garage et portes industrielles, LiftMaster® (groupe Chamberlain) arrive en Europe pour offrir une gamme dédiée et renforcer sa présence sur l'hexagone.

Créé en 1906, le fabricant américain Chamberlain compte 5 000 collaborateurs et se positionne aujourd'hui comme l'un des principaux fournisseurs mondiaux de produits d'accessibilité, de sécurité et de confort avec quatre marques (LiftMaster®, Chamberlain, Grifco et Merlin, ces deux dernières présentes uniquement sur le marché australien). Reconnu pour la qualité de produits innovants et un service client premium, le groupe aborde un marché européen sur lequel il projette de fortes ambitions, en particulier la France, l'un de ses plus gros potentiels. Basé à la frontière française, le siège européen réunit une équipe polyglotte de cinq

nationalités pour s'adapter à chaque territoire. Présent depuis 2014 dans l'Hexagone, LiftMaster® a renforcé ses équipes marketing et commerciales aux côtés de Christian de Mattéi, Directeur commercial France. La marque compte offrir une nouvelle alternative à la motorisation de garages et de portails, et devenir référent dans cette zone géographique convoitée. « *Déjà bien implantés en Norvège, Belgique, Royaume Uni..., nous souhaitons à court terme renforcer notre présence auprès des professionnels et consommateurs français* », indique Marie Glanz, Responsable communication de LiftMaster® ; « *nous soutenons les installateurs dans la vente de nos produits*

haut de gamme avec un service d'accompagnement pointu ».

L'APPLICATION MYQ À LA CONQUÊTE DE L'EUROPE

Technologie innovante, produits connectés, design et haute performance énergétique, plus de 45 années d'expertise dans les systèmes d'ouverture automatique pour particuliers et professionnels placent la marque dans une position particulièrement favorable pour atteindre le top 3 des fournisseurs en Europe, objectif qu'elle s'est fixée. La marque coopère entre autres avec Aludoor, Lépinard... « *La technologie myQ de LiftMaster® investit depuis plusieurs années l'univers*



Le site européen de LiftMaster® à Sarrelouis (Allemagne) prêt à offrir au marché français et européen une technologie de pointe certifiée ISO 9001 en Europe



Christian de Mattéi, Directeur commercial France LiftMaster®

de la domotique et est l'une des premières technologies à s'associer avec Nest® de Google », relève Christian de Mattéi. « *Les utilisateurs sont désormais en mesure de piloter, depuis une seule application, portes de garage, caméras et thermostats Nest de la maison* ». Un second partenariat verra le jour début 2017 avec Home Kit, la solution domotique d'Apple, et de nouveaux sont annoncés très prochainement pour hisser toujours plus LiftMaster® sur le marché français. ■



Découvrez Éléance, la nouvelle gamme de volets coulissants.

En 2016, SIB lance Éléance, une nouvelle gamme de volets coulissants aluminium, unique sur le marché par le large choix de modèles qu'elle propose.

D'un esthétisme raffiné grâce à un discret bandeau de façade, ces nouveaux volets coulissants conviennent aussi bien pour des projets en neuf qu'en rénovation.

LES + SIB

- Une large gamme de 15 modèles, du plus moderne au plus classique.
- Des modèles isolés éligibles au Crédit d'Impôt pour la Transition Énergétique (CITE).
- Structure et laquage garantis 10 ans.
- Labels européens Qualicoat et Qualimarine.

Découvrez toutes nos gammes : www.sib-europe.com

210 Route de Gautreau - B.P. 32
85290 MORTAGNE SUR SEVRE

Email : sib@sib-europe.com



L'aluminium pour passion

Crédit photo : Studio Garnier - Photo non contractuelle

AlloTools s'offre un nouvel espace d'innovation

Créé il y a plus de 10 ans par Sébastien Sobczyk, issu du mariage de la filière menuiserie et de l'informatique, AlloTools situé dans la région des 3 frontières (France, Luxembourg, Allemagne), éditeur de la solution d'aide à la vente BatiTrade et de BatiScreen (système de showroom virtuel), a déménagé début juin pour un nouvel espace plus propice à sa croissance et au développement de ses idées. Grâce à la confiance de ses partenaires industriels et de ses 15 000 utilisateurs, AlloTools offre un nouveau cadre de travail, convivial et optimal, à l'ensemble de ses collaborateurs et à la formation de ses clients.



Rénovation d'exception avec les toiles Dickson

Pour ce chantier d'envergure à l'Hôtel Peninsula Paris (XV^{ème}), qui a obtenu le prestigieux prix européen du design EHDA dans la catégorie rénovation et restauration, près de 600 baies vitrées et fenêtres ont été équipées de toiles Dickson, ponctuant de stores vert Alto FR ALT U160 (1^{ère} toile de store classée M1), la façade impressionnante haussmannienne du palace. Ce travail a été confié à Roussel Stores, expert en protection solaire depuis plus de 200 ans pour la réalisation de 3 types de stores : stores corbeille pour les baies cintrées, stores à projection sur certaines terrasses et stores à l'italienne. La pose a été réalisée par CYB Stores. Ajoutés à la fibre des toiles Dickson, des absorbeurs d'U.V. viennent renforcer sa résistance physique, et avec enduction sur une face pour une parfaite imperméabilité.



PONT-TRAMBOUZE (69)

Menuiseries Françaises en quête d'un nouveau souffle

Peu visible, mais bien présente sur le marché, la marque Menuiseries Françaises reprend sa communication en main, et fait parler d'elle...



Cédric Photos - groupe GAM

Pour accompagner la renaissance de ses marques et notamment, Menuiseries Françaises, le groupe commercialise l'ouvrant caché Visual en aluminium à grand renfort de communication

Marque historique du groupe GAM, filiale à 100 % du groupe Saint-Gobain, via la branche professionnelle de Lapeyre Industrie (qui possède 11 usines en France), Menuiseries Françaises utilise le canal de la vente directe auprès des constructeurs de maisons individuelles et des menuisiers poseurs industriels. La marque a réalisé un CA de 30 M€, soit 5 % de chiffre d'affaires supplémentaire en 2015, idem pour Gimm, marque du groupe dédiée au négoce et un peu à la GSB, totalisant ensemble

un CA de 60 M€. « L'année en cours s'annonce prometteuse, puisque nous envisageons une progression supérieure pour l'exercice 2016 », confie Patrick Rutar, Directeur commercial des deux marques.

PERTE DE VISIBILITÉ... CAP SUR LE DIGITAL

Avec l'avantage de proposer aux professionnels une gamme très large en termes de produits - fenêtres, portes d'entrée, portes intérieures, tous types de volets, ... « la richesse de notre



Selon Patrick Rutar, Directeur commercial de Menuiseries Françaises et Gimm, l'année en cours s'annonce prometteuse

offre est couplée à une politique de services pointue puisque le concept "1^{ère} heure" permet de livrer les chantiers avant la 1^{ère} heure le matin pour une pose de toutes les menuiseries d'un bâtiment dans la journée », souligne Patrick Rutar. Ce service est notamment apprécié des CMistes nationaux qui bénéficient de la couverture étendue

d'une agence de communication et d'une équipe de communication interne. Page facebook, chaîne Youtube, réseaux sociaux seront donc la priorité cette année car le passage obligé pour la reconquête de notoriété de la marque ».

L'OUVRANT CACHÉ VISUAL SE DÉVOILE

Et cap sur la communication et de nouvelles parts de marché avec l'ouvrant caché aluminium Visual... « il fallait proposer cet ouvrant caché qui manquait dans nos gammes », explique Patrick Rutar, l'aluminium étant par ailleurs le seul matériau qui a poursuivi sa croissance durant les 10 années de recul du secteur (9 millions vendues aujourd'hui contre 11 millions il y a 10 ans). Le fabricant ambitionne de vendre jusqu'à 3 000 menuiseries en 2016, les CMistes ayant apprécié l'aspect épuré du produit, la palette des coloris proposée et ses performances thermiques, parmi les meilleures du marché (uW : 1,2), le tout, accompagné d'animations sur les points de vente (150 à 200 boutiques prévues cette année). Enfin, le groupe travaille sur le développement d'une baie coulissante en aluminium : « nos deux axes de travail essentiels sont l'amélioration de la performance thermique et le confort de pose », résume Patrick Rutar. Sans oublier les gammes PVC qui ont déjà bénéficié d'efforts considérables au niveau de la production : soudure dans les angles retravaillée avec un joint bord à bord et palette de couleurs améliorée grâce aux techniques de plaxage et de laquage... Autant de nouveautés à découvrir notamment lors du prochain salon Artibat les 19, 20 et 21 octobre à Rennes. ■

Avec ses atouts thermiques et design, le nouvel ouvrant caché aluminium Visual devrait trouver sa clientèle cette année

du service sur tout le territoire : « c'est un point fort reconnu et qui explique la fidélité de nos clients de longue date », commente le responsable. Or, Menuiseries Françaises n'a jamais communiqué. « C'est une marque pourtant très connue et reconnue par les professionnels, notamment les CMistes et les menuisiers », analyse Patrick Rutar. Une faiblesse en communication jugée handicapante par le groupe qui a décidé de réinvestir la sphère médiatique via un plan sur trois ans : « nous développons le digital, avec l'aide



Premier fabricant français de panneaux de portes d'entrée en vitrage isolant à protection renforcée



PROTECT SATIN DESIGN®



Contemporains | Lumineux | Isolants | Ultra-sûrs



NOUVEAU
CATALOGUE
180 PAGES
2015/2016

Gamme très lumineuse : avec ou sans transparence

Protection extrême contre l'effraction : classe P5A norme EN356

Isolation thermique : coefficient U = 1,1 W/(m².°K)



www.verrissima.fr

111, rue d'Ingwiller - 57620 GOETZENBRUCK
Tél. +33 3 87 96 80 55



nouvelles technologies

PLONGÉE DANS LE NOUVEAU SITE RÉNOVAL ABRIS

www.renovalabris.com



Séduction, clarté, transparence, efficacité, renovalabris.com est un site Rénovaal à l'image de ses abris et de son savoir-faire. Développé sous une technologie lui permettant d'être lisible sur tous les terminaux - ordinateur, tablette, mobile - l'internaute plonge dans l'univers Rénovaal dès la page d'accueil pour découvrir les produits : abris de piscine, abris de terrasse, abris pour professionnels sous les trois technologies Rénovaal (Prestige, Premium et Confort). Côté proximité, les 80 points conseils Rénovaal sont à portée de clic avec une recherche rapide de la localisation la plus proche de chacun. La traversée du site s'effectue en totale immersion visuelle au fil des modèles : abris hauts adossés, abris hauts, abris mi-hauts, abris bas, abris semi-plats et abris de terrasse, une des nombreuses nouveautés. Pratique et intuitif, ce site permet d'accéder directement aux actualités, à la réception de devis, catalogue... et répond aux questions essentielles de tous ceux qui désirent se lancer dans un projet, grâce à la FAQ (Foire aux Questions). ■

BAVELLONI LANCE SON NOUVEAU SITE WEB

www.bavelloni.com



Navigation aisée, claire et intuitive, accessible sur PC, tablette et Smartphone, le nouveau site web de Bavelloni reflète les valeurs et l'histoire d'une entreprise, où tradition et innovation évoluent dans une dynamique créative depuis son origine. Cette nouvelle plateforme web, disponible en italien et en anglais, se veut plus proche de ses clients et partenaires, et représente une étape importante pour relancer la marque au niveau international. Au premier plan, les produits valorisés par la qualité et l'impact des visuels démontrent clairement la technologie et les solutions Bavelloni. Historique de la société, service après-vente, galerie, événements et la carte du réseau Bavelloni offrent un aperçu de ses nombreux partenaires partout dans le monde et de son rayonnement. ■

CRÉATION WEB D'UNE CARTOGRAPHIE DES PROFESSIONNELS DE LA COLLECTE ET RECYCLAGE DU VERRE PLAT

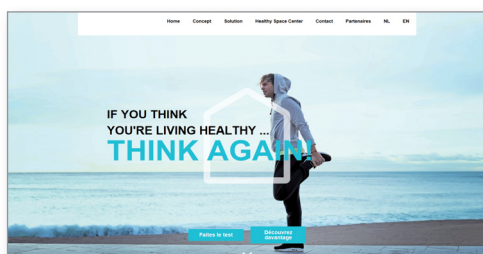
www.recyclageverreplat.com



Le tonnage annuel de fabrication des fenêtres dédié à la rénovation représente à lui seul 70 KT de verre, auquel il faut ajouter les autres éléments verre de la construction (façades, cloisons...). C'est pourquoi le Cyclem, filière verre de Federec, se mobilise afin de fournir aux professionnels du bâtiment et de la déconstruction un outil web, simple et pratique, avec une cartographie des entreprises du Cyclem collectant et recyclant le verre plat sur la totalité du territoire métropolitain. Ils pourront y contacter un expert du Cyclem, afin d'étudier les conditions de recyclage de leurs gisements. Sur le site, le cycle de vie durable du verre plat de déconstruction, ainsi qu'une procédure de collecte permet de mieux comprendre le circuit de recyclage. Le Cyclem réaffirme ainsi sa volonté de développer la filière française de recyclage du verre plat et entend également jouer son rôle dans l'atteinte des objectifs de recyclage (soit 70 %) des déchets du bâtiment en France à l'horizon 2020. ■

UN SITE RENSON QUI NE MANQUE PAS D'AIR

www.healthyspaces.eu



Lié à une campagne de sensibilisation, Renson lance un site spécifique dédié à la qualité de l'air dans l'habitat, une saine initiative permettant d'attirer l'attention du grand public sur ce chaînon manquant souvent oublié. Sachant que l'air intérieur est 10 fois plus pollué que l'air extérieur, Renson développe des solutions innovantes et durables - ventilation naturelle continue et contrôlée, protection solaire extérieure efficace - dans l'amélioration du bien-être, du confort et de la santé. Une mise en scène ludique et talentueuse pour découvrir les secrets d'une maison saine. ■

Solutions techniques innovantes et performantes pour la protection solaire

roma

VOLETS ROULANTS
BRISE-SOLEIL
STORES TOILES



LEADER EUROPÉEN EN FONCTIONNALITÉ - ESTHÉTISME - ROBUSTESSE

VOLETS ROULANTS

Protection, confort
et bien être



BRISE-SOLEIL

Jouer à volonté
avec la lumière du jour



STORES TOILES

Des jeux d'ombres
et de lumières



ROMA Sarl

Siège France
Centre de formation

Made in Germany
35 ans d'expérience
900 employés
5 sites de production

ROMA Sarl - 6 rue de l'innovation - ZI Nord - 67210 Obernai - Tél. 038887 1550 - E-mail: info@roma-france.fr

ROMA. Votre confort intérieur commence à l'extérieur.

www.roma-france.fr

ARGENTRÉ-DU-PLESSIS (35)



Pasquet Menuiseries, marque de reconnaissance

Entreprise familiale depuis quatre générations, le groupe Pasquet Menuiseries a su conserver l'authenticité artisanale de ses premières décennies tout en transformant l'entreprise en industrie de pointe. D'innovation en passion, le groupe compose avec la réussite et le respect de valeurs centenaires.

Dirigée par Marie-Hélène et Vincent Pasquet, l'entreprise créée par leur aïeul en 1925 compte 90 ans plus tard, 600 collaborateurs en France et 1 100 avec les filiales camerounaises (Pallisco-CIFM), d'où proviennent les essences certifiées FSC® (Forest Stewardship Council). Premier matériau travaillé dans les ateliers du menuisier au début du 20^{ème} siècle, le bois s'associe aujourd'hui à une offre labellisée issue de forêts gérées écologiquement et d'une organisation responsable revendiquée par le groupe tout au long du processus de transformation jusqu'au consommateur final. « Cette certification s'inscrit à deux niveaux : l'exploitation forestière d'une part et la satisfaction du client, d'autre part », précise Jean Panaget, Coordinateur marketing opérationnel et petit-fils



Sur son site de production de 49 000 m² à Argentré-du-Plessis (35), Pasquet Menuiseries déploie un double savoir-faire industriel et artisanal

©mrw zeppeline bretagne



(De g. à dr.) **Marie-Hélène et Vincent Pasquet**, Dirigeants du groupe Pasquet Menuiseries...



... et **Jean Panaget**, Coordinateur marketing opérationnel

de Victor Pasquet ; « *nous garantissons ainsi des produits écologiquement appropriés, une gestion socialement bénéfique aux populations locales et économiquement viable* ». Pallisco, la société africaine de Pasquet Menuiseries, exploite des unités forestières d'aménagement (UFA) et le centre industriel et forestier de Mindourou (CIFM)



Dans les différentes unités de production ultramodernes de Pasquet Menuiseries, toute une gamme de produits sous haute qualité sont dédiés aux 4 matériaux : PVC...



... mixte...



... bois (ci-dessus) et aluminium

transforme le bois. Cette crédibilité et cette exigence vaut également pour toute la palette de produits moyen-haut de gamme conçus par le groupe, qui développe et décline fenêtres, portes-fenêtres, portes d'entrée, portes intérieures, volets roulants et battants sous quatre matériaux : bois, mixte, aluminium et PVC. « *Destiné au neuf ou à la rénovation, chacun de ces matériaux nous permet de combiner leurs avantages pour composer une gamme complète et très diversifiée, riche en performances techniques et atouts esthétiques* », souligne Jean Panaget. Fort d'un héritage où officient précision, qualité et authenticité du geste, l'entreprise s'est embarquée en 1955 dans les chantiers de reconstruction d'après-guerre, pour aborder en pionnier les nouvelles terres de l'aluminium en 1973, du PVC en 1982, puis se lancer dans une dimension industrielle largement maîtrisée de nos jours. Les trois unités de production de Pasquet Menuiseries dédiées aux trois grands matériaux - bois, aluminium, PVC - couvrent une superficie de 49 000 m² et abritent des équipements et un process ultramodernes... centres d'usinage, postes ergonomiques, stockage, traçabilité, bancs d'essais AEV pour l'aluminium et le PVC... (centre d'usinage Dubus, ligne de cadrage automatisée, ligne de vitrage, traitement ergonomique des transferts...) tout en conservant des pôles de travail traditionnels.

LA QUALITÉ CONTRE L'ADVERSITÉ

« *Nous œuvrons à une constante amélioration de nos gammes et innovons pour offrir de nouvelles solutions toujours plus en phase avec les attentes des professionnels et des particuliers ;*



ORGADATA
A CLICK AHEAD

LogiKal

Le logiciel de la façade et de la menuiserie métalliques

www.orgadata.fr

Rejoignez-nous !

Orgadata France recrute des techniciens et commerciaux. A retrouver sur www.orgadata.fr/emploi.



Le groupe développe fenêtres, portes-fenêtres, portes d'entrée, volets roulants et battants... Ci-dessus : Auralu®3, le nouveau couissant mixte bois-aluminium, design raffiné et performances thermiques élevées



Menuiserie bois Racine



Porte d'entrée aluminium Zenith



Fenêtres et porte-fenêtre bois, gamme Lignal

ciale du groupe rayonne avec 18 agences en nom propre d'installateurs-poseurs, implantées sur tout le territoire, et de négoce partenaires. Après le succès de la première édition 2015, Pasquet Menuiseries a organisé durant 2 jours fin mai dernier dans toutes ses agences, ses deuxièmes portes ouvertes nationales, l'occasion de dévoiler les nouvelles portes d'entrée aluminium et PVC, aux côtés du nouveau couissant mixte Auralu®3, fenêtre au design raffiné et aux performances thermiques élevées. Sur le site d'Argentré-du-Plessis, à 10 km de Vitré (35), le groupe organise de nombreuses formations techniques destinées à ses partenaires, dont le tout nouveau système de mise en œuvre dédié à l'ITE. Face aux mutations des systèmes de pose, et plus globalement, de l'habitat, le groupe relève dans un même élan les défis technologiques, humains et environnementaux. Fort de ses profondes racines, Pasquet Menuiseries a su résister à la tension du marché, malgré son impact négatif en 2015 sur la fenêtre ; les 90 bougies de l'entreprise familiale soufflées l'an dernier à Vitré, devant 121 salariés et les élus, ont éclairé l'esprit d'un groupe pour qui la transmission est affaire de famille... et de réussite. ■



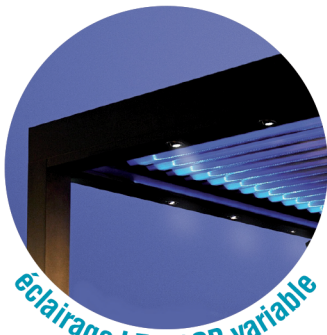
Porte d'entrée aluminium Invitation, RdC avec fenêtre bois Racine plein cintre et 1^{er} étage avec fenêtres mixte Auralu



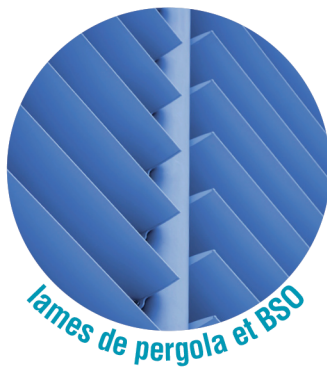
Menuiserie bois Lignal

nous sommes par ailleurs très attachés à cultiver un service, une réactivité et un SAV exemplaires, et fonctionnons avec des fournisseurs en phase avec notre système de valeurs pour la meilleure des prestations »,

relève Jean Panaget. Plus qu'un produit, les gammes développées par Pasquet Menuiseries sont le signe d'une véritable marque de fabrique aux nombreuses certifications. Sur le terrain, la puissance commer-



éclairage LED RGB variable



lames de pergola et BSO



stores bannes et stores verticaux



éclairage LED monochrome variable

Commande sans fil à 360°



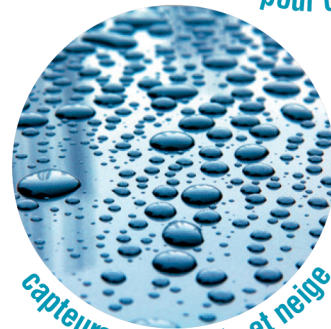
variateur pour chauffage



à distance avec Smartphone ou Tablette



capteur de lumière



capteurs vent, pluie et neige



TELECO et INLUMINA
vous proposent des solutions
complètes pour la gestion de
l'éclairage et l'automatisation
des pergolas, vérandas,
stores et jardins d'hiver.

visite d'usine



CRACOVIE (Pologne)

Oknoplast : groupe de tête

Avec 22 ans d'existence et un développement remarqué sur le marché européen depuis 2004, le groupe Oknoplast s'est construit une forte légitimité, porté par une farouche reconnaissance de ses atouts. Une volonté qui s'ancre dans l'organisation d'une réussite depuis son unité de production jusqu'à ses filiales.



Le siège social du groupe Oknoplast à Cracovie s'étend sur 53 000 m² et ambitionne un rayonnement européen aux premiers rangs

Tout a commencé en 1994 à Cracovie; créé par Adam Placek, Oknoplast se positionne d'emblée comme acteur conquérant sur le secteur de la menuiserie. Le fabricant de fenêtres et portes PVC se donne très vite les moyens de son ambition et investit dans des outils et structures en évolution constante. Aujourd'hui présidée par Mikołaj Placek, fils du fondateur, avec 1 300 personnes et un CA 2015 de 127 M€, Oknoplast est devenu un groupe sur lequel compter, parmi l'un des 5 plus grands industriels d'Europe et qui ne cache pas son ambition. « *Nous mettons tout en œuvre pour inscrire Oknoplast en tant que marque globale avec une authentique reconnaissance. Nous offrons des solutions modernes et innovantes liées à la qualité de produits collant parfaitement aux différents marchés européens et aux spécificités culturelles de chacun* », affirme Mikołaj Placek, lequel a insufflé une véritable dynamique



(De g. à dr.) **Grégoire Cauvin**, Directeur général d'Oknoplast France et **Mikołaj Placek**, Président du groupe Oknoplast

à l'export. Cette ouverture, incarnée par la deuxième génération, étend sa présence avec 2 400 points de vente sur 13 pays, dont la Pologne, l'Allemagne, l'Autriche, la Hongrie, la République Tchèque, la Slovaquie, la Slovénie, la Suisse, l'Italie et la France (une trentaine de personnes à Cracovie sont dédiées au pôle français). Implanté à Rennes depuis 2009 sur l'hexagone, Oknoplast France a suivi le

Oknoplast produit plus de 1 800 000 fenêtres par an dans une unité de production PVC ultra équipée, pilotée par un process conforme à la norme ISO 9001 ; avec profils Veka spécifiques extrudés pour le groupe, lequel détient également la marque WnD (génération de profilés aux lignes classiques et à l'élégance intemporelle) et une unité aluminium avec la marque Aluhaus, en très fort développement





Un environnement prestigieux pour dévoiler la nouvelle fenêtre Pixel au théâtre Shakespeare de Gdańsk, signé Renato Rizzi, et inauguré en 2014 par le célèbre cinéaste polonais Andrzej Wajda notamment : le groupe Oknoplast a accueilli fin avril plus de 200 personnes dans cette ville millénaire au bord de la Baltique et plus grande ville portuaire polonaise, renommée pour avoir abrité le mouvement Solidarność de son leader Lech Wałęsa

sillage gagnant italien pour couvrir 80 % du territoire et dont le chiffre d'affaires est passé de 2 M€ en 2010 à 27 M€ en 2013 et 33 M€ en 2015 ! « Avec une concentration importante des acteurs, le contexte français est différent », observe Grégoire Cauvin, Directeur général d'Oknoplast France, « mais nous comptons rayonner sur l'ensemble de la France d'ici fin 2016 ». Fort de 15 commerciaux déployés sur le territoire et d'un réseau de plus en plus important d'installateurs, soit plus de 740 partenaires distributeurs conquis par la marque et par son orientation premium, son dirigeant français annonce également une nouvelle stratégie de communication BtoC à destination du grand public, « tout en renforçant notre dispositif et nos outils de communication pour les professionnels », complète Gilles Carré, Responsable marketing et communication Oknoplast France. « Notre stratégie de marque ne fonctionne pas comme un réseau classique



avec ticket d'entrée et adhésion », poursuit Gilles Carré, « mais préfère les bases d'un engagement moral avec service dédié, marketing et communication, etc. ».

LE PROGRÈS À L'INTÉRIEUR DES UNITÉS DE PRODUCTION

À l'échelle européenne, Oknoplast voit ses ventes toujours grimper

et au-delà, teste le marché de l'Amérique du Nord et de l'Australie. « Nous n'avons pas vocation à vendre et accéder à tous les points du globe », souligne Mikolaj Placek, « mais là où nous serons implantés, nous visons la première place ! ». La très forte croissance du groupe est également assurée par Aluhaus (+ 200 % !), la version aluminium de l'entreprise, portée à 75 % par le marché français.

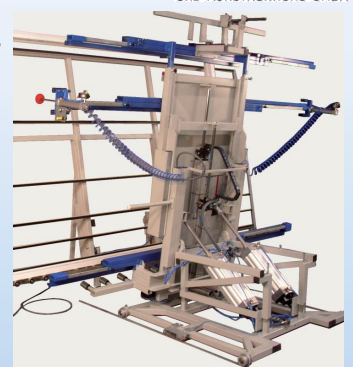
Équipements pour postes de montage et de parachèvement dans les ateliers pour la fabrication de menuiseries bois, PVC et aluminium

Des solutions originales, éprouvées, pour la réalisation de postes individuels ou lignes de fabrication. Étude de postes ergonomiques, transferts fluides et organisés.



... die Idee mehr!
RUCHSER GmbH
FENSTERBAUMASCHINEN

NAGEL
MASCHINEN-VERTRIEBS-
UND KONSTRUKTIONS GMBH



Consultez nous, notre bureau d'étude vous proposera votre solution, adaptée à vos besoins dans votre ateliers.

Votre distributeur exclusif pour la France :

NAGEL GmbH Schelmenäcker 16
D-67271 NEULEININGEN
Tél. : 0049 6359 919243 mob. France : 07 85 58 71 94
France Ouest : 06 81 10 64 47 Nagel.masch@t-online.de
www.nagel-maschinen.de

visite d'usine



Dans ce haut lieu des représentations shakespeariennes, et calibré durant la semaine anniversaire de la mort du dramaturge, la mise en scène Oknoplast était à la hauteur avec une présentation du groupe et sa vocation architecturale tout autant que son esprit d'innovation ; à l'honneur, ses principales filiales, avec (de g. à dr.) Mikolaj Placek, Président du groupe Oknoplast ; Grégoire Cauvin, Directeur général Oknoplast France ; Giuseppe Benvecienga, Directeur général Oknoplast Italie et Grzegory Rutkowski, Directeur général Oknoplast Pologne



(de g. à dr.) Gilles Carré, Responsable marketing et communication Oknoplast France ; Xavier Clément, Directeur de Normandie Confort Manche ; Grégoire Cauvin, Directeur général Oknoplast France et David Andréini, Tino Trans Fermetures ; Xavier Clément et David Andréini, clients d'Oknoplast très attentifs à la qualité de leurs prestations, font partie des très nombreux partenaires attachés au service et à l'orientation premium de la marque Oknoplast

« Le groupe a racheté un autre site à Łódź il y a 3 ans, et va doubler son unité de production à Cracovie », révèle Grégoire Cauvin. Côté PVC, la capacité de production dépasse 1 million 800 000 fenêtres par an sur le site de 53 000 m² de Cracovie, réparti en 3 pôles : PVC, assemblage de vitrage, production atypique et cintrage. Le parc machines abrite de très nombreux équipements automatisés conçus par Rotox, BJM, Rapid, Schrimmer, Urban, Lisec, four de trempe Tamglass... le tout piloté sous process conforme à la norme ISO 9001. Parmi l'une des premières entreprises européennes à satisfaire aux contraintes de la norme EN 14351 (2006 "fenêtres et portes"), Oknoplast détient également la marque CE. Avec une plateforme logistique ultraperformante et parfaitement huilée, 60 camions partent chaque semaine en moyenne, suivi en parallèle par l'efficacité du SAV. « Notre développement repose sur nos investissements en matière de performance technologique et esthétique, et un service R&D sur lequel nous misons très activement », rappelle Mikolaj Placek. « Pour créer, il faut penser à chaque détail en même temps que se positionner dans une vision systémique ; à ce titre, nous coopérons aussi de façon très proche avec nos fournisseurs et privilégions la conception de gammes très qualitatives ».

LEVER DE RIDEAU SUR LA NOUVELLE FENÊTRE PIXEL

Dans le cadre prestigieux du théâtre Shakespeare de Gdańsk, ville d'histoire millénaire et creuset de l'historique mouvement Solidarność, Oknoplast



Pixel en pleine lumière à Gdańsk, laquelle s'allie au design contemporain minimaliste et à une entrée de la luminosité accrue

avait convoqué le 26 avril dernier l'art de la mise en scène à l'endroit même où se jouaient 400 ans auparavant les pièces de l'éminent dramaturge anglais. Dans cette boîte à trésors avec toiture amovible conçue par l'architecte italien Renato Rizzi, 200 invités ont pu découvrir la nouvelle fenêtre Pixel, dévoilée par Oknoplast entre artiste, architecte et dirigeants du groupe et des filiales françaises et italiennes. Reine de la soirée avec son profil design et minimaliste, sa poignée centrée sur la fenêtre à deux vantaux, Pixel a concentré toute l'attention et toute la lumière avec 22 % de clair de vitrage supplémentaire. Une consécration des lignes contemporaines et de la recherche

constante menée par Oknoplast dans un marché de l'habitat où la révolution vient autant de l'intérieur que de l'extérieur, entre bicoloration, multimatériaux, habillage coordonné des façades, confort, efficacité énergétique, sécurité... Autant de bénéfices réunis dans les 9 typologies de fenêtres développées par le groupe (Charme mini, Koncept, Winergetic Premium, baies coulissantes PSK, HST, Ekosol, ...) et ses volets et portes d'entrée.

Un univers dans lequel Oknoplast se démarque ostensiblement et entretient son rayonnement. ■

Super Spacer®

**PERMET À TOUTE FENÊTRE
DE FAIRE BONNE FIGURE
DES SUPER VALEURS
POUR UNE ARCHITECTURE DURABLE**

Grâce à son esthétique convaincante et à sa matrice de mousse flexible, l'espaceur Super Spacer® Bord chaud fait très bonne figure dans le domaine de l'architecture depuis plus de 25 ans. En tant que pionnier dans les économies d'énergie, nous savions depuis 1989 déjà que la construction durable resterait un thème récurrent.

Valeurs Ψ jusqu'à 0,028*

Super Spacer® bord chaud

- matrice de mousse flexible plus barrière pare-vapeur
- mise en œuvre en trois étapes, automatique ou manuelle
- 100 % de mémoire de forme



* Super Spacer® Premium en mousse structurelle pour triple vitrage isolant avec scellement colle thermofusible ; source : Bundesverband Flachglas e.V. (Fédération Allemande des fabricants de verre plat)

Edgetech

A **Quanex** Building Products Company

Contact : Alain Monribot • Tél. : +33 (0)687.689654
www.superspacer.com • info@edgetech-europe.com

Intercalaires warm-edge : comment les différencier ?

Alors que les intercalaires haut de gamme et isolants envahissent le marché, les industriels rivalisent sur les services, les tarifs et l'esthétique.



Cédric Piron - Edgetech

Edgetech a équipé l'hôtel Renaissance à Paris avec ses intercalaires Super Spacer® T-SpacerTM Premium Plus

60/40 : le marché de l'intercalaire warm-edge (vitrage à bords chauds) n'est plus une niche et grignote toujours des parts à l'aluminium. Car cet intercalaire à haute isolation thermique, placé entre les verres, permet d'éliminer les ponts thermiques à la périphérie des vitrages. Il ravirait aujourd'hui, selon certains fabricants, environ 60 % des parts de marché contre 40 % pour l'aluminium. D'autres, plus prudents, préfèrent évoquer un marché équilibré, à 50/50. « *Il existe une grande disparité entre les différentes régions* », constate Fabrice Keller, Directeur commercial et marketing France de Swisspacer® (Saint-Gobain). « *Dans tous les cas* », observe Amaury Ramet, Directeur de Technoform Glass Insulation (TGI) France, « *la progression est significative, et alors que le marché de la fenêtre et du vitrage régresse, celui du warm-edge est en croissance* ». Les

ventes augmentent à la faveur de la qualité du produit qui, selon Amaury Ramet, plaît aux transformateurs de verre comme aux utilisateurs. D'ailleurs, en France, la quasi totalité des produits sont "cékalisés". Ceka prend en effet en compte dans sa nomenclature les espaceurs warm-edge, depuis 2009.

Les chiffres en volume sont donc au vert, sans pour autant parvenir à compenser la baisse des marges, qui se tendent, face à une concurrence internationale plus importante.

Preuve que le warm-edge n'a pas encore cannibalisé l'ensemble du marché, le fabricant turc Tek Metal s'invite sur le marché français avec des intercalaires aluminium qui, estime Jacques-Olivier Gaudrée, Dirigeant de Glassfrance et distributeur, « *représentent encore de gros volumes* ». A tel point que Tek

Metal envisage l'implantation d'un entrepôt en France pour y disposer d'un stock permanent, comme c'est le cas en Espagne (Barcelone).

LA VALEUR PSI OU LA PERFORMANCE THERMIQUE

La valeur Psi (g) de l'intercalaire entre dans le calcul du coefficient Uw (valeur thermique de la fenêtre) et non dans le coefficient Ug (valeur thermique du verre), au grand regret des fournisseurs. « *Par conséquent, le fabricant du double vitrage ne retient pas la valeur Psi dans son calcul, contrairement au fabricant de la fenêtre qui obtempère selon ses besoins et le profil* », remarque Alain Monribot, Directeur commercial France d'Edgetech. Les produits sont testés par le laboratoire d'essais IFT Rosenheim en Allemagne. En bout de chaîne, le menuisier, défendant les intérêts du client final, recherche les coefficients lui permettant d'obtenir les aides fiscales. Les architectes et les ingénieurs thermiques se basent sur la performance thermique du produit fini. Le fabricant du vitrage, de son côté, est confronté à un problème récurrent : la mise en œuvre. Ainsi, on le voit, les critères de choix varient selon le métier de l'acheteur.

Si tous admettent que la performance thermique est bien l'apport numéro 1 du warm-edge, les industriels se différencient par leur positionnement. Avec Ultimate, Swisspacer cible

A savoir !

Avec Caluwin, Swisspacer® propose une application mobile de calcul, disponible sur Google Play et sur l'App Store, permettant aux utilisateurs de comparer les performances d'une fenêtre équipée de deux intercalaires différents. Les calculs sont basés sur la norme EN ISO 10077-1. La crédibilité du calcul a été vérifiée par l'IFT-Rosenheim. Un bon outil d'aide à la décision et à la vente !

le marché de la maison passive et avec Advance, produit de gamme intermédiaire, un marché plus large avec un meilleur positionnement tarifaire.

Edgetech annonce avoir passé la certification Maison Passive en décembre dernier pour répondre à cette demande et « *crédibiliser le produit* », assure Alain Monribot. De son côté, TGI admet volontiers ne pas avoir la solution la plus performante lorsqu'on évalue uniquement le critère de la valeur Psi. « *Il existe sur le marché, des intercalaires plus performants que TGI, mais au final, les écarts sont relativement peu significatifs en termes d'impact sur la fenêtre* », indique Amaury Ramet. Sauf lorsque le calcul de l'Uw donne lieu à des arrondis et peut alors remettre en cause le droit à un cadeau fiscal.

L'ESTHÉTIQUE ET LES COLORIS

L'intercalaire n'est qu'un petit composant de la fenêtre, mais aujourd'hui il ne doit pas remettre en cause son design. Ainsi, témoigne Fabrice Keller, « *les clients finaux sont de plus en plus attentifs aux détails, l'aspect métallique d'un intercalaire aluminium n'est plus du meilleur effet, la demande se tourne donc vers des produits plus discrets, de la même couleur que les pro-*



La couleur de l'intercalaire devient un argument commercial

Credit Photo : Swisspacer

filés notamment ». En outre, avec le warm-edge, les risques de condensation disparaissent, conférant au bâti un aspect plus agréable et plus confortable.

LE PROCÉDÉ DE MISE EN ŒUVRE

Pliable à froid, TGI est compatible avec le parc de machines existantes, « y compris celles prévues au départ pour travailler l'aluminium, où de légères adaptations suffisent », explique Amaury Ramet. Une force. Il n'est pas le seul. François Ausset, Président de Covadis, distributeur de Thermix® d'Ensinger, indique « la facilité d'emploi de l'intercalaire Thermix®, qui se plie avec une plieuse sans nécessité de soudure ». Alors qu'un nouveau produit devrait être présenté lors du salon Glasstec à la rentrée, l'intercalaire connu pour sa rigidité et sa stabilité, n'exige donc pas un changement d'équipement ; pour peu que l'entreprise soit équipée d'une plieuse dernière génération, il est possible d'installer des intercalaires warm-edge ou aluminium. « Il se plie également à la main, technique utilisée par les petits fabricants », précise François Ausset.

Edgetech déploie d'autres arguments pour imposer ses produits : la pose automatisable et l'esthétique (son intercalaire ne nécessite aucun pliage au niveau des angles, aucune jonction). « Nous nous battons sur le terrain de la productivité, car la mise en œuvre de notre produit exige moins de main d'œuvre pour un rendu plus qualitatif et valorisant », commente Alain Monribot. Seul bémol, le ticket d'entrée, le robot automatique qui nécessite un véritable investissement et représente le principal frein à l'adoption de l'intercalaire Edgetech. ■

Credit Photo : TGI

Un intercalaire pliable à froid, permettant de produire des arrondis



Credit Photo : Covadis

Thermix® TX-N® Plus, disponibles dans de nombreuses dimensions (de 8 mm à 24 mm) et de nombreux coloris

TECHNOFORM GLASSINSULATION



Intercalaires Warm Edge TGI®-Spacer M

Vous allez produire vite, très vite !

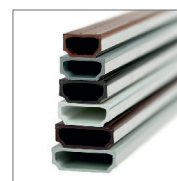


TGI®-Spacer M, vous allez flasher sur la performance

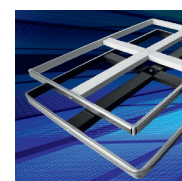
Leader sur le marché national et européen, Technoform Glass Insulation (TGI®) vous apporte la simplicité dans la mise en œuvre des vitrages isolants Warm Edge et booste votre productivité grâce à ses produits toujours plus innovants. Façonnable et aux performances thermiques de haut niveau, le TGI®-Spacer M sera l'allié incontournable de votre efficacité.



Pliable à froid, sur équipement standard



De 8 à 24 mm, 6 couleurs disponibles



Croisillons fictifs Warm Edge

Technoform Glass Insulation Italia SRL
Succursale France
471 rue Antoine Pinay
69740 GENAS | France

Tél. +33 437 911 000 | Fax +33 478 187 360
info@glassinsulation.fr

www.tgi-spacer.com

Technoform Group

Pangloss/istock.com - Credit photo : © Technoform - Fotolia

Extension d'habitat : un marché de niche ?

La réponse est complexe, car tout dépend, en réalité, de la sémantique et de ce que cachent les produits. Et pour y voir plus clair, donc, ce petit lexique de la véranda avec verbatim, pour parcourir et explorer l'actualité de ce marché... en pleine extension.



« C'est la forme qui autorise la réversibilité »... composé à 180° de parois coulissantes modulables en verre courbe et panoramiques, le concept inédit de Lumicene® offre un habile compromis entre la terrasse, la véranda et le bow-window

A... AGRANDISSEMENT

« **E**xtanxia, l'extension d'habitat commercialisée depuis cinq ans, nous permet de rajeunir notre cible clientèle. Alors que les plus de 50 ans achètent des vérandas, des couples plus jeunes investissent dans une extension pour agrandir la maison, par exemple, à l'arrivée du troisième enfant », observe Yoann Arrivé, Directeur général de Concept Alu. Le fabricant a vendu plus de 2 000 pièces

et indique qu'il réalise 30 % de son CA avec Extanxia. Ce qui est loin d'être anecdotique.

B... BIOCLIMATIQUE

« Sepalumic vient de lancer Dual, un produit qui combine extension d'habitat et pergola bioclimatique, car l'extension est un prétexte à d'autres aménagements extérieurs », déclare Christophe Bergogne, Directeur général du réseau de vérandas Grandeur Nature.

C... CERCLE

« C'est la forme qui autorise la réversibilité, notre concept de menuiserie bioclimatique réversible permet de créer, non pas une pièce en plus, mais une continuité de l'habitat, une pièce totalement intégrée avec davantage de confort », commente Clément Salvaire, Directeur général de Lumicene®. Le système d'ouverture transforme l'espace en faisant passer un vantail de l'intérieur vers l'exté-

rieur. La forme circulaire permet notamment de capter les apports solaires.

E... EXTENSION D'HABITAT

Avec Extens'K, Kawneer se positionne sur un marché naissant. « Il s'agit d'une évolution de l'offre, l'analyse du marché nous a encouragé à proposer une toiture plate et un produit doté d'ouvertures sans poteau intermédiaire », indique Bertrand Lafaye, Responsable marketing



La Nouvelle Extanxia®, la véranda by Concept Alu



Installation d'une véranda de 85 m² chez un particulier en Haute-Savoie.
Fabricant installateur : Batispace, réseau Grandeur Nature Véranda

et communication de Kawneer. L'extension intègre une coursive et des accessoires (éclairage, sono, etc.). Extens'K a reçu le prix du Janus de l'espace de vie décerné par l'Institut Français du design avec la mention éco design, ce qui souligne sa qualité. Une trentaine d'extensions

ont été posées en France depuis le lancement du produit.

G... GAMME DE PRODUITS

« La sémantique compte beaucoup dans le choix du produit, il faut donc passer du temps avec le consommateur afin d'identi-

fier ses besoins et opter pour la solution qui y répond », affirme Bernard Cousin, Directeur marketing de Véranda Rideau. De l'abri de terrasse à la véranda haut de gamme et à l'extension d'habitat, l'offre du fabricant est large et les possibilités multiples.

H... HABITABILITÉ

« L'extension d'habitat implique une notion d'habitabilité 4 saisons, que n'offre pas la véranda traditionnelle », explique Nicolas Cuny, Porte-parole de la Fédération des Fabricants Concepteurs de Vérandas (FFCV). Globale-



**Panneau de toiture de véranda
avec plafond ultra mat**
Très haute performance acoustique

QUEL SILENCE !



ELS ULTRA

ISOTOIT

écoutez le silence



terre de com Crédit photo : © IKO - Fotolia.com

PRODUIT BREVETÉ

SOUS AVIS TECHNIQUE CSTB

L'isolation acoustique et thermique, la déco en plus

Il est beau, tempéré, performant et fait régner le silence.

ELS ULTRA, mon nouveau panneau de toiture de véranda est tout simplement renversant !

ULTRA performance acoustique 54 dB : une réduction des bruits d'impact de pluie et de grêle jamais égalée

ULTRA esthétique : un parement intérieur ultra mat pour un plafond chic et déco

ULTRA isolant en été comme en hiver

Demandez ISOTOIT ELS ULTRA à votre fabricant de véranda.



Tél. 03 86 83 44 44
Contact : info@groupe-isosta.fr
www.isosta.fr

point sur...



Avec ses courbes, Lumicene® s'inscrit dans une démarche unique et bioclimatique de l'extension de l'habitat

I... IMMOBILIER

Pour Sandrine Garcia, Responsable marketing et communication de Reynaers, « les noms des produits évoluent pour des raisons liées au marché de l'immobilier, les particuliers cherchant à agrandir leur logement grâce à des solutions abordables et sans prendre trop de risques ». Ce contexte impacte la véranda qui a changé de fonction pour devenir une pièce à vivre, avec des styles différents (toiture à épine ou à chevrons).

L... LOUNGE

« Espace Lounge propose une extension d'habitat avec isolation thermique et toiture à plat simplifiée bénéficiant d'un positionnement prix intéressant, une extension moderne et abordable, qui peut également permettre aux clients de créer un îlot dans un jardin pour y installer un

ment, l'expert estime que « le marché pourrait se développer davantage à la faveur de produits plus qualitatifs et plus créatifs, conçus sur-mesure ».

L'ÉQUIPE DE

V&MA

VERRE | FERMETURE | PROTECTION SOLAIRE |



Avec Extens'K, Kawneer a reçu le prix du Janus de l'espace de vie décerné par l'Institut Français du design avec la mention éco design



La véranda Esthète, signée Véranda Rideau : toiture plate en bac acier autoportant contenant 140 mm de mousse polyuréthane, recouverte d'une membrane réalisant l'étanchéité et amortissant les bruits d'impact

bureau, une chambre, etc. », argumente Jean-Claude Saracco, Président d'Espace Lounge, qui fabrique et commercialise aussi le concept Ciel Ouv'air®.

M... MARCHÉ

Selon Bernard Cousin, « le marché n'évolue pas beaucoup,

l'extension à toiture plate représente 10 % des PDM ». Alors que pour Christophe Bergogne, « l'extension d'habitat représenterait plutôt 15 % du marché, chez le gammiste le produit pèse pour 40 % de l'activité du réseau Grandeur Nature, avec des surfaces de 25 à 30 m² contre 18 à 20 m² pour les vérandas ».



Villa Véranda®, marque de vérandas à toiture plate proposée par la Fédération des Fabricants Concepteurs de Véranda (FFCV) : pièce ouverte sur la maison, continuité du sol et même du plafond, une véritable pièce à vivre

NOUVEAU
Brevet Mondial: FR12/00197 & PCT/FR2014/000145



NOVAFERMT®

**Le 1^{er} PANNEAU
ALUMINIUM ISOLANT
THERMOLAQUABLE**




100% Recyclé 100% Recyclable

Panneaux sandwichs isolants entièrement thermolaquables

1 Million de couleurs = 1 Seul produit

Volets



Mousse isolante $\lambda=0.027 \text{ W / m.K}$
(Cinq fois plus isolant qu'un volet en bois de même épaisseur !!)

Porte de garage



Avantages

Portail



AV COMPOSITES
UN TOIT POUR LA VIE

ZA de la Massane
11 Av. des Joncades Basses
13210 Saint Rémy de Provence - FRANCE
Tél. : +(33) 4 32 61 92 95
Fax : +(33) 4 90 15 43 39
Web : www.avcomposites.com
Mail : contact@avcomposites.com

Facile d'entretien, léger et solide

100% recyclable et 100% recyclé
Ecologiquement propre

Un seul stock de produit
Suppression des stocks de couleurs (Gain de trésorerie)

Gamme de couleurs et d'aspects infinis
Laquage complet du volet à la couleur souhaitée

Gain de temps
Découpage rapide quelle que soit la forme
En remplacement des lames profilées

Moderne et Design

Longévité
Résistance à l'oxydation
Pas de rouille, ni de corrosion

point sur...



Espace Lounge propose des extensions pour héberger des ateliers, bureaux, salons, etc.

O... OMBRE

Veranco propose une protection solaire permanente fixe "Solombre" pour les vérandas et pergolas orientées plein sud. Elle est composée de lames en aluminium fixées sur supports et dépasse de 750 mm à l'avant du chéneau, brisant ainsi les rayons du soleil. Elle se pose aussi bien en façade que sur les côtés.

P... PVC

« Nos vérandas sont de véritables pièces à vivre grâce à une isolation performante



Veranco innove avec Solombre, protection solaire fixe pour véranda ou pergola

obtenue par une structure cœur PVC recouverte d'un capotage aluminium intérieur et exté-

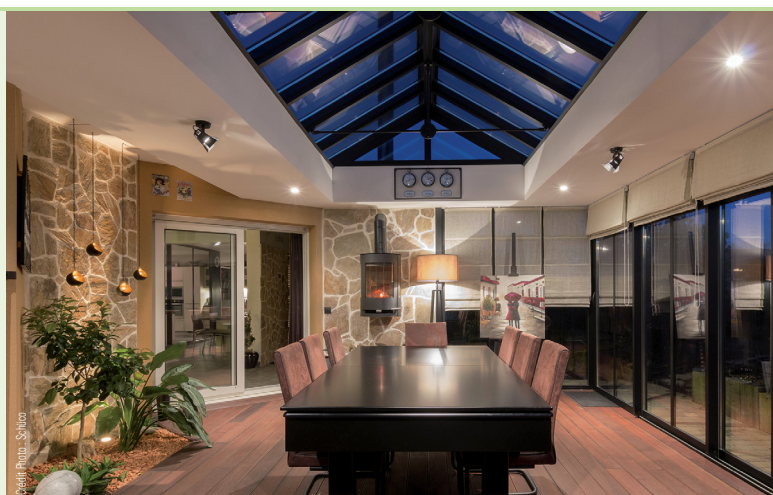


Le créateur de véranda Verand'Art répond à tous les besoins : rénovation, création d'un espace entre deux bâtiments, véranda prolongée par une pergola, verrière, etc.

vous donne
rendez-vous à



La véranda Finstral, une pièce à vivre toute l'année



Deck Home, concept toiture plate et habillage conçu par Schüco

rieur », déclare Nicolas Laurent, Responsable marketing de Finstral. Le gammiste commercialise, depuis cette année, une véranda à toiture plate multimatériaux et s'apprête à créer un service dédié afin de mobiliser les revendeurs intéressés par le produit et,

à terme, d'attirer aussi des vérandalistes.

R... RÉNOVATION

« La véranda sert de tampon thermique lors de rénovation de vieille bâtisse, d'autant qu'elle fait entrer davantage de lumière

qu'une extension maçonnée », explique Elisabeth Moret, Directrice marketing de Vérand'Art. Aujourd'hui, « le marché est également porté par le remplacement de véranda datant d'une vingtaine d'années, car les produits sont beaucoup plus performants aujourd'hui ».

S... STRUCTURE

« La tendance est d'équiper des maisons, sans trop de caractère marqué, avec des cubes offrant plusieurs variantes au niveau de la structure : toiture plate et coulissant, structure bois ou encore structure alumi-

STORE APPROUVÉ PAR LES EXPERTS

LE DÉVELOPPEMENT DURABLE
TOTALEMENT INTÉGRÉ À NOTRE ACTIVITÉ



• STORE D'ORIGINE CONTRÔLÉE •

Store d'Origine Contrôlée s'attache à une démarche éco-responsable dans la conception, la fabrication, la commercialisation et le recyclage. Nos produits respectent les normes et les réglementations en vigueur.

Les membres participent activement à l'élaboration de ces normes.

De plus, SOC est adhérent à la filière Texyloop.

Ce procédé breveté unique au monde de recyclage et de valorisation des toiles réduit fortement les impacts environnementaux.



point sur...



Véranda contemporaine signée Technal

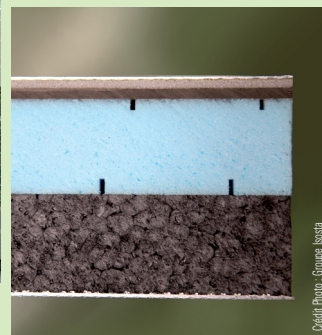
minium et dôme éclairant, ces systèmes offrent des pos-

sibilités d'extension de 30 à 40 m²», indique Thierry Thomas,

Chef de produit véranda chez Schüco.

Dépenses énergétiques

« La maîtrise des dépenses énergétiques, que ce soit le chauffage en hiver ou la climatisation en été, nécessite la mise en œuvre de panneau de toiture qui conjugue isolation thermique, acoustique et esthétique. C'est ce que propose Le groupe Isosta avec ELS Ultra » déclare Marie-Béatrice Turpin, Directrice marketing et communication.



Isotoit ELS Ultra : 68 mm d'épaisseur, une composition multicouche brevetée pour un affaiblissement acoustique à 54 dB



19 - 21 octobre 2016
HALL 9 - STAND D01



Verand'Energie, une gamme Rénovaal homologuée par le CSTB

T... THERMIQUE

« L'extension suppose que l'on casse le mur entre la maison et la véranda pour agrandir l'habitat, et donc de mettre en œuvre des produits aux performances thermiques élevées et adaptées selon les régions et l'orientation », remarque Pierre Tisseau, Directeur général de Rénovaal. Le vérandaliste répond à ce besoin avec des produits haut de gamme, issus soit de la gamme Verand'Actuelle soit de Verand'Energie (homologuée

CSTB) et présentera des nouveautés à Equip'Baie.

V... VÉRANDA

« Au fond », résume Marion Villard, Responsable marketing chez Technal, « la véranda a énormément évolué au niveau de ses fonctionnalités, si Technal ne s'est pas positionné avec un produit dédié à l'extension d'habitat, c'est qu'il est tout à fait possible d'en concevoir avec les produits existants ». Puisqu'on vous disait que la réponse est sémantique ! ■

Accélérateur de projets depuis 2004

VOTRE LOGO

Pour les entreprises
qui méritent
plus qu'un programme.

Tout le monde devrait être capable
de produire de beaux devis.

Maintenant avec herculepro c'est possible.



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.



Expédiées par email ou EDI format xml

FORMULAIRE DE DÉCLARATION D'IMPÔT

1. IDENTIFICATION

NOM : Prénoms : Date de naissance : Lieu de naissance :

2. ADRESSE

N° : Rue : Code postal : Ville :

3. ACTIVITÉ

Profession : Statut :

4. REVENUS

Revenu net : Revenu brut :

5. DÉDUCTION

Revenu net : Revenu brut :

6. IMPÔT

Impôt net : Impôt brut :

7. REMARQUES

8. SIGNATURE

Signature : Date :

Verrières en toiture/cloison vitrée : effet déco & éco assuré !

Verrière, atrium, toit de véranda... les parois vitrées en toiture, de plus ou moins grandes dimensions, recouvrent des formes et des allures bien différentes. Le point sur un produit toujours à la mode et multifonction.



Pilkington Suncool™ 70/40

Portée par des réalisations remarquables, la verrière en toiture fait figure de produit emblématique, vecteur d'image et de confort, et revient sur le devant de la scène. « Des projets sont menés dans le secteur tertiaire, lors de la construction ou la rénovation

de centres commerciaux pour y faire entrer la lumière naturelle, mais de manière assez ponctuelle », constate Philippe Grell, Directeur technique & marketing Pilkington Glass Service France. Le produit s'impose aussi en rénovation de verrière architecturale existante. Et enfin, chez

A savoir !

Au niveau des accessoires, Pauli France commercialisera à la rentrée un système de fixation en verre pincé plutôt que percé. « Moins onéreux pour les miroitiers », indique Bruno Hambouche, Directeur commercial de Pauli France.

Verrière réalisée pour un restaurant en Normandie avec la Miroiterie Flérienne et système de fixation Pauli France



le particulier, il s'illustre via la tendance de toiture vitrée coiffant les vérandas.

VERRE SÉLECTIF & MULTIFONCTION

« Dans les régions les plus froides, la demande commence à se por-

obtenir le meilleur ratio apport en lumière et contrôle de la chaleur, est une erreur », martèle Sébastien Joly, Directeur marketing de Riou Glass. Le verrier se positionne avec les cinq produits de la gamme Airsun, plus ou moins sélectifs, afin de répondre aux différents



Riou équipe si besoin, les verrières intérieures de CalorGlass®



Centre commercial la Toison d'Or - Verre Saint-Gobain Glass

ter sur du triple vitrage en toiture », indique Philippe Grell. Plus généralement, « depuis quelques années, la tendance de fond est de mettre en œuvre en toiture un double vitrage avec un verre sélectif garantissant le contrôle solaire. Ne pas utiliser un produit sélectif pour

besoins en fonction de la localisation géographique et de la surface. « En verrière, mieux vaut éviter les verres trop réfléchissants pour éviter les risques d'éblouissement », conseille Régis Bussy, Responsable produit Saint-Gobain Glass. Dans certains cas, « il est possible

TAPER-LOC^X

SYSTÈME DE LA POSE À SEC DE GARDE-CORPS

Système breveté



STRUCTURE EXTRUDÉE INNOVANTE

PLUS LÉGER, PLUS ABORDABLE ET ENCORE PLUS SOLIDE

NOUVEAU - PROFILÉ DE LA SÉRIE 9BL DE CRL POUR SYSTÈME DE GARDE-CORPS SANS CADRE

- ▶ À utiliser avec le système TAPER-LOC® de CRL
- ▶ 50% plus rapide que les systèmes traditionnels
- ▶ Economie de temps et d'argent - TAPER-LOC® s'ajuste, se démonte et se remonte en toute simplicité
- ▶ Adapté au verre feuilleté trempé de 13,52, 17,52 et 21,52 mm d'épaisseur
- ▶ Revêtement disponible en 6 finitions standards architecturales
- ▶ Profilé également disponible en satin anodisé - plus besoin de revêtement!



Appelez
Maintenant
pour en savoir plus



Numéro gratuit

00 800 0421 6144

www.taper-loc.fr

CRL



Université de Toulouse Jean Jaurès - Maître d'ouvrage SNC Miralis (31),
maître d'œuvre : Valode & Pistres Architectes (75)/Cardete Huet Architectes (31),
entreprise de pose : Castel Alu (32)



En 2015, CMF a livré à Roubaix le "Quatuor", un atrium vitré à 6 niveaux
développé par l'ADIM Nord- Picardie, filiale de Vinci Construction France
(architecte Barré-Lambot)

d'installer du verre avec en face extérieure, une couche auto-nettoyante, surtout si la toiture n'est pas accessible », ajoute-t-il. Car au fond, « d'un chantier à l'autre, et selon les performances thermiques et la transmission lumineuse demandées, le choix du vitrage diffère », témoigne

Gilles Michau, Président des Verrières du Nord, spécialiste des verrières architecturales dédiées au secteur tertiaire (commerce, établissements scolaires, etc.).

VENTILATION NATURELLE

Preuve d'un certain intérêt du

marché pour la verrière, Velux a lancé une solution dédiée au secteur tertiaire en 2013. « Le concept de verrières modulaires, préfabriquées, développé avec le cabinet d'architecture Foster + Partners, est disponible dans un large choix de dimensions via ses différents modules (linéaire, double, fixé au mur, double à faible pente, en shed ou atrium) », précise Chloé Brismontier, Chef de marché prescription de Velux. L'industriel accompagne ses clients durant toutes les phases du chantier : du calibrage de la verrière à sa pose !

Mais les fonctions d'une verrière ne se limitent pas à gérer les apports thermiques et la transmission lumineuse. Pour Eric Laget, Directeur commercial du groupe CMF qui se définit comme « un bâtisseur de climats », la verrière peut également réguler la ventilation naturelle. Pour faire court, l'entreprise, issue du domaine des serres horticoles et de la jardi-



3 questions à Jean-Luc Marchand, Délégué général du SNFA

1. La verrière en toiture est-elle porteuse d'opportunité d'affaires ?

Le marché se développe porté par le besoin de faire entrer la lumière naturelle dans les bâtiments. Cela dit, la mise en œuvre de verrière est plus fréquente dans le neuf qu'en rénovation.

2. L'aluminium est-il le matériau roi ?

Oui, les verrières architecturales ont adopté l'aluminium depuis longtemps. Les éléments qui portent le vitrage sont des profilés aluminium, soit autoportants, soit repris par une ossature primaire selon le contexte et le dimensionnement du projet.

3. Quelles sont les règles professionnelles ?

Nous avons contribué avec l'AQC à la publication (en septembre 2013) d'un document technique traitant des règles professionnelles relatives aux verrières dans le cadre des "Règles de l'Art Grenelle Environnement 2012". Il décrit les règles de sécurité et propose une méthode de calcul thermique. Car les professionnels doivent s'interroger sur le ratio lumière naturelle, apport de chaleur et poser la question de la ventilation naturelle.



Verrière en Planibel Low-E
AGC Glass



Verrière installée dans un Mall (centre commercial) en 2015 - fixations Sadev



Profil aluminium à clip
pour aménagement et décoration
intérieure - Clipper Diffusion

Côté structure, Sadev propose au marché plusieurs types de solutions. « Un rail en aluminium permet de créer des cloisons jusqu'à 5 m de long sur 2,50 m à 3 m de haut avec des profils fixés au plafond, et la possibilité d'intégrer une porte coulissante », indique Fabien Ardin, Responsable commercial France. Sadev préconise le système Fluido (rail de 60 mm de haut sur 50 mm dissimulable dans le faux plafond) ou, pour des ambiances plus industrielles, la gamme Decor qui laisse apparaître davantage de métal (inox). Avec son kit verrière, Clipper Diffusion propose, de son côté, une alternative originale : « nous livrons aux miroitiers des barres aluminium de 3 m avec accessoires de montage pour installer le vitrage fixe et des montants plats double face, déclinés en dix finitions disponibles (chromé, mat, poli, anodisé, rouille, etc.) », explique Benjamin Duvillier, Porte-parole de Clipper Diffusion.

treprise, issue du domaine des serres horticoles et de la jardinerie, a mis au point un système d'ouvrants mobiles gérés par une motorisation liée à une station météo. Son objectif :

La cloison intérieure type atelier d'artiste revient en force

D'aucuns dénoncent un abus de langage, mais les consommateurs se laissent séduire par ces verrières d'intérieur, évocatrices des ateliers d'artistes au look pseudo industriel. Proposé en verre feuilleté intérieur monté sur des cadres en aluminium ou en acier, ces cloisons fleurissent dans les magazines de décoration qui apprécient leur style vintage. Néanmoins, le vitrage peut s'enrichir de fonctionnalités supplémentaires. Chez Riou Glass, Sébastien Joly préconise le CalorGlass® « pour répondre à un besoin de chauffage en double ou triple vitrage, voire en simple vitrage si la surface est réduite ». De son côté, Valérie Vandermeulen, Directrice marketing et communication d'AGC évoque « le choix entre un verre imprimé dans la masse ou un verre transparent, selon l'objectif recherché (laisser passer la lumière ou préserver l'intimité). Il est également possible de proposer un verre dépoli à l'acide, plus contemporain, translucide et non plus transparent ». La gamme de verre translucide Matelux bénéficie d'un aspect lisse et soyeux et se décline en plusieurs coloris (différentes nuances de bleu pétrole, mais aussi des tons plus chauds comme du marron clair).

Bref, tous les coups sont permis pour laisser libre court à l'imagination du décorateur d'intérieur !

« faire pour les hommes ce que nous faisons déjà pour les plantes », affirme Eric Laget et donc, proposer des verrières bioclimatiques (concept Eco Klima). Un must. ■

glasstec

INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR GLASS
PRODUCTION • PROCESSING • PRODUCTS

20-23 septembre 2016

GLASS IS LIMITLESS

www.glasstec.de

PROMESSA 3, rue de la Louvière BP 37
78512 Rambouillet Cedex
Tél : (33) 01 34 57 11 44
Fax : (33) 01 34 57 11 40
promessa@promessa.com

**Messe
Düsseldorf**

nouveaux produits



PORTES D'ENTRÉE ALUMINIUM DÉCORATIVES

CAIB

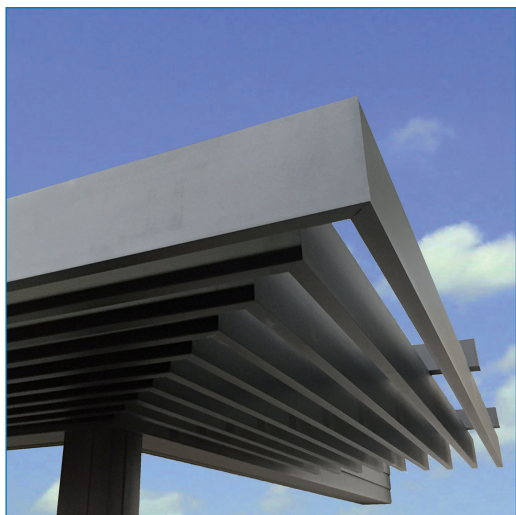
Résolument déco et contemporaines, les nouvelles portes d'entrée proposées par CAIB associent l'aluminium, les miroirs, l'aluminium brossé et le verre. Cette alliance de matériaux brillants et "à reflet" ouvre un vaste champ de propositions créatives, en parfait accord avec les tendances décoratives actuelles, à l'extérieur comme à l'intérieur de la maison. Ces nouveautés se déclinent en 3 familles, portes entièrement vitrées, portes avec grands décors aluminium et portes monoblocs avec inserts effet miroir. Cette nouvelle gamme affiche des performances d'isolation thermique parmi les plus élevées de leur catégorie (Ud 1,4 W/m².K pour les portes vitrées ; Ud jusqu'à 1,0 pour les portes monoblocs). ■



FENÊTRE PERSONNALISABLE

SOLABAIE®

La fenêtre personnalisable "Iso" de Solabaie® vient démultiplier les choix et se distingue par sa combinaison du PVC, de l'aluminium et du bois, chacun étant utilisé de manière optimale afin de proposer une solution sur-mesure ; à l'extérieur, l'aluminium fait le choix de la couleur et des lignes fines pour une entrée maximale de la lumière ; en son cœur, le PVC apporte le confort thermique, selon les goûts décoratifs et le style des pièces, les finitions PVC, bois ou aluminium personnalisent chaque intérieur. Exclusif, le concept propose plus de 342 combinaisons et la bicolation n'a plus de limite. Pensée pour apporter douceur et bien-être, Iso multiplie les atouts thermiques, acoustiques et de sécurité. Elle affiche un coefficient Uw pouvant atteindre 1.1 W/m².K pour une fenêtre deux vantaux, avec finition PVC intérieure et un vitrage Planitherm Dual WE - Ultim. ■



PROTECTION SOLAIRE INTEMPORELLE

VERANCO

Nouvelle création Veranco, Solombre est une protection solaire permanente fixe, ne nécessitant aucune manipulation, de pièces en mouvement, d'entretien, elle ne peut subir donc, aucune panne. Idéale pour les vérandas ou les pergolas orientées plein Sud, elle se distingue par des lames en aluminium fixées sur supports et dépasse de 750 mm à l'avant du chéneau, brisant ainsi les rayons du soleil. Elle se pose aussi bien en façade que sur les côtés. Solombre garantit ainsi un abri entièrement naturel et compose l'ombre à tout moment de la journée en fonction du rayonnement solaire. ■



BSO : CONFORT THERMIQUE ET PROTECTION SOLAIRE

LAKAL

Élégance, protection solaire, facilité d'usage, telles sont les promesses de la gamme de brise-soleil orientables Lakal. Adaptés à tout type d'intérieur, ces brise-soleil garantissent des aménagements diversifiés pour un bien-être optimal. Les BSO disposent de nombreuses options de commande des stores pour assurer une parfaite maîtrise du niveau d'ensoleillement, quel que soit l'habitat. La gestion de l'éclairage, manuelle ou automatisable, opère selon les envies de chacun et agit comme un écran filtrant aux rayons du soleil pour garantir bien-être et confort à ses utilisateurs ; possibilité de régler l'inclinaison des lamelles jusqu'à une position de travail à 38° ou pour une fonction d'éclairage naturel. Les brise-soleil Lakal simplifient l'installation et sa rapidité. Pour assurer leur bonne mise en place, certains modèles sont proposés en applique dans l'embrasure des murs quand ils ne sont pas posés en façade, montés dans le linteau, ou même logés dans le mur. Point de commande fixé au mur pour un moteur filaire, un moteur radio pour une manœuvre alliant esthétique et confort, ou une télécommande de réglage assurant une orientation précise des lames par la molette centrale et dont les fonctions sont multiples (montée, descente, stop et orientation favorite des lames). Lakal propose 4 types de lames applicables à ses produits. Qu'elles soient plates, à ourlets, micro-perforées ou en Z, elles donneront une conception personnalisée unique au brise-soleil orientable choisi. Disponibles en une multitude de coloris. ■



LES ATOUTS

- ✓ Innovation sur mesure
- ✓ Fabrication française
- ✓ Sécurité maxi



DÉCOUVREZ
notre GUIDE et TARIF

www.gp-portail.com
Tél. 03 86 67 27 57

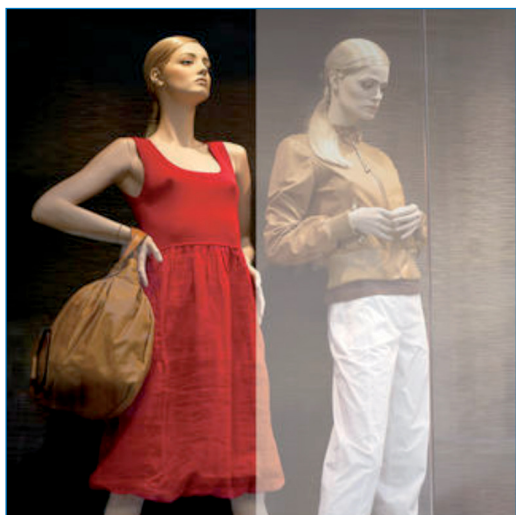
nouveaux produits



NOUVELLES POIGNÉES DE FENÊTRES

FSB

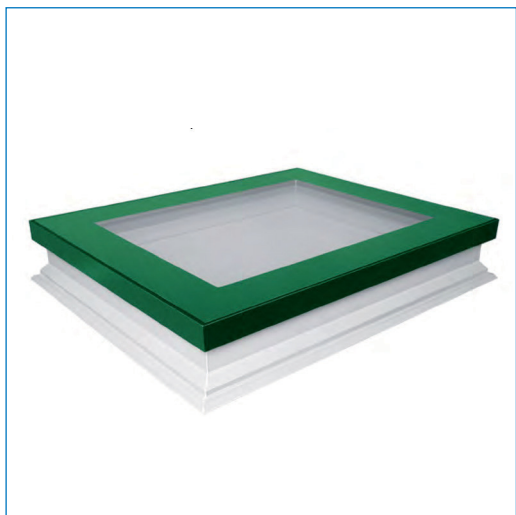
Avec ses nouvelles poignées de fenêtres pour profils étroits, FSB répond à la tendance actuelle des matériaux discrets s'intégrant parfaitement à l'architecture environnante. Avec une dimension de 27 x 62 x 10 mm, la rosette s'adapte tout spécialement aux profils étroits. Elle ne dépasse plus sur la baguette de verre et s'insère parfaitement dans le design global de la fenêtre. FSB propose deux versions aux professionnels : la variante affleurante, prédestinée aux profils en bois et pour les profils en acier ou en aluminium, il convient d'adapter la position du mécanisme et la géométrie du profil avant le montage. Disponibles en aluminium, acier inoxydable, laiton et bronze, ces poignées se distinguent par les plus hautes normes de qualité. Contrairement à la conception habituelle où la poignée, la rosette et la tige sont solidement fixées entre elles, FSB a désolidarisé ces éléments grâce à sa technique éprouvée des adaptateurs pour garnitures. ■



VERRE ANTIREFLETS

AGC

AGC Glass Europe présente Planibel Clearlight, verre exclusif antireflets. Son revêtement spécial appliqué sur ses deux faces, aide à réduire l'effet d'éblouissement, tout en diminuant le facteur de réflexion lumineuse à tout juste 8 %, soit très en dessous des valeurs caractéristiques d'un verre float classique. Ces propriétés en font un vitrage idéal avec une quasi invisibilité et un contraste accru à la présentation dans les musées ou les vitrines de magasins. Grâce à la technologie AGC de la pulvérisation magnétron, Planibel Clearlight offre un revêtement durable, une résistance accrue aux rayures et une transparence améliorées, se prêtant aussi bien aux applications à l'intérieur des bâtiments qu'aux applications extérieures. Ce verre présente en outre un facteur de transmission lumineuse supérieur, peut être assemblé en verre feuilleté et utilisé dans le cadre des vitrages isolants. ■



FENÊTRE DE TOIT HAUTE EN COULEURS

FAKRO

En 2015, Fakro lançait la fenêtre DEF Spécial toit plat. Une réponse ultra-design pour les constructions modernes. Printemps 2016, Fakro innove et lance la nouvelle fenêtre DEF Colourline ; disponible dans un large choix de couleurs RAL Classic, ce modèle apporte une réponse complète, tant sur le plan esthétique que sur les performances énergétiques. Côté structure, la fenêtre DEF Colourline est constituée des mêmes profilés et chambres PVC que la fenêtre DEF classique. Le changement concerne essentiellement la peinture du profilé et du vitrage. Côté isolation, le coefficient de transmission thermique pour toute la fenêtre est égal à $U = 0,88 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ (selon EN 12567-2). Il est également possible de commander la fenêtre avec un quadruple vitrage passif DU8 (coefficient U de $0,76 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$) et existe en plusieurs dimensions (de 60 x 60 cm à 120 x 220 cm). ■



NOUVELLE SÉRIE DE PORTES MONOBLOC

HÖRMANN

Esthétisme, sécurité, isolation, les portes d'entrée acier ou aluminium ThermoPlus d'Hörmann réunissent toutes les performances. La toute nouvelle gamme ThermoPlus 2016 concerne une nouvelle série de portes monobloc en acier (L 900 mm x H 2 150 mm) affichant au choix 2 motifs (THP 015 et THP 850), déclinables dans 5 couleurs (blanc trafic, aluminium gris, gris anthracite, gris lumière et ivoire clair). Avec finitions vitrées ou à rainures, les ThermoPlus 2016 (65 mm d'épaisseur, injecté de mousse polyuréthane de très haute densité) affichent un coefficient d'isolation thermique pouvant atteindre $UD = 0,87 \text{ W/m}^2\text{K}$; dotées d'un triple niveau d'étanchéité, elles s'avèrent éligibles au CITE. Avec une fermeture 5 points et un système antidégondage sur toute la hauteur de la porte, les portes ThermoPlus peuvent aussi s'équiper, en option, d'un système anti-effraction de classe CR2 et d'une serrure électromécanique avec verrouillage multipoints et pènes à crochet. Les portes ThermoPlus peuvent ainsi s'ouvrir via une télécommande, un badge ou un lecteur d'empreintes digitales... Par ailleurs, Hörmann laisse le choix également de deux styles de poignées : à béquille avec plaque ou bien bâton de maréchal en acier inoxydable. La porte d'entrée monobloc ThermoSafe d'Hörmann constitue également l'une des plus efficaces sur le marché en termes de performances d'isolation thermique. Éligibles au crédit d'impôt et éco-PTZ, elles revendiquent une isolation thermique optimale, avec une valeur UD allant jusqu'à $0,8 \text{ W/(m}^2\text{K)}$, répondant ainsi aux exigences BBC. Avec équipement anti-effraction renforcé (verre de sécurité de 8 mm, serrure H5 à 5 points massifs), en option équipement anti-effraction CR2 et CR3). ■

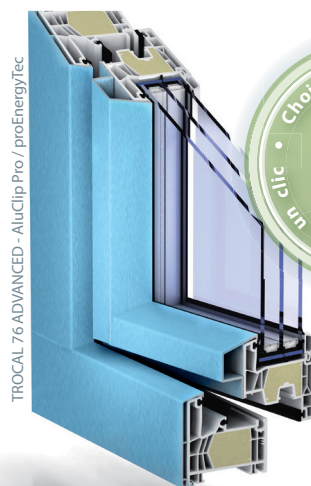
TROCAL®
La fenêtre à mo image.



LUMIÈRE SUR UNE FENÊTRE PERFORMANTE !

76 ADVANCED, une gamme lumineuse

- » Système à 3 joints : 1 joint central et 2 joints de frappe assurant une parfaite étanchéité de la menuiserie
- » 2 esthétiques d'ouvrants
- » Large offre couleur dont AluClip et AluClip Pro: capotage aluminium au design moderne et élégant, laqué dans tous les coloris RAL
- » Gamme conçue et fabriquée en France
- » Performance acoustique jusqu'à 42 dB



TROCAL 76 ADVANCED - AluClip Pro / proEnergyTec

*Version AluClip Pro avec proEnergyTec et Ug=0,6

nouveaux produits



NOUVELLE GAMME DE PORTES D'ENTRÉE BLINDÉES

HOMKIA

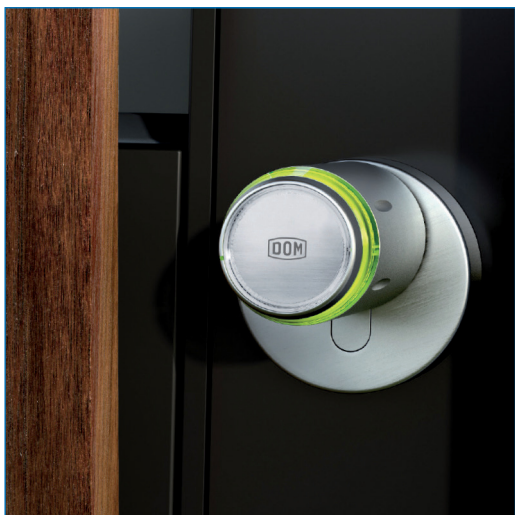
Homkia présente sa gamme exclusive de portes d'entrée blindées de haute sécurité, pour maisons individuelles. Dotées d'une structure en acier, et d'une serrure à 14 points d'ancrage, ces portes d'entrée blindées sur-mesure garantissent une sécurité optimale (serrure à 14 points d'ancrage associée à un cylindre de sécurité, tous deux certifiés A2P, offrant des capacités de résistance de niveau 3). Équipées de panneaux en aluminium thermolaqués côté extérieur et de plusieurs essences de bois côté intérieur, elles sont personnalisables à l'infini, du design au coloris, jusqu'à la finition. Elles offrent enfin d'excellentes performances d'isolation thermique (coefficient $U_d 1.3W/m^2.K$), leur permettant d'être éligibles au CITE, et un affaiblissement acoustique performant (-40 db). ■



GAMME ALUMINIUM FRAPPE ET COULISSANT

JANNEAU

La nouvelle gamme Alu Frappe est le fruit des dernières innovations Janneau. Ses atouts : des performances thermiques et phoniques accrues, 3 styles de finitions intérieures au choix et une palette étendue à 36 coloris. Cette gamme permet d'harmoniser fenêtres et portes-fenêtres en une composition élégante avec l'architecture et la décoration de tout habitat. Grâce au développement d'un concept innovant, la nouvelle gamme Alu Frappe Janneau offre des performances thermiques optimales. Un noyau isolant en matière composite est inséré au cœur de la structure aluminium et les barrettes polyamide habituellement utilisées sont remplacées par un noyau multi-chambres très isolant. Avec des ouvrants et dormants de 65 mm d'épaisseur, la menuiserie offre une résistance, isolation thermique et phonique efficace. Avec multiples combinaisons bicolores intérieur/extérieur et sécurité renforcée. ■



CONTRÔLE D'ACCÈS ÉLECTRONIQUE POUR TOUS

DOM

Ultra-performant, l'Eniq® EasyFlex Box + Pro de DOM est une solution packagée qui réunit, dans une seule boîte, tout ce qu'il faut pour équiper d'un contrôle d'accès électronique, n'importe quels sites à taille humaine, résidentiels ou petits tertiaires (cabinet médical, étude notariale...). Complet, le kit se compose d'un cylindre électronique ENIQ® Pro avec contrôle d'accès extérieur au moyen d'un badge et sortie libre sans identification. Universel, il s'installe facilement à la place du cylindre mécanique existant, sans aucun perçage ni passage de câble grâce à la technique modulaire Plug & Play qui permet d'ajuster rapidement la longueur du cylindre, quelle que soit l'épaisseur de la porte. Véritable alternative aux trousseaux de clé, le contrôle d'accès électronique était jusqu'ici principalement réservé au secteur non résidentiel. Aujourd'hui, DOM met le contrôle d'accès électronique à la portée de tous. ■



FAÇADE À HAUTES PERFORMANCES

SCHÜCO

Alliance d'une esthétique incomparable à des performances thermiques PassivHaus, la façade Schüco FWS 35 PD offre un design épuré grâce à la finesse et la discrétion de son système de profilés. Dédicée à la réalisation de façades panoramiques et adaptée à tous types de marché, la nouvelle FWS 35 PD se distingue par ses masses vues de 35 mm et offre une élégance architecturale hors du commun. Certifiée PassivHaus, elle atteint de très hauts niveaux de performances thermiques, avec un UF jusqu'à 0.90W/m².K. Disponible en triple vitrage, la façade FWS 35 PD propose également deux niveaux d'isolation pour répondre aux demandes des architectes. Elle se monte simplement et rapidement en atelier, grâce à ses composants (capots serreurs avec mousse et joints isolants) prémontés. Son système breveté innovant permet une installation fiable du remplissage et des capots serreurs. Equipé de la technologie d'ouverture automatisée totalement invisible, Schüco TipTronic, ce système présente une ergonomie optimale. Résistante à l'effraction, la façade FWS 35 PD assure une protection jusqu'à la classe RC2 et offre une reprise de poids jusqu'à 440 kg par traverse. ■

BIEN PLUS QU'UN VOILET AVEC PANOFORM

PANOFORM IMPACT

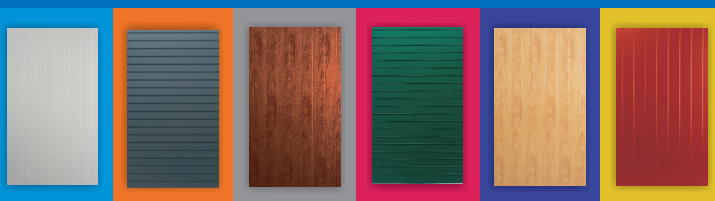
Le panneau aluminium anti-choc

Durable résistance à l'impact améliorée de 30 %

Sécuritaire composition renforcée de contreparements

Isolant préserve le confort thermique intérieur

Manipulation et ferrage simplifiés panneau plus dense pour visser les accessoires



Egalement dans la collection PANOFORM pour volet :
HARMONIC, l'élégance intemporelle, CHROMATIC, le sur mesure,
PANORAMIC, le panneau chic style persienné...
PHONIC, le volet anti-bruit, DYNAMIC, le volet architectural...



Tél. 03 86 83 44 44 - info@groupe-isosta.fr - www.groupe-isosta.fr

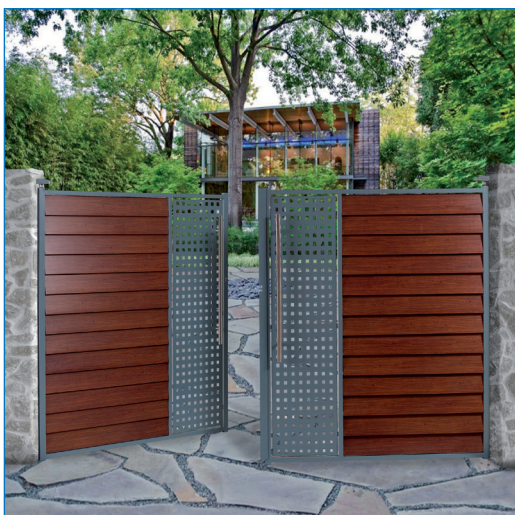
nouveaux produits



ABRI DE TERRASSE INÉDIT TOUT VERRE

VÉRANDA RIDEAU

Totalement inédit, l'abri de terrasse Tendanz en aluminium proposé par Véranda Rideau est le premier abri de terrasse réalisé à 100 % en verre, sur la façade et la toiture (verre feuilleté simple vitrage 44-2). Pratique et fonctionnel, Tendanz se révèle un véritable espace de transition indoor-outdoor ; il crée une lame d'air, garante d'une meilleure isolation de l'habitat, constitue un lieu idéal de stockage et d'abri pour le mobilier extérieur et se transforme en cocon baigné de lumière ouvert sur le jardin. Avec son design résolument contemporain, Tendanz exploite les apports naturels du soleil selon le principe de la biothermie et permet de gagner jusqu'à 6 à 8° en moyenne sur la terrasse en période de fort ensoleillement. Sa conception intégralement en verre assure une transparence optimale et un affaiblissement acoustique pour le confort des occupants. Son entretien est facilité et sa durabilité dans le temps assurée. Facile à poser, Tendanz ne nécessite pas ou peu de génie civil. ■



NOUVEAUX PORTAILS AU DESIGN NOVATEUR

ROY

Le fabricant de portail et clôtures Roy propose cinq nouveaux portails : Alix et Celes de la gamme Prestige, Melys/Horilys et Hypion de la gamme Confort et Nametil de la gamme Economique. Ces innovations développées par Roy donnent le ton pour 2016. Le portail Alix de la gamme Prestige présente un astucieux mariage entre l'acier et l'aluminium, déclinable en portillon et clôture. Totalement réalisé en acier galvanisé, le portail Celes assure une protection durable et un entretien réduit. La gamme Melys/Horilys permet de personnaliser son portail en choisissant les détails de l'ajourage : hauteur, symétrie, dissymétrie, vagues, spirales... et l'élégance d'Hypion nametil offre discrétion au service du charme. Grâce à sa réalisation en acier galvanisé, le portail Hypion est anticorrosion et résiste parfaitement en milieux humides. ■



NOUVEAU STORE POUR VERRIÈRE

MARKILUX

Dix ans après sa création, le modèle 889 - premier store sous verrière sur le marché - est remplacé par le markilux 879. Ce nouveau store unifié pour verrières et jardins d'hiver sous verrière s'adapte à la demande croissante des fonctions commande électronique et automatique. markilux a ainsi amélioré la qualité de déroulement et la tenue de la toile, en augmentant la profondeur et la largeur du store, en y intégrant un système d'éclairage Led et la possibilité de le commander via la domotique. De plus, son design s'harmonise à celui du store de jardin d'hiver 8800. Ce nouveau modèle prolonge la recette du succès du 889, coureur de fond robuste le plus vendu par markilux. ■



NOUVELLE FENÊTRE ULTRA-DESIGN

OKNOPLAST

Oknoplast a mis tout son savoir-faire dans la conception de sa nouvelle fenêtre Pixel combinant design et technologie. Avec un profilé contemporain plus étroit et doté d'un clair de vitrage agrandi, elle offre 22 % de lumière en plus par rapport à une fenêtre standard, grâce à la finesse de son battement central (112 mm de largeur). Son design exceptionnel aux formes angulaires répond aux dernières tendances architecturales avec des formes plus modernes, sans arrondis. À sa poignée centrée sur la fenêtre à deux vantaux s'ajoute un équipement de base très riche pour un confort d'utilisation optimal, incluant un mécanisme anti-fausse manœuvre, un lève-vantail, l'arrêt en position tombant et un entrebâilleur multi-positions. Très performante thermiquement, les équipes R&D d'Oknoplast ont amélioré sa capacité d'isolation, grâce à un profilé à 6 chambres et un châssis de 70 mm classe A, garantissant une protection phonique, supprimant les déperditions thermiques, les infiltrations d'air et la condensation et clé d'importantes économies d'énergie. Côté vitrage, elle est équipée en standard d'un double vitrage thermique renforcé (4/16/4) avec remplissage argon (gaz isolant). La fenêtre Pixel est également disponible en triple vitrage (3/14/3/14/3) assurant des coefficients Ug à 0,6 W/m².K et Uw à 0,8 W/m².K. Une nouvelle génération d'équipements garantit la sécurité avec renforts brevetés des ouvrants et dormants, double point de sécurité, vitrage retardateur d'effraction, ainsi que deux gâches de sécurité. Classes de résistance RC1 ou RC2 disponibles en option. ■



CONTRÔLE D'ACCÈS

BFT

Spécialiste du contrôle des accès, BFT conçoit des solutions avec Home Access Automation (résidentiel), Building Access Automation (accès collectifs) et Access Urban Automation (gestion du trafic). Avec Théa, brevet exclusif, BFT réunit un design élégant aux deux éléments de sécurité (photocellule et fleu clignotant) et garantit la sécurité de l'installation ainsi qu'un gain de temps à la pose. ■



TECNI BOMBAGE
LE VERRE BOMBÉ PAR LUKORA

LA RÉFÉRENCE
en verre bombé



Recuit, Feuilleté, Isolant, Spécifique
Garde-corps, portes coulissantes, façades, toitures, aménagements intérieurs, décoration...

TECNI BOMBAGE® est une marque déposée de LUKORA®



LUKORA
AU CŒUR DU VERRE

LUKORA, anciennement miroiterie Jean Gobba, spécialiste de la transformation du verre depuis 1896. Fabrication, façonnage, négoce en verre plat et verre bombé.

TECNI BOMBAGE
69490 PONTCHARRA / TURDINE

Tél. 04 74 05 98 00
www.tecni-bombage.com

Une mosaïque de talents

Is mutualisent les individualités, respectent l'indépendance de leurs adhérents tout en stimulant leur développement, les réseaux électrisent les énergies collaboratives et professionnalisent de nombreux outils pour conduire à la réussite entrepreneuriale de chacun.

Dans cette organisation protéiforme et multiple, s'additionnent les atouts et les valeurs humaines déterminantes face à un marché complexe et en mutation profonde. La dimension des réseaux s'étoffe toujours plus, se nomme label ou club pour certains, signes distinctifs d'une appartenance et d'une différenciation décisives et assumées. ■

ANTIGNY (85)

Arcades & Baies, un réseau qui innove !

Arcades & Baies a profité de sa convention nationale qui s'est tenue le 23 juin à La Rochelle pour présenter à ses partenaires une actualité riche en nouveautés.



Amaury Deible, Directeur de l'enseigne Arcades & Baies

Chiffres clés :

- 55 points de vente
- Fabrication 100 % française de fenêtres, coulisants et portes d'entrée (aluminium, bois, PVC)

Site Web, lancement de produits, plan de communication du second semestre 2016, le programme de la convention de La Rochelle est chargé. « *Nous organisons cet événement tous les dix-huit mois, en alternance à la montagne et en bord de mer, car c'est extrêmement fédérateur* », commente Amaury Deible, Directeur de l'enseigne. Une centaine de personnes y ont ainsi pris part avec sortie en mer, moments d'échanges et de convivialité. Le réseau, fondé en 2008 et adossé à un groupe industriel,

fabricant de portes et fenêtres, mise avant tout sur le savoir-faire de ses partenaires, professionnels indépendants, qui conservent leur propre identité et se fédèrent autour de la marque. Ainsi que sur sa stratégie innovante : « *nous lançons notamment un nouveau coulisant PVC* », annonce Amaury Deible, « *ainsi qu'une application mobile (iOS et Android), Arcades & Baies Vision, développée en collaboration avec Saint-Gobain afin de présenter les vitrages décoratifs* ». La technologie de la réalité augmentée permet aux



Crédits Photos : Arcades & Baies

partenaires de simuler, en rendez-vous clientèle, la pose d'une fenêtre et de visualiser les effets décoratifs du vitrage (sablé, imprimé, avec relief). Un bel outil d'aide à la vente ! ■

FENÊTRES • PORTES • VOLETS • BOIS • PVC • ALU

REJOIGNEZ LES PARTENAIRES AGRÉÉS ARCADES & BAIES



**RESTEZ VOTRE,
PROPRE PATRON
SANS JAMAIS
ÊTRE SEUL...**



**RENCONTRONS NOUS
POUR UNE PRÉSENTATION
GRATUITE &
SANS ENGAGEMENT**



Mail : info@arcadesetbaies.com / **Fax :** 02 51 51 35 14 / **Web :** www.arcadesetbaies.com / rejoindre le reseau



Mounir Essouli, au sein du réseau depuis 2007, dirige trois points de vente l'Expert Fenêtre sous l'entité Triple Dimensions, à La Garde, La Seyne sur Mer et Brignoles (83). Très en phase avec les valeurs du réseau, la progression régulière de + 20 % de son CA est passée à + 40 % en 2014-2015.

Le secret de sa réussite tient à une utilisation maximale du dispositif en communication proposé par l'Expert Fenêtre : « un vrai cheval de course pour avancer », au large choix de l'offre produits et à son empathie naturelle avec ses collaborateurs. « Tous les jours, je me pose la question - comment toujours mieux évoluer ? - plutôt que - comment licencier ? - ma plus grosse réussite est donc d'avoir su m'entourer d'une équipe en cohésion avec les valeurs durables du réseau, dans un respect mutuel pour des clients heureux de nos garanties et de la maîtrise de notre savoir-faire. » ■



Mikaël Bouyer, Directeur du réseau l'Expert Fenêtre et **Laurence Legros**, Responsable communication et marketing

L'évolution de l'Expert Fenêtre bat au rythme d'un métier en profonde mutation, élargi aux ouvertures/fermetures, équipement extérieur et aménagement intérieur.

« *Prolonger la réussite d'une dynamique profondément humaine* »

Multiproduits et pluriactif, le réseau entretient l'authenticité

Jean-Yves Prod'homme, nouvellement adhérent l'Expert Fenêtre, créateur de Lumière et Transparence à Montigny-le-Bretonneux (78), a rejoint le réseau fin 2015 et ne le regrette pas !

« J'apprécie la performance et l'accompagnement du réseau qui respecte notre indépendance et me permet de me développer - je compte doubler mon chiffre d'affaires cette année - grâce à un accès aux meilleurs fournisseurs et une politique d'achat à laquelle je ne pourrai avoir accès seul. » ■

VERTOU (44)

L'Expert Fenêtre entre dans la 3^{ème} dimension

Réseau philosophe, l'Expert Fenêtre cultive la bienveillance à même hauteur que la réussite, offrant en toute indépendance à ses adhérents, un concept global de l'habitat et de fortes valeurs à partager.



L'Expert Fenêtre renforce sa communication digitale



d'une communauté d'artisans et entrepreneurs indépendants particulièrement soutenus dans la réalisation de leurs objectifs. « Notre stratégie de développement porte ses fruits », se félicite Mikaël Bouyer, Directeur du réseau l'Expert Fenêtre ; « nous avons beaucoup investi dans de nouvelles ressources, humaines et digitales, avec des sites Internet enrichis permettant de relayer la communication locale de nos adhérents. Nous doublons cette

année nos moyens en faveur d'un marketing régional et de proximité et réorganisons la prospection. Le chiffre d'affaires se développe toujours plus, et notre notoriété s'appuie sur un modèle humain très marqué, où la richesse individuelle et la mutualisation deviennent force commune, tout en respectant l'indépendance de nos adhérents ». La ligne directionnelle prise entre concessionnaires se construit avec les principaux intéressés, partie prenante dans les décisions et les nombreux outils d'accompagnement, dont l'école de vente. Univers à part entière, dans cet écosystème où l'on sait valoriser et fidéliser, une même passion commune anime une équipe et des adhérents sur la même longueur d'onde. ■ ■



re a ssembler...

L'EXPERT FENÊTRE rassemble ceux qui se ressemblent !

Un programme à la fois efficace, dynamique et convivial, basé sur les échanges et le partage d'expériences qui propose à ses adhérents des services et des outils clef en main pour accompagner leur quotidien et développer leur activité !



Pour en savoir +

Contactez rapidement Mikaël : ☎ **06 14 12 41 85**

- ▶ **Découvrez la multitude d'atouts** qui font de L'EXPERT FENÊTRE le groupement de professionnels indépendants avec lequel vous développerez votre entreprise.
- ▶ **Profitez d'une opportunité géographique** et devenez ainsi **le seul sur votre secteur** à bénéficier de la force de notre enseigne.



Et tellement + encore...

www.lexpertfenetre.fr



Maryline et son frère Steeve Raffaelli, Codirigeants d'Espace Ouverture à Aix-les-Bains (73)

Maryline a préparé son bac pro en alternance avec la Boutique du Menuisier en 2014 et son enthousiasme est communicatif :

« ce qui nous a plu d'emblée, c'est la proximité et l'accompagnement important du réseau, à la fois technique et personnel, l'appui des commerciaux et celui, incontestable, de l'usine... l'aide sur chantier et au devis, la formation et notamment la thématique management, et la communication, très complète, locale et nationale (TV, cinéma, les outils marketing, etc.). D'autre part, nous pouvons bénéficier de la large gamme de Castes Industrie et de prestataires nous permettant d'intégrer une offre globale, comme avec la pergola. Nous pouvons puiser dans la notoriété de BDM les moyens de mener notre propre développement ».



Credits Photos : V&MA

(Ci-contre) **Nadège Durieux, et son compagnon Fabien Rouxel, (ci-dessous), DG ISO et BDM à Saint-Avre (73) ont repris la boutique paternelle et recréé une entreprise à l'image de leur dynamisme et de leur talent au sein de BDM.**

Nadège ne s'était pas destinée à reprendre à zéro l'entreprise d'aménagement intérieur et extérieur précédemment fondée par son père, mais les circonstances l'ont amenée à se lancer dans l'aventure et à rejoindre le réseau. Une démarche audacieuse et réussie. « Nous avons pu bénéficier de l'image de Castes Industrie et de tous les aspects pragmatiques mis à notre disposition pour évoluer, sommes assurés d'un soutien à toutes les étapes de notre évolution et du respect de notre secteur géographique. La diversification de la gamme de produits nous permet ainsi de proposer la bicolouration, bien accueillie auprès des jeunes couples, le PVC plaxé suscite une grosse demande également et le mixte commence à polariser l'attention. L'échange d'expérience et le contact direct avec les fournisseurs à l'occasion des forums enrichissent les échanges d'expérience et nous a notamment permis de valider deux nouveaux prestataires ».

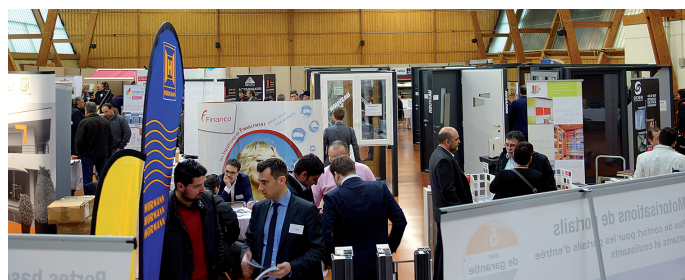
VILLEFRANCHE-DE-ROUERGUE (12)

La Boutique du Menuisier : une nouvelle génération à l'œuvre

Le réseau BDM, qui fêtera ses 20 ans en 2019, compte aujourd'hui parmi les cinq premiers du secteur. Fidèles à l'énergie et aux moyens déployés pour les épauler au quotidien, une deuxième génération d'adhérents prolonge une confiance historique et familiale dans laquelle ils se retrouvent pleinement.



Christian Castes, Président de Castes Industrie et Serge Daudé, Directeur commercial et directeur du réseau BDM



Forte mobilisation des membres du réseau au Forum BDM à la rencontre de partenaires enthousiastes par l'accueil des adhérents

« Une confiance transgénérationnelle »

Serge Daudé, Directeur commercial et initiateur du réseau avec Christian Castes, Président de Castes Industrie, constate avec satisfaction « l'arrivée toujours régulière de nouveaux points de vente, mais aussi une fidélisation naturelle très forte du

réseau qui se prolonge jusqu'aux transmissions d'entreprises. Une nouvelle génération de jeunes adhérents s'engage également à nos côtés, et cela nous touche forcément ». Un résultat qui réside en grande partie grâce à la très forte implication de toute l'équipe et par une démarche opérationnelle particulièrement pointue et aboutie, de la communication à la formation jusqu'à l'accompagnement. Côté produits, la gamme de fenêtres, portes et volets bois, PVC, aluminium et mixte fabriquée dans les unités très équipées de l'industriel, sur ses terres aveyronnaises, garantissent la fiabilité d'une offre française certifiée, complétée par des prestataires référencés. « L'exemplarité de notre offre et celle de nos adhérents sont essentiels pour assurer la crédibilité du réseau et répondre aux attentes finales du particulier ; tout aussi précieux sont les liens et les valeurs qui nous réunissent entre adhérents et partenaires », fait valoir Serge Daudé. ■



LA BOUTIQUE DU
MENUISIER

PVC • BOIS • ALU • MIXTE

10 BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE

- 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 DE PUB **AMBITIEUSES**
- 9 LE PARTAGE DES **EXPERIENCES**
- 10 FAIRE PARTIE D'UNE **FAMILLE**

www.laboutiquedumenuisier.com
contact@castes-industrie.fr - 05 65 45 04 20



VEUREY-VOROIZE (38)

Monsieur Store entretient son amplitude

Réseau organisé en SA Coopérative, Monsieur Store nourrit la réussite de son développement en un mouvement participatif qui mise avant tout sur la qualité de ses actions et de ses produits moyen-haut de gamme.



Deux sociétés de premier plan - Monsieur Store et HerculePro - ont entériné un accord de partenariat innovant et connecté à la réalité du marché et des pratiques et processus commerciaux : (de g. à dr.) Philippe Valette, Directeur de l'enseigne Monsieur Store et Olivier Bernard, Responsable commercial HerculePro



Le Forum Métiers du réseau a recueilli un franc succès, où l'ensemble des équipes du réseau ont pu prendre le temps d'approfondir le savoir-faire et les produits des fournisseurs et partenaires référencés

Annoncé l'an dernier, Monsieur Store a enclenché de nombreuses actions pour passer à la vitesse supérieure : refonte entière du site Internet attendu par les associés, optimisation du référencement et forte augmentation du trafic... et renforce toujours plus sa stratégie de communication avec des opérations "à la carte" et un fort dispositif, une dynamique commerciale de fidélisation auprès de clients particulièrement accompagnés, etc. Autant d'opérations très appréciées par la clientèle, les adhérents... et les fournisseurs qui se sont retrouvés durant 3 jours au Forum Métiers en mars dernier, au Centre des Congrès de Lyon. Ce grand rendez-vous annuel de l'enseigne a rassemblé associés, commerciaux, techniciens et poseurs... à la rencontre de plus de 40 fournisseurs et 10 prestataires de services, qui ont pu bénéficier d'une formation complète sur l'ensemble des produits du réseau. La première journée a

été consacrée à la présentation des grands axes stratégiques par Sylvain Julien, Président du Conseil d'administration puis les Chefs de marché, Philippe Faucherand, Hervé Lefèvre et Jonathan Nobilet, ont dévoilé les nouvelles gammes et exclusivités Monsieur Store : portes blindées, marquises et surtout, la nouvelle offre domotique "Maison connectée et sécurisée". Sophie Dutérail, Chargée de la Communication du réseau, a proposé le découpage du plan de communication 2016 et révélé le Guide des Solutions 2016 (catalogue emblématique de l'enseigne).

« De nouveaux partenaires »

Très attaché aux éléments de différenciation pour structurer son offre, Monsieur Store annonce également de nouveaux partenaires. « Tout est parti d'un constat », explique Philippe Valette, Directeur du

réseau. « Le taux de motorisation ne cesse de croître. Nos clients ont les moyens et l'envie d'équiper confortablement leur maison. Nous avons besoin d'une offre pour centraliser la programmation de ces équipements et, en option, y adjoindre une alarme ». Un partenariat a donc été conclu avec Somfy, autour d'une box Monsieur Store, sans abonnement supplémentaire pour le client. « Cette offre est intéressante parce qu'elle est évolutive et permet de rester en lien avec le client, voire de réactiver d'anciens clients », précise Philippe Valette.

Monsieur Store a également annoncé la signature récente d'un accord avec l'éditeur du logiciel HerculePro. Les points de vente vont pouvoir s'équiper d'un logiciel métier couvrant la relation client, le chiffrage, les plannings et le reporting (optimisation de la lecture globale de l'activité commerciale et marketing du réseau). « Dans notre cadre opérationnel visant à

positionner le client final au cœur de toutes nos attentions, l'accord de partenariat avec HerculePro nous permet de proposer une solution unique de gestion clients et des produits référencés, analyse des marges, etc. Ainsi ajoutée à nos outils web et intranet déjà existants, nos adhérents se doteront d'un puissant assistant de chiffrage permettant l'accès à nos 8 familles de produits et plus de 1 000 références spécifiques pour l'amélioration de l'habitat », se félicite Philippe Valette. « Ce nouvel outil qui renforcera la performance des points de vente répond à notre objectif prioritaire fixé : la professionnalisation des équipes techniques et commerciales du réseau au travers notamment de la mise en œuvre et la pratique d'outils facilitateurs de leur quotidien. La remontée des données marchés ainsi centralisées participera à l'optimisation de notre référencement fournisseur, une de nos missions premières ». ■

CHOLET (49)

Le groupe GMH soigne son réseau

Fort de ses produits haut de gamme, le réseau du groupe GMH bénéficie de toutes les attentions et s'appuie sur la qualité, la technicité et un service gagnant-gagnant.



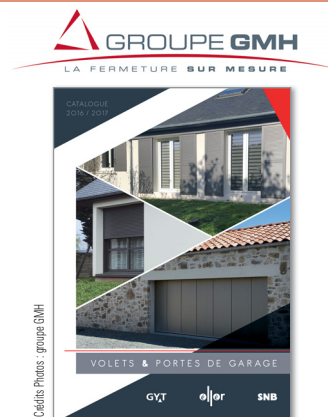
Michaël Humeau, Directeur commercial du groupe GMH

« Partage de valeurs et produits premium »

Concepteur, fabricant et distributeur de fermetures sur-mesure, créé en 2001 par Gaëtan Humeau,

le groupe GMH décline son offre habitat haut de gamme sous 4 entités : Gyt, Snb, Eller et la marque Ambellya. Aujourd'hui, 1 500 clients revendeurs - artisans, storistes et paysagistes - distribuent l'expertise du groupe, et un pôle de commerciaux veille à la proximité et l'accompagnement spécifique de ces clients. « Nous privilégions la carte de la proximité avec 20 commerciaux déployés sur toute la France », précise Michaël Humeau, Directeur commercial du groupe depuis septembre dernier ; « notre siège de Cholet mobilise par ailleurs une quinzaine de personnes, à l'écoute de nos clients, leur assu-

rant une réponse sous 24h ». Le développement du réseau s'appuie également sur les nombreux outils de communication pilotés par Sylvia Audiau, Responsable de la communication du groupe GMH : web et éditions de brochure, avec notamment le tout nouveau catalogue "volets et portes de garage". « Nous apportons des gammes différenciantes et une personnalisation sans limite, comme nos portails premium Palace et Loft qui fonctionnent très bien auprès de notre réseau », spécifie Michaël Humeau ; « nous offrons également une formation continue à l'évolution de nos produits, comme par exemple



Le groupe GMH défend des produits haut de gamme avec un service et des outils de communication à son image pour son réseau de revendeurs ; ci-dessus le nouveau catalogue 2016 "volets et portes de garage"

la motorisation intégrée Cardin, un référencement dont nous sommes fiers pour la simplicité de sa configuration et l'étalement au gel des moteurs testés à -17° ! ». Une optimisation à tous les niveaux jusqu'aux processus dans les ateliers, contrôlés de près par le nouveau Directeur de production arrivé en Juillet. ■



- L'association de 4 marques :



- Concepteur et Fabricant Français de :
Portails, Portillons et Clôtures,
Volets Battants, Coulissants et Roulants,
Portes de garage,
Panneaux décoratifs.
- Des produits aluminium labellisés QUALICOAT/QUALIMARINE,
- Une équipe de 20 commerciaux sur toute la France,
- Des bureaux d'études spécialisés pour vous accompagner,
- Un centre de formation agréé en Automatisme de portails.



LA DIFFÉRENCE POUR RÉUSSIR



www.groupe-gmh.fr



Olivier Bricard (ci-dessus) et son associé Paulo Faria dirigent 4 points de vente (à Rennes, Le Mans, Alençon, Laval) et 60 collaborateurs sous les couleurs d'« Un Chouette Réseau ».

« Un marqueur très fort »

Partenaire et adhérent heureux, Olivier Bricard revendique l'esprit positif et décomplexé d'un réseau qui tire par le haut le développement de son activité ; pour l'entrepreneur, dont le groupe BCF Habitat, est basé à Laval, il s'agit « avant tout d'une belle histoire humaine au fonctionnement simple et très participatif, capable de résoudre avec efficacité nos problématiques avec notre clientèle ».

Fidèle client du groupe Delplast, Olivier Bricard n'a pas hésité à rejoindre l'aventure d'« Un Chouette Réseau », « pour ses valeurs, son pragmatisme et sa souplesse ; de plus, l'offre des produits haut de gamme et novatrice du réseau répond à une clientèle à la recherche d'un interlocuteur sûr et crédible. Le capital sympathie de notre emblème participe très clairement à notre identification, de même que l'importance du dispositif promotionnel enrichi mensuellement nos actions commerciales ». Une valorisation de l'habitat à découvrir dans les showroom premium du groupe BCF Habitat. ■

QUERQUEVILLE (50)

"Un Chouette Réseau", la positive attitude !

Ce nouveau réseau s'est singularisé dès sa création en 2014, et sur la branche généalogique du groupe Delplast, a perché son chouette emblème en pôle position.



Frédéric Lenoir, Directeur du "Chouette Réseau", dirige également le pôle marketing du groupe Delplast



En un peu plus d'un an, un "Chouette Réseau" compte déjà 25 points de vente

La terminologie assumée et décalée d'un "Chouette Réseau", veut avant tout rassurer et offrir à ses partenaires un levier de développement adapté à toutes les tailles d'entreprises, et pour les particuliers, l'assurance de trouver des professionnels fiables et experts pouvant répondre à toutes leurs interrogations.

« La biodiversité d'une offre riche et complète »

À l'orée d'un nouveau développement, le réseau du groupe Delplast compte déjà 25 points de vente issus de ses (nombreux) fidèles clients. Proche du quotidien de ses adhérents, le rythme

des entrées s'accélère en 2016, ralliement spontané à la convivialité et la simplicité d'une démarche positive. A travers une gamme de produits premium très complète (dix familles de produits PVC, aluminium et composite, labellisés et certifiés, issus des quatre divisions du groupe : fenêtres, portes, portails et volets), le Groupe Delplast assure une offre à la hauteur de la demande. Frédéric Lenoir, Directeur du réseau et dirigeant également du pôle marketing, insiste sur « la culture du choix offert aux adhérents et la logique de partenariat commercial avec une politique d'achats préférentiels et une territorialité personnalisée ; notre organisation se concentre sur d'importants outils d'aide à la vente avec 10 campagnes promotionnelles par an, des éditions de brochures, un site extranet... et un système original de bonification des achats de ses adhérents qui se traduit, en temps réel, à un budget individuel de communication ».



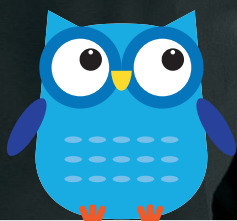
Le réseau du groupe Delplast peut compter sur un important dispositif opérationnel avec pas moins de 10 opérations promotionnelles dans l'année, et une riche palette de produits haut de gamme fabriqués dans les 2 sites de production français du groupe

« Des valeurs positives »

Tout en développant parallèlement son parc industriel, le groupe Delplast a lancé son réseau avec une excellente connaissance du terrain pour l'avoir déjà testé avec ses trois magasins en propre. Un atout supplémentaire pour comprendre la problématique de ses adhérents et de leur client final. Côté développement, « 17 commerciaux parcourent aujourd'hui les deux tiers de la France », précise Frédéric Lenoir, « nous avançons pas à pas à travers les régions pour dénicher les Chouettes qui s'ignorent parmi nos clients et prospects ». ■

DANS MON TRAVAIL J'AIME ÊTRE INDÉPENDANT.

Mais faire partie d'un
chouette réseau en
gardant mon autonomie
ça rassure...



Les avantages d'un réseau sans les inconvénients...

- Une indépendance respectée et une autonomie totale
- Des offres promotionnelles toute l'année pour vos clients
- 10 familles de produits labellisés et certifiés
- Un engagement d'achat plafonné au rythme de votre croissance
- Des outils d'aide à la vente et des supports personnalisés
- Un système unique de rémunération des achats et un budget disponible en temps réel.



On chouette que ça change...

Une marque du
GROUPE
Delplast

- 180 collaborateurs
- 2 sites industriels basés en France
- 21 000 m² couverts de production
- Une large gamme pour le neuf et la rénovation : PVC, aluminium, composite et acier
- Un savoir-faire reconnu sur le marché depuis plus de 20 ans

Contactez-nous dès aujourd'hui :

Frédéric Lenoir - Directeur du Réseau

Tél. : 02 33 01 82 40 - f.lenoir@dp groupe.com

www.delplast.fr - www.chouette.pro



Flashez et découvrez
tous les avantages
d'un chouette réseau.

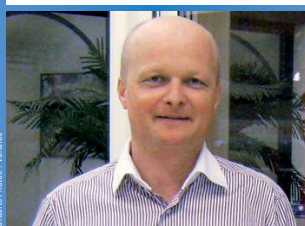
SINT-NIKLAAS (Belgique)

Veranco : l'énergie 100 % véranda

Réseau lié étroitement à ses fondateurs et à l'industriel, Veranco poursuit une évolution sans faille, riche de l'élan donné par la deuxième génération de l'entreprise à des adhérents attachés à la qualité de ses prestations et à son offre de vérandas haut de gamme.



Credits Photos : Veranco



Christophe Galland est le dynamique Dirigeant de deux sociétés établies à Neydens (74) et dans le canton de Genève, en Suisse, bénéficiant de 300 m² d'exposition.

Le rachat de Prisme Créations en 2008, après le départ en retraite du premier fondateur de l'entreprise, déjà partenaire Veranco, a pesé dans le choix de Christophe Galland pour sa notoriété et crédibilité auprès des financiers.

Malgré le contexte de la crise en 2008, le CA de l'entrepreneur est en constante augmentation dû à sa stratégie commerciale et les nombreux outils apportés par Veranco. « J'apprécie véritablement le sérieux d'un partenaire à notre écoute, qui sait faire évoluer son approche produits et marketing en tenant compte de nos retours très concrets sur le terrain. Les Clubs des nouveaux partenaires et le Club affaires permettent notamment des échanges d'expérience et remontées d'informations importantes vis-à-vis des attentes du positionnement tarifaire, technique ou des tendances. Nous bénéficions d'une forte réactivité et des précieux conseils de l'usine. L'organisation très pointue représente un vrai garde-fou pour nous. La fiabilité de Veranco et de sa gamme sur-mesure prémontée nous garantit la qualité de l'assemblage et un appréciable gain de temps à la pose ». ■



A la tête du réseau, **Caroline Libbrecht**, Responsable du service commercial & communication et **Nicolas Libbrecht**, Pdg de Veranco



Une réalisation haut de gamme Prisme Créations !

« Maîtrise et expérience »

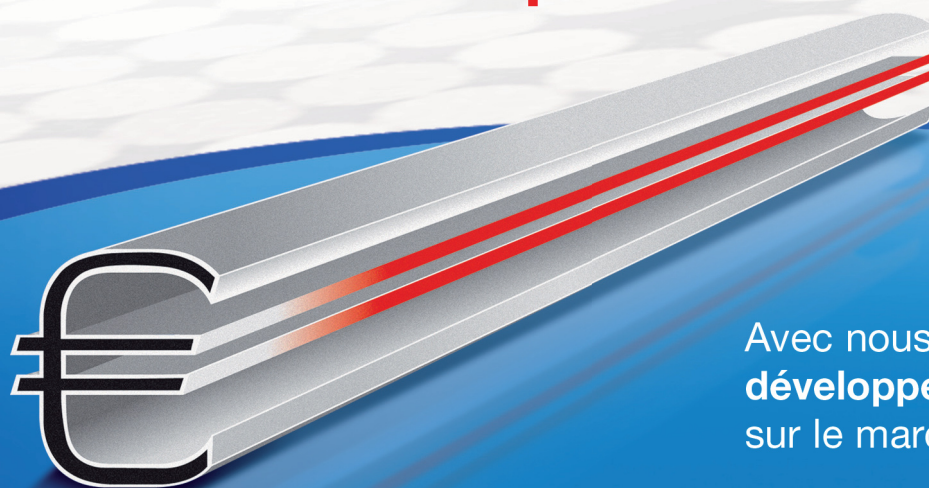
« Le réseau est né par le besoin de concrétiser cette alchimie importante, entre nos partenaires et l'usine », évoque Nicolas Libbrecht, Pdg de Veranco. « Notre service R&D offre des solutions très pointues pour des professionnels indépendants et référents de notre savoir-faire. Clairement, notre part de marché est en constante augmentation en France, Bénélux et la Suisse ; nous tenons à offrir à nos adhérents la meilleure qualité de produits et services ». L'innovation, centrale dans la démarche de Veranco, s'associe à une forte culture familiale, appréciée pour son énergie et ses valeurs humaines, dont les retombées positives se vérifient sur le terrain. « Nous concevons et prémontons en usine des

produits sur-mesure livrés complets certifiés, performants, esthétiques et respectueux de l'environnement ; nous nous sommes souvent placés en avant-garde, comme avec notre toiture plate proposée dès 2008 ! et la domotique intégrée depuis longtemps », souligne Nicolas Libbrecht. Avec 3 500 vérandas fabriquées par an, déclinant de multiples configurations, BSO, toiles repliables accordéon, etc. destinées au grand public, Veranco propose à son réseau un véritable plan d'intégration sur place, un important suivi commercial et une équipe dédiée à la formation (pose, mété...). « Nous accompagnons le démarrage d'une activité de A à Z », rappelle Nicolas Libbrecht. 10 nouveaux partenaires devraient rejoindre le réseau cette année, même si le dirigeant préfère valoriser la qualité de son réseau

plutôt que la quantité. Pour autant, avec 60 points de vente sur un territoire homogène dans l'hexagone, quelques secteurs comme le Sud-Ouest visent à se développer davantage. « La satisfaction de nos partenaires et de leurs clients sont notre priorité et nous accordons une place prépondérante au partage des expériences et à la transmission soutenue des connaissances », insiste Nicolas Libbrecht ; l'Institut d'échanges Veranco pour approfondir les compétences y participent activement, avec les différentes commissions, les Clubs et ses thématiques sélectionnées, pour faire avancer en vase communicant l'ensemble des acteurs Veranco. Comme le résume Nicolas Libbrecht : « il fait bon vivre dans la véranda Veranco »... et dans le réseau ! ■

verancobusiness.

Pour être assuré de réussir,
il y a des profils
plus performants que d'autres
Devenez notre partenaire.



Avec nous,
développez-vous dans l'excellence
sur le marché de la véranda sur mesure.

Nous sommes :

Fabricant spécialiste depuis plus de 30 ans



Concepteur, référence de qualité et d'efficacité en matière
d'organisation industrielle et de recherche

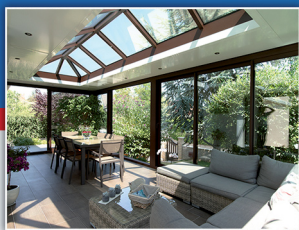


Un réseau de partenaires présent en France, Suisse, Benelux



Une usine entière au service des partenaires de notre réseau

Notre contrat vous assure des conditions de **soutien**, de **formation**
et de **développement** gagnantes et une **exclusivité territoriale**



www.veranda-veranco.com

service.developpement@veranco.com

 **veranco**
Il fait bon vivre dans nos vérandas !

EXPERT CONSEIL FenêtréA
FENÊTRES - PORTES - VOLETS



(De g. à dr.) Ludovic et Jean-François Le Gros

Jean-François Le Gros a repris à Pontivy (56) depuis 1 an, avec son frère Ludovic, la société créée par son père Hervé en 1989. Fidèle à FenêtréA depuis 1993, l'entreprise de 10 personnes bénéficie d'une bonne notoriété et participe activement au dynamisme local, avec en projet, l'ouverture d'une deuxième agence à Guéméné-sur-Scorff (56).

« La dynamique de FenêtréA entraîne la nôtre », affirme Jean-François Le Gros. « Nous apprécions la proximité de FenêtréA, dont nous nous sentons très proches, et son authenticité familiale, conservée malgré l'importance de sa croissance. Notre label Expert Conseil nous permet d'accéder à des négociations tarifaires que nous ne pourrions obtenir seuls. La mutualisation et les aides marketing professionnalisent notre activité avec des outils de communication que nous n'aurions pas le temps de traiter et qui ne font pas partie de notre compétence première. La fiabilité de l'offre produits, les garanties et le SAV très pointus, la formation complètent les nombreux avantages à adhérer à la dynamique des "Expert Conseil". De même, l'effet stimulant des réunions et conventions au cours desquelles nous nous retrouvons entre adhérents du label, m'apparaissent fondamentales ». ■

BEIGNON (56)

Expert Conseil FenêtréA : éthique et dynamique

Fort du rayonnement de FenêtréA, l'Expert Conseil évolue sur un terrain favorable pour gagner en visibilité et crédibilité. Un réseau d'indépendants labellisés par une activité qualifiante.



Dans le cadre de son sponsoring et de la course The Transat, Les Experts Conseil FenêtréA, se sont retrouvés en grande convivialité à New-York, du 10 au 15 mai dernier ;

(au 3^{ème} rang et 4^{ème} à partir de la droite)

Dominique Lamballe,
Président de FenêtréA ;

(à sa droite)

David Auclerc, Directeur
du réseau Expert Conseil
et Directeur marketing
& Innovations de FenêtréA ;

(au 1^{er} rang derrière le logo FenêtréA)

Morgane Lefeuvre,
Responsable marketing
et communication

« Une progression collective »

« Notre réseau repose sur une idée collective et d'engagement moral », commente David Auclerc, Directeur du réseau Expert Conseil et Directeur marketing & Innovations de FenêtréA. « Sans ticket d'entrée, la dynamique commerciale et marketing mise en place, ainsi qu'une grande liberté donnée à nos membres que nous aidons

en toute humilité, s'accompagne de nombreux outils ». L'éthique et la déontologie prédominent donc dans ce réseau d'Expert Conseil, où le travail de fond alimente le développement d'artisans et PME. « Nous suivons une règle de conduite très qualitative pour offrir une véritable synergie, en concordance avec une dynamique commerciale et un calendrier managerial d'actions avec temps forts et opérations de communication ; cette année, nous accélérons également notre démarche web », précise David Auclerc. « Nous progressons avec la forte volonté de prendre de l'avance, grâce notamment à la performance de la gamme de produits FenêtréA, avec 2, 3 nouveautés par an, et à la notoriété de l'entreprise. Complémentairement, nous faisons ensemble le choix de partenaires français dans une stratégie de continuité et de fidélité ».



Pour les Experts Conseil FenêtréA : des produits tendance, offrant finesse, robustesse, design et sécurité (ci-dessus de g. à dr.) porte-fenêtre Serena et ambiance Enora fabriquées dans les unités PVC et aluminium ultramodernes de FenêtréA

« L'innovation au cœur du réseau »

Ici, les atouts s'appuient sur la puissance industrielle de FenêtréA, dont l'unité de fabrication automatisée de menuiserie PVC se distingue parmi la plus performante d'Europe, et dont le nouvel atelier aluminium accueille la plus haute technologie avec la toute dernière génération de machine d'assemblage, se surajoutant aux lignes de production, augmentent fortement la capacité de fabrication. Les nombreuses certifications et la stratégie développement durable de longue date de FenêtréA, concourent à la dynamique et la réussite de l'Expert Conseil. « Nous leur devons qualité, innovation et l'assurance pour le client final qu'il a fait le bon choix », résume David Auclerc. ■

Vous êtes un professionnel spécialiste de la fourniture et pose de menuiseries et souhaitez intégrer un réseau dynamique et convivial pour développer votre activité ?

Rejoignez le label "Expert Conseil FenêtréA" !



8 bonnes raisons de nous rejoindre :

- ✓ Une indépendance préservée
- ✓ Pas de redevance
- ✓ Un service marketing et communication dédié
- ✓ Un crédit marketing
- ✓ Des produits fabriqués en France
- ✓ Des conditions fournisseurs négociées sans obligation d'achat
- ✓ Des extensions de garantie
- ✓ Un accompagnement personnalisé

Devenez installateur Expert Conseil FenêtréA

Contactez Guillaume DUQUESNE
06 32 55 44 90
Email : gduquesne@fenetrea.fr



FENÊTRES



PORTES



VOLETS



PORTES DE GARAGE



PORTAILS



STORES



PORTES INDUSTRIELLES



www.expertconseilfenetrea.fr



Les deux Codirigeants corses de Luminos, **Mathieu Faucher** (ci-dessus) et **Alexandre Baglioni**, ont récemment rejoint Décostory pour diversifier leur entreprise. Un résultat déjà gagnant en flexibilité... et parts de marché !

« Des avantages concrets ! »

Professionnel de la menuiserie depuis plus de 20 ans, **Mathieu Faucher** apprécie l'accompagnement très qualitatif du réseau Décostory auprès duquel « j'y retrouve tous les avantages en tant qu'entrepreneur indépendant, et un précieux gain de temps ».

« Lorsque nous avons créé Luminos, nous étions enfermés dans un marché de niche haut de gamme et souhaitions nous diversifier. Notre entrée sous l'enseigne Décostory a très nettement amélioré notre chiffre d'affaires et nous a permis de progresser dans la protection solaire par exemple, ou encore de signer pour un gros collectif avec 80 logements ». Outre la souplesse gagnée en termes de produits et de communication, « elle est d'autant plus importante sur un territoire comme la Corse avec la difficulté des déplacements », souligne Mathieu Faucher, « où nous pouvons gérer notre insularité ». Une adhésion qui mène l'entreprise au succès... - « nous sommes même obligés de refuser des commandes » - et qui se réjouit d'accueillir la prochaine AG Décostory à Ajaccio, les 19 et 20 janvier 2017. ■

CHAMPS-SUR-MARNE (77)

Décostory, au cœur de la communication



Plus que jamais communicant, le réseau Décostory rassemble ses 60 adhérents sur une ligne de forces d'où ressort une communication toujours plus combative, pour répondre au plus près des attentes individuelles et collectives.



Pascale Lentz, Responsable de l'animation du réseau Décostory

« Organiser la notoriété locale et celle de l'enseigne »

Réseau en pleine maturité, fondé en 1988, Décostory a su s'adapter aux très nombreuses évolutions de son marché et poursuit une mission fédératrice avec au premier plan : service, communication et référencement parmi les marques les plus emblématiques du secteur. Ce groupement d'entreprises indépendantes, spécialistes de la fermeture et de la protection solaire, largement implantée sur le territoire, tient au respect de l'indépendance de ses adhérents et développe toujours plus l'impact de ses outils de communication, « levier crucial pour dynamiser et renforcer la reconnaissance locale et la visibilité des enseignes en région », relève Pascale Lentz, Responsable de l'animation du réseau.



L'impact des outils de communication Décostory agit fortement sur la reconnaissance locale et nationale du réseau

« Nous opérons d'ailleurs une nouvelle orientation en 2016 avec la valorisation des campagnes publicitaires, confiée cette année à une agence de communication. Côté web, notre site Internet bascule en responsive design et nous renouvelons, entre autres, notre page facebook. Le gros travail de référencement mené particulièrement depuis plusieurs années, a vu notre taux de visite augmenter de 20 % avec des contacts très qualifiés ».

« Service à tous les étages »

Pour Pascale Lentz, ces bons résultats confirment l'importance d'offrir aux adhérents une véritable lisibilité individuelle tout en cultivant la notoriété multicanal (4 campagnes produites, actions promotionnelles, affichages 4x3, flyers, radio personnalisé...) et la différenciation par

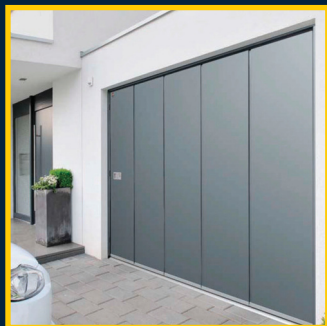
l'offre et sur le lieu de vente : « les deux portes ouvertes programmées annuellement provoquent notamment de vrais rendez-vous, porteurs à chaque opération, avec pour clef de voûte, la visite du showroom, cœur du savoir-faire et de l'offre de l'enseigne ».

Décostory, qui a d'autre part innové en 2015 une toute nouvelle commission administrative et juridique, dédiée au domaine législatif et une commission domotique, continue de rassembler par la qualité de ses services et lors de ses rencontres, comme sa traditionnelle Assemblée Générale qui s'est tenue à l'Île Maurice en janvier dernier et a conquis plus de 80 personnes (adhérents et fournisseurs référencés). Attendue également, la visite d'usine annuelle en juillet chez Préfal. ■



Rejoignez **Décostory**, le réseau qui vous rapporte !

Un groupement dynamique qui garantit votre indépendance



Bénéficiez de...

- Conditions de remises d'achats
- Campagnes publicitaires personnalisées
- Outils de communication
- Site internet générant des contacts qualifiés



www.decostory.fr



Pour tous renseignements, contactez Pascale Lentz 06 75 79 86 48

spécial réseaux

NANTES (44)

Les Experts Storistes pour le meilleur

Création de valeur, les Experts Storistes se remarquent et se démarquent par la qualification d'une offre complète de stores sur-mesure, forts de la dynamique de l'innovation de Soliso Europe.



Christophe Pichot, Directeur commercial et marketing Soliso Europe dirige le réseau avec l'appui de **Stéphanie Naulleau,** Responsable marketing en charge de la communication auprès des Experts Storistes

Marque revendeur du fabricant de protection solaire Soliso Europe (stores extérieurs, stores intérieurs, pergolas, volets...), les Experts Storistes agréés Soliso fédèrent aujourd'hui de nombreux entrepreneurs.

Vitrine de l'industriel, les 150 points de vente valorisent dans leur showroom « des produits coup de cœur », selon Christophe

Pichot, Directeur commercial et marketing Soliso Europe. « Nos partenaires sont avant tout séduits par nos gammes et notre diversification, et par la démarche innovante de Soliso. Notre service R&D et notre usine sont capables d'une grande réactivité pour mettre en place de nouvelles solutions, en réponse aux attentes et tendances du marché. Nous les accompagnons également par d'importants moyens en communication et un package clé en main, proposés mais non imposés : challenges commerciaux, calendrier promotionnel et thématique, catalogues, opérations de parrainage, site Internet, extranet, habillage des showrooms, etc. ». Autant de supports incitatifs et relais de dynamique locale et nationale pour les professionnels affiliés. « Nos outils sont complexes et complets pour une valorisation optimale de nos partenaires, auprès desquels nous nous engageons par des audits de satisfaction », relève Christophe Pichot. Parallèlement, les rendez-vous régionaux et annuels dont le dernier séminaire à Lisbonne, viennent fédérer échanges et expériences. ■

LE LOROUX-BOTTERAUX (44)

Les Partenaires Certifiés Janneau, artisans du futur

En 2016, les Partenaires Certifiés Janneau ont entrepris un "voyage dans le futur", débuté au Futuroscope lors de leur convention annuelle. L'occasion de se mobiliser autour des défis de demain.



La 13^{ème} Convention des Partenaires Certifiés Janneau a fait preuve d'anticipation face aux mutations rapides des modes de consommation, et des produits, touchant les trois matériaux du réseau : PVC, bois, aluminium.

Les 160 participants ont pu notamment découvrir une nouvelle gamme PVC 3 joints prévue pour la fin de l'année et sous le signe de la communication, approuver la campagne nationale d'affichage urbain, visible au printemps et en septembre. La marque Janneau a, quant à elle, fait ses premiers pas en TV, via le sponsoring de la météo sur France 3 Régions. Avec aujourd'hui plus de 100 points de vente répartis sur une grande moitié Nord du terri-

toire français, dans un esprit d'indépendance coopérative, les PCJ s'engagent sur pas moins de 14 points constituant leur Charte d'engagement, et connaissent une progression constante. A l'écoute d'Olivier Badot, spécialiste de la prospective de la consommation et du commerce depuis 30 ans, les PCJ ont partagé durant la convention, l'importance de la différenciation à travers une offre à valeur ajoutée, la notoriété, l'expérience en point de vente et la croissance du digital. Des enjeux que le réseau a su anticiper avec une attention particulière portée au conseil, au métré et à la pose et au plus près des attentes des particuliers, avec la place croissante donnée aux showrooms pour un parcours client optimisé, un nouveau site Web PCJ, une nouvelle plateforme extranet d'échange, un configurateur de portes d'entrée, etc. ■

VENDARGUES (34)

Les "Menuisiers Certifiés" Profils Systèmes vont toujours plus loin

Résolument haut de gamme, le label du gammiste Profils Systèmes poursuit sa belle vitesse de croisière en embarquant au passage de nouveaux élus, séduits par les nombreux attraits d'un réseau moteur.



La convention annuelle des Menuisiers & fabricants Certifiés Profils Systèmes s'est achevée le 11 juin dernier à La Grande Motte (34). Près de 40 entreprises se sont réunies autour des thématiques très suivies : management, commerce et stratégie digitale



Pour Raymond Bonnier, créateur de Boréal en 1996 avec son frère, et Menuisiers Certifiés Profils Systèmes, qui affiche un CA à 2,5 K€ en 2014 avec un effectif de 18 personnes : « L'élaboration de notre nouveau showroom avec Christophe Derré, a été un outil indispensable pour nous. J'ai toujours capté beaucoup d'énergie et de confiance dans les échanges avec les différents Menuisiers Certifiés lors des commissions et conventions et pu avancer plus vite en termes de communication, au niveau technique et stratégique et tout ce qui concerne mon métier de chef d'entreprise ».

Innovation, service, conseil et attention, Profils Systèmes propose à ses partenaires Menuisiers Certifiés un concept privilégié propice à leur développement.

« Sous le signe de l'optimisation »

Cette année, l'identité du label se renforce et passe à la vitesse supérieure en accentuant notamment l'investissement des showrooms chartés clé en main et modulables. « Nous proposons un équipement haut de gamme pour améliorer la visibilité et l'image de nos partenaires », signale Pascale Anselme, Responsable marketing et communication de Profils Systèmes. « Véritable levier de croissance et élément de décoration, le show-

room valorise la présentation de nos gammes aluminium et intègre toute la performance et l'esthétique de solutions attractives pour le particulier ». D'ici fin 2016, le réseau des Menuisiers Certifiés Profils Systèmes devrait comptabiliser environ trente showrooms répartis sur l'ensemble du territoire. Parallèlement, la très forte activité média et marketing développée pour la notoriété des Menuisiers Certifiés reconduit des opérations cross canal toujours ciblées avec campagne TV fin août-début septembre, un riche dispositif opérationnel local, etc. tout en intensifiant sa stratégie digitale avec notamment cette année la création de landing pages pour l'ensemble de ses partenaires. « En clair, nous mobilisons toutes nos ressources pour faire grandir nos partenaires et leur donner confiance », souligne Pascale Anselme. Un professionnalisme sincère, où l'efficacité soutient tout un programme d'optimisation des connaissances,



Christophe Derré, Directeur général Profils Systèmes



Pascale Anselme, Responsable marketing et communication

de rendez-vous réguliers dans l'année et d'ateliers avec modules au choix et principes fondamentaux sur des thématiques techniques, commerciales, management et marketing. Egalement partenaire des architectes, Profils Systèmes rallie à sa dynamique tout un réseau de talents, prescripteur d'un art de vivre... à feuilleter dans le prochain Signature 3 dévoilé au prochain Equipbaie lors de la Journée parisienne dédiée prescription. ■

Fenêtres, portes et vérandas
FINSTRAL®
Professionnel agréé



Revendeur Finstral, **Rémi Lepoetre**, Fondateur de Rémi Menuiserie à Ressons-sur-Matz (60) s'est construit une reconnaissance locale pour la qualité de son offre globale et son savoir-faire.

Fidèle à la marque Finstral depuis la création de son entreprise en 2007, Rémi Lepoetre s'appuie sur sa parfaite maîtrise des produits Finstral et connaît un développement continu de son activité.

« L'offre Finstral, haut de gamme et complexe, est pour moi la plus diversifiée et la plus complète. Il faut compter plusieurs années pour bien l'intégrer, mais il est difficile pour les professionnels qui font le choix Finstral de s'en passer par la suite. Malgré sa discrétion, Finstral est en avance sur de nombreux points, comme par exemple l'harmonisation des portes et fenêtres ou la sécurité, intégrée d'office dès la version de base, proposées bien avant les tendances actuelles du marché. Aujourd'hui, avec une concurrence beaucoup plus rude et importante, nous nous différencions par une offre haut de gamme où l'utilisateur final peut s'y retrouver, au contraire de produits peu fiables dans la durée proposés ailleurs dans une guerre des prix tirant le marché vers le bas ». ■

WIHR-AU-VAL (68)

Finstral muscle la communication de ses revendeurs

Aboutissement de nombreux mois d'audit, Finstral annonce de grands changements en communication et dope son image de marque et celle de ses revendeurs avec de nouveaux outils dédiés.



Nicolas Laurent, Responsable marketing et communication
Finstral dévoile le résultat d'un important travail d'audit pour ses partenaires : à produits haut de gamme, communication, outils et services haut de gamme

« Nous avons mené une importante réflexion sur notre image de marque pour replacer nos produits dans une nouvelle démarche marketing et entraîner nos revendeurs au centre d'une dynamique novatrice et privilégiée », dévoile Nicolas Laurent, Responsable marketing et communication.

« Cette stratégie s'articule autour de plusieurs grandes



orientations ; tout d'abord, faire découvrir la globalité de notre offre - les couleurs, la fonctionnalité, etc. - dans un cadre graphique et un showroom via un équipement personnalisé et un mobilier valorisant une découverte guidée de nos gammes ». Soit des outils prêts

preneurs indépendants, avec un showroom institutionnalisé et un parcours attractif et harmonisé pour leur clientèle », reprend Nicolas Laurent ; « autre point très important, la pose certifiée, qui assure notre axe qualité, avec obligation de suivre une formation pour tous les salariés et les métreurs. Nos actions marketing visent à soutenir et former également nos revendeurs avec des théma-



à l'emploi avec un guide Finstral, véritable exploration et plongée technique au cœur de la fenêtre, un catalogue très haut de gamme consacré au neuf, des annonces presse, bannières, etc. « Nous comptons séduire nos partenaires, entre-

tiques techniques et commerciales, et modules de vente liés aux produits ». Un accompagnement hautement qualifié pour des produits haut de gamme et des professionnels agréés. ■

FIN-Project

Façade vitrée Vista
Pour conjuguer innovations et RT 2012

Fenêtres, portes et vérandas

FINSTRAL
France

FINSTRAL présente VISTA un système innovant de façades vitrées :

- multi-matériaux
- finesse des profilés
- performances thermiques élevées
- intégration discrète de coulissants



**Pour nous contacter ou
découvrir l'ensemble
de la gamme
www.finstral.fr**

FINSTRAL France Sàrl

1, rue du Krebsbach · 68230 Wihr-au-Val · T 0389 717100 · F 0389 717101 · finstralfrance@finstral.com · www.finstral.fr

spécial réseaux

PERTUIS (84)

Espace Lounge : un réseau à ciel ouvert

Apparu fin 2014 à Equipbaie, Espace Lounge s'est rapidement constitué en un réseau fédérateur avec près de 70 adhérents réunis en 1 an pour son innovant concept breveté : une extension hybride de l'habitat à toiture plate, rétractable et totalement étanche une fois fermée.



Jean-Claude Saracco, Président de la société Espace Lounge



Ciel Ouv'air® séduit de nombreux professionnels comme l'installateur-fabricant agréé MVA à Antibes (06) lors de la Foire de Nice, autour d'Anthony Saracco



Le site d'Espace Lounge au Pertuis, où est conçue l'extension originale à toiture plate Ciel Ouv'air® et son showroom



Espace Lounge accorde une place primordiale à la formation pour son réseau dans son Centre technique dédié

Le réseau monoproduit Espace Lounge se distingue par son produit phare Ciel Ouv'air® et bouscule les schémas avec la confiance en une solution très technique, laquelle remporte déjà une forte adhésion.

« *Satisfaction maximale de l'utilisateur et de l'installateur* »

Issu d'Akraplast créée en 1988 par Jean-Claude Saracco, Espace Lounge est né « d'une réflexion sur l'évolution de la véranda. En tant que créateur de toiture plate et transformateur aluminium, nous avons franchi le pas avec la conception d'une structure

périphérique transformant un espace en terrasse découverte à 80 % en pergola à lames orientées avec ouverture partielle ou en véranda fermée (position étanche et isolée) », souligne Jean-Claude Saracco. Ici, les performances thermiques - acoustiques, isolation, étanchéité - se combinent à un design minimaliste et à un montage aisé, sécurisé et économique permettant de réduire le coût, tout en assurant la qualité. « Nous avons conçu Ciel Ouv'air® pour offrir un produit coup de cœur sans tromper l'utilisateur sur la marchandise », insiste Jean-Claude Saracco. Des atouts qui ont également séduit les adhérents, nombreux à la première convention début janvier et pour lesquels la visite de l'usine au Pertuis a confirmé l'expertise de l'industriel et l'opportunité d'une telle offre dans leur showroom.

« Une importante force de vente »

Avec ce produit d'avenir, le réseau puise dans une importante base clients et reçoit une à deux demandes d'adhésion par semaine. Mais pas question de sacrifier à la quantité la qualification d'adhérents accueillis pour leur crédibilité déjà acquise dans leur domaine. « Tout est allé très vite, et nous stabilisons les entrées à 30, 40 », relève Jean-Claude Saracco. « L'avantage de ce réseau repose sur les échanges, très riches d'expérience, avec des adhérents venus de tous les horizons, et pour certains, déjà sous enseigne. En tant que monoproduit, nous nous devons d'être à la première place, sans rien imposer à des clients déjà multiproduits ». Espace Lounge couvre actuellement les deux tiers de la France et vise une couverture

nationale. Axe crucial pour le dirigeant, « nous comptons également actionner des leviers importants, comme la formation au sein de notre Centre technique et commercial, des réunions régionales sur la prescription... Par ailleurs, nous investissons toujours en R&D et dévoilerons de nouvelles innovations au prochain Equipbaie ». Avec une cotisation annuelle réservée à la communication et un contrat de 3 ans, Espace Lounge s'appuie sur la souplesse de son organisation et la compétence d'une équipe dédiée avec Benjamin Santerne pour la formation en marketing et Anthony Faget, Animateur. ■



**Pergola isolante
ou véranda ouvrante ?
A vous de choisir...**



EXCLUSIVITE

La première pergola à lames
isolante et étanche
ouvrante à 80% de sa surface

ciel ouv'air[®]
Des espaces à découvrir

Choisissez entre une véranda découvrable
et une pergola isolante, pour une utilisation
toute l'année.

Découvrez notre présentation vidéo
et changez votre vision de la pergola

www.cielouvair.com



SCHÜCO
| PARTENAIRE
RÉFÉRENCE



Jacques Llados,
Directeur général
de Schüco France, annonce
de nombreuses évolutions,
toujours très qualifiantes,
pour les "Partenaires
Référence Schüco"

LE PERRAY-EN-YVELINES (78)

Les "Partenaires Référence Schüco", au cœur de l'action collaborative

Proche de la vision authentique et collaborative de l'entreprise, le réseau "Partenaire Référence Schüco" porte les engagements et les enjeux relancés par Schüco en 2016, toujours avec une longueur d'avance et très en phase avec son temps.



« Créer une nouvelle référence »

Relais de l'action soutenue par Schüco et par la nouvelle dynamique insufflée par Jacques Llados, Directeur général de Schüco France, le réseau "Partenaire Référence Schüco" évolue sur la ligne tracée par l'entreprise familiale depuis ses débuts, celle d'une compatibilité avec ses valeurs et son sens inné de l'innovation. « Nous poursuivons l'orientation BtoC auprès de nos partenaires et l'intensification d'une synergie nationale et locale par une stratégie de forte différenciation, pour que s'y retrouve un particulier noyé dans la masse des offres du marché », soutient Jacques Llados. « Une des forces du réseau, c'est la marque en tant que référence, garante de produits et de services haut de

gamme labellisés, associés au confort, à la performance énergétique, l'esthétique et la sécurité. Nous proposerons en 2017 à nos partenaires, un programme renforcé par de nouveaux outils de communication, une campagne digitale incitative et une présence accrue de notre équipe d'animateurs sur le terrain ». Créer le trafic sur le lieu de vente, valoriser les showrooms, augmenter la qualification des contacts, atteindre un maillage homogène sur tout le territoire dans les deux prochaines années... pour Schüco, le développement du réseau s'associe nécessairement à la maîtrise de la qualité sur toute la ligne, où l'implication du concepteur-gammiste offre le meilleur de ses solutions - techniques, opérationnelles - mais s'inscrit également comme vecteur essentiel d'échanges.

« Intelligence collective »

Chers à Jacques Llados, « le savoir partagé et la prise en compte des attentes font partie de nos axes prioritaires ; nous organisons plusieurs réunions régionales dans l'année, dont le dernier workshop en date, le 23 juin, qui a soulevé des thématiques dédiées - commerciales, communication, etc. - ; produire du résultat pour nos partenaires référencés, accélérer leur dynamique, c'est avant tout relever les défis ensemble, ceux de la transition énergétique et numérique, et s'impliquer dans une démarche véritablement collaborative ». Un axe résolument sociétal qui place l'humain au centre du dispositif pour « démultiplier l'intelligence collective et fluidifier la trans-

mission des connaissances. Cette construction quotidienne soutient une nouvelle dimension culturelle pour faire adhérer le client final à cette logique de confort et d'économie ». Une invitation à la réflexion et à de nouveaux lieux de vie, dont la prochaine maison Schüco de 400 m² bientôt dévoilée, en sera l'émblématique témoin. Dans cette croisade commerciale tout autant qu'écologique, se profile un dernier axe - la responsabilité sociale - déjà sujet d'étude pour Schüco, qui vient de rejoindre le Club de l'amélioration de l'habitat avec l'ANA (Agence Nationale de l'Habitat) dans la lutte pour la précarité énergétique. Une nouvelle offre solidaire et enthousiasmante pour tous les acteurs de l'entreprise et du réseau. ■

TROYES (10)

Vélinéa, un jeune réseau premium et ambitieux

VELINEA

Toutes nos envies
en véranda

Créé en 2015 par l'industriel Vélinéa, la marque s'élance vers la réussite programmée d'un réseau très étudié en amont et fondé sur une expertise et une fabrication de vérandas à très haute qualité, adaptées à tous les environnements architecturaux.



Crédits Photos : Vélinéa



Patrick Bayle, Fondateur
et Président de Vélinéa

Le site de Vélinéa à Troyes (10) transforme le rêve des particuliers en véritable projet de vie et favorise le développement de concessionnaires, grâce à ses vérandas à très forte valeur ajoutée

hauteur), complétés par un large choix d'options ». Forte de son expérience réussie avec ses premiers concessionnaires, la marque se donne pour objectif d'accueillir 5 nouveaux partenaires cette année, sensible aux valeurs et à la philosophie du réseau, et projette d'accélérer le rythme pour couvrir l'intégralité du territoire en 2020. « Notre réseau relaie la promotion d'un vrai projet de vie et de confort auprès du client final », poursuit Patrick Bayle. « Nous offrons à nos concessionnaires une mécanique de vente et de compétences commerciales et techniques pour optimiser et animer leur point de vente et showrooms, accompagnés d'un dispositif très actif en communication-marketing ». Sans droit d'entrée ni royalties sur le chiffre d'affaires, Vélinéa veille à réserver ses secteurs géographiques et à se différencier par de solides arguments qualitatifs pour des concessionnaires et un public privilégiés. ■

Présidée et initiée par Patrick Bayle, Vélinéa s'appuie sur plus d'une décennie de reconnaissance sur le segment haut de gamme du marché de la véranda en aluminium.

« La création de notre réseau traduit notre passion pour la valorisation d'un produit très pointu, résolument premium, permettant de concrétiser une véritable extension personnalisée de l'habitat avec plus de 400 formes pour épouser tous les styles et dimensions (jusqu'à 3 m de

VELINEA[®] véranda

Devenez concessionnaire véranda !



NOS ATOUTS

- ① **Un réseau jeune et dynamique**
en plein développement
- ② **Plus de 10 000 vérandas**
fabriquées et installées par notre réseau
- ③ **Des vérandas haut de gamme**
à très hautes performances énergétiques
- ④ **Une communication efficace**
pour générer des contacts
- ⑤ **Des outils métier performants**
chiffrage Excel en 15 min, logiciel 3D...
- ⑥ **Un accompagnement personnalisé**
formation, support dédié



Contactez-nous sur velinea.fr

LOCRONAN (29)

Cadiou renforce l'organisation de son réseau

Face à son développement et à l'évolution de son offre globale de portails, clôtures, brises-vues et claustras, le groupe Cadiou conforte le dispositif opérationnel de son réseau avec la nomination de Loïc Boff, Responsable dédié.

Cadiou



Loïc Boff, nouveau Responsable dédié au du groupe Cadiou

*D*ès la sortie de son BTS en 2004, Loïc Boff a rejoint Cadiou en tant que Commercial junior secteur Sud-Est, puis acquiert de nouvelles responsabilités d'encadrement sur le terrain pour devenir ensuite le bras droit de Jean-François Legault, Directeur Commercial. Nommé Responsable réseau début 2016, Loïc Boff se réjouit de ce nouveau challenge et de ses nouvelles responsabilités : « *cette promotion témoigne de la confiance que la direction m'accorde et de la reconnaissance de mon implication au sein du groupe ces 12 dernières années* ». Avec pour mission de développer le chiffre d'affaires des réseaux d'acheteurs Cadiou, sa très bonne connaissance de l'entreprise le conduit depuis ce premier semestre à la mise en place d'opérations commerciales et de challenges, à l'organisation de réunions régionales pour présenter notamment les nouveautés produits et leur valorisation sur les outils d'aide à la vente des clients (documentations, sites Internet, showrooms, etc.). « *Mon expérience dans le groupe Cadiou me permet d'initier sa présence au sein de nouveaux réseaux et de développer des offres commerciales répondant parfaitement aux attentes du client final. De plus, les excellentes relations tissées avec les commerciaux de notre société me permettent de recueillir des remontées d'informations terrain fiables, pertinentes et stratégiques pour prendre les bonnes décisions. C'est un vrai travail d'équipe !* », conclut Loïc Boff. Le groupe Cadiou, qui a restructuré son offre produits en tant que spécialiste des espaces de vie extérieurs, conforte autant son réseau par ses solutions référentes que par ses valeurs environnementales et sociétales particulièrement engagées (démarche RSE, recrutement sans CV depuis 2010 valorisant la motivation, Trophées Cadiou du Développement Durable lancés au second semestre 2015, atelier-école, création du collectif Les Eclaireurs à destination des dirigeants d'entreprises et décideurs de la région Bretagne...). ■

YZERNAY (49)

Rénoval, de nouvelles ambitions



Depuis la création de son réseau, Rénoval se distingue par l'authenticité de ses relations avec des concessionnaires souhaitant se démarquer, heureux détenteurs d'une offre exclusive à forte valeur ajoutée.



Le dernier challenge annuel Rénoval a récompensé 36 heureux participants en Slovénie du 9 au 12 juin dernier



Pierre Tisseau, Pdg de Rénoval, défend un réseau tissé par de fortes valeurs humaines et la haute qualité de ses innovations

Premier concepteur-fabricant de vérandas à conception certifiée par le CSTB, Rénoval entraîne naturellement son réseau vers la réussite,

grâce à la performance et l'exemplarité de ses innovations, et à une condition sine qua non : « *nous ne lâchons rien sur la qualité* », spécifie Pierre Tisseau,

Pdg de Rénoval, « *un responsable dédié qualité veille au contrôle au sein de notre unité de production* », laquelle bénéficie d'investissements réguliers en termes d'équipement et de process. Et malgré 12 derniers mois inégaux dans un marché à géométrie variable, l'ensemble du réseau a connu une progression de 10 % soulevant de nouvelles ambitions. « *L'impact des 3 campagnes nationales en communication sur les grands médias nationaux TV et radio (TF1, RTL, Europe 1...) ont largement participé aux retombées positives et au maintien du trafic local sur le lieu de vente, tout en renforçant la notoriété nationale du réseau* », reconnaît Pierre Tisseau ; un réseau pour lequel Rénoval se donne les moyens, 2^{ème} annonceur vérandaliste français ! « *Devenu mature, le marché de la véranda nous incite à confirmer notre présence et à faire front en accélérant notre dynamique ; nous diversifions notamment notre gamme d'abris de piscine modulables avec une nouvelle force commerciale et*



Patrick-Marc Chervier,
Dirigeant de Decoform,
PME de 20 personnes à Ploemeur
(56) et Ploeren (56), apprécie
la synergie des réseaux ;
avec Rénova, il a trouvé,
outre une réponse
en tant que passionné
de technique, une diversification
et un levier gagnant, au-delà
de ses espérances !

« Produit d'exception et haute satisfaction »

Entré dans le réseau Rénova en septembre 2015, avec une véranda expo dans son showroom depuis janvier 2016, Patrick-Marc Chervier ne s'attendait pas à un succès aussi rapide : en 4 mois, avec déjà 12 vérandas vendues, « mon objectif de vente annuelle en 2016, fixé à 18 vérandas sera certainement dépassé. La Véranda'Energie®, particulièrement bien accueillie, et la gamme Rénova, d'une

manière générale, fait vraiment la différence. Au-delà du produit, dont le succès parle de lui-même, la qualité se retrouve également dans l'implication exceptionnelle de Rénova, la communication menée par Maud Lalue et la très forte disponibilité de Pierre Tisseau et toute son équipe ». Une relation privilégiée particulièrement appréciée par le nouveau concessionnaire qui a recruté un commercial dédié à la véranda et étend ses prestations jusqu'à la décoration et l'architecture intérieure.

les mêmes exigences de qualité que notre offre véranda ; ajustée aux besoins de particuliers qui ne peuvent investir dans Véranda'Energie®, nous proposons une deuxième gamme historique de vérandas, très qualitative et au juste prix », poursuit

le Pdg. Pour autant, les valeurs défendues depuis 30 ans par l'industriel font du réseau de Rénova, créé en 1990, un précieux atout pour plus de 70 concessionnaires et 7 prochains annoncés en 2016. ■



Plutôt qu'espérer
un bon signe,

profitez dès à présent
d'une bonne enseigne.

Réseau national de vérandas

...Ouvrez votre
CONCESSION
et devenez
RÉNOVALISTE.



Demandez le dossier de candidature
en contactant

c.lacouture@renoval.com

ou sur
renoval.com

80 concessionnaires en France et en Suisse

Rénova
LA VÉRANDA' ATTITUDE

La certification du CSTB s'applique à la conception globale des éléments de la véranda.

www.agencelaforniture.com - Photos: Archives Rénova - Fotolia - 05-2016

SAINT-CLOUD (92)

glastetik 
Partners in Creation

Glastetik optimise le rayonnement du verre décoratif

À l'initiative d'AGC Glass, la naissance de Glastetik en 2012 s'est donné un objectif collaboratif de valorisation de l'ensemble de la gamme du groupe verrier, tout en confortant le développement des transformateurs et leurs applications jusqu'au marché des particuliers.



Jean Mas

Directeur de Lukora,

partenaire historique de Glastetik et acteur de premier plan au service de l'ennoblissement du verre, s'est naturellement impliqué dès l'origine de la marque. Au cœur du verre, le dirigeant y trouve matière à promouvoir la passion d'un métier dans un réseau vertical d'échanges et de synergies.

Pour Jean Mas, qui a endossé avec Lukora, créée en novembre dernier, une nouvelle marque commerciale (sans pour autant modifier sa marque Tecni-Bombage), l'histoire de l'entreprise familiale reste intimement liée à une très haute maîtrise du verre sur-mesure et de toutes ses techniques (bâtiment et architecture intérieure). « *Tout l'intérêt de Glastetik est d'offrir un spectre balayant le produit d'origine jusqu'au client final, en passant par le transformateur jusqu'aux techniques de pose. Nourri du terrain, ce réseau remonte à la source des matériaux tout en permettant de travailler sur les bonnes pratiques, et offre les vertus de la richesse humaine et la mise en commun des potentiels et des connaissances* ». Une force supplémentaire et très concrète, donc, avec des moyens mis au service de la visibilité et de l'évolution d'un marché porteur et séduisant. ■



Valérie Vandermeulen,

Directrice marketing et communication AGC Glass France

« Prendre conscience de l'univers verrier »

Avec aujourd'hui une trentaine d'acteurs dans le réseau, « *ou plutôt club de partenaires* », préfère Valérie Vandermeulen, Directrice marketing et communication d'AGC Glass France, « *cette expérience qui rapproche les transformateurs et installateurs de verre décoratif pour vocation de transmettre leur connaissance des produits verriers auprès du grand public pour l'aménagement intérieur. Glastetik vit une belle vitesse de croisière qui s'appuie sur notre label haut de gamme et le savoir-faire de ses membres* ». Dans un marché de la décoration attractif, la marque déposée par AGC vise à concentrer l'attention de l'utilisateur final et de ses prescripteurs, tout autant que celle des concepteurs des-



Portes coulissantes en verre Lacobel blanc pur (restaurant du siège social AGC Glass Europe) - Artlite Functional Patterns (design by Alain Berteau)



Lacobel Rouge profond

gners ou architectes d'intérieur. « *Nous encourageons les miroitiers à la mutualisation de moyens pour stimuler leur expertise et la visibilité de nos gammes Lacobel, Matelac, feuilletés Stratobel... , et in fine, regrouper les attentes du particulier et lui permettre d'accéder à toute notre collection design* », précise Valérie Vandermeulen. « *La promotion de nos matériaux - habillage mural, laquage, imprimé... pour espaces de vie professionnels et résidentiels - bénéficie des pôles de distribution et logistique d'AGC et au sein de notre club, d'un dispositif important d'actions de communication et outils d'accompagnement* ». Supports centralisés,

Intranet, réseaux sociaux, formation produit, visites d'usine... Glastetik renforce l'existant au travers de nouveaux outils réactualisés chaque année avec le comité de pilotage et crée des opportunités de rencontres et de cooptation entre les acteurs du secteur, comme au dernier Congrès de l'Unaid (Union Nationale des Architectes d'Intérieur, Designers) et du Synamome, les 9 et 10 juin à Arles. Glastetik représente un relais de croissance et démocratise l'univers verrier avec ses produits conçus pour le confort, la sécurité et le design, solutions intégrées dans une démarche saluée et récompensée par le label Cradle to Cradle. ■





Glastetik est le premier réseau des professionnels du verre destiné à l'aménagement dans l'habitat. Ils proposent la plus belle collection de verres décoratifs de AGC Glass Europe et réalisent les projets les plus originaux.

EQUIPBAIE PARIS

Produits, savoir-faire et tendances

**LE SALON
DES PROFESSIONNELS
DE LA FENÊTRE,
FERMETURE
ET PROTECTION SOLAIRE**

300

EXPOSANTS
attendus

54

CRÉNEAUX « ATELIER »
pour répondre
aux problématiques
des pros en 15 minutes

12

SESSIONS « 5 bonnes
raisons de se former sur... »

1

NOUVEL ESPACE D'ANIMATION
dédié à l'innovation,
au cœur du salon

15/18 NOV 2016

PARIS PORTE DE VERSAILLES-HALL 1

+ d'informations sur www.equipbaie.com

Tenue conjointe avec

METALEXPO
L'univers de la métallerie

 Reed Expositions

Par l'union des organisations professionnelles françaises
FFB MÉTALLERIE - FFPV - SNFA - SNFPSA - UFME - UMB

OLONNE-SUR-MER (85)

Homkia poursuit son envol

Fin observateur de son marché, le jeune réseau Homkia s'est d'emblée différencié par son approche premium, son indépendance et ses réponses très ciblées pour répondre à la mutation de l'habitat et ses attentes. Une démarche ultravalorisée pour des concessionnaires disposant d'atouts majeurs.



Nikolas Séfériadis,
Fondateur et directeur d'Homkia

Is ont osé partir de rien, forts de leurs expériences conjointes et de leur détermination à construire une offre encore vacante dans le vaste monde des réseaux... les 5 associés fondateurs d'Homkia ont ainsi posé la barre haute et choisi les solutions les plus pointues au meilleur ratio "taux d'équipement/prix".

« Réseau à haut potentiel »

Soit une formule complète et haut de gamme d'ouvertures, fermetures, protections solaires, domotique..., choisies parmi les meilleurs fabricants-partenaires français, incluant d'office



Le 10^{ème} et plus grand point conseil Homkia à Coignières (78) : 400 m² dédiés au confort de l'habitat... et aux ambitions du réseau

en standard, de nombreuses options, généralement optionnelles ailleurs. Au cœur de l'action, Nikolas Séfériadis, Fondateur et directeur d'Homkia, fait un bilan particulièrement positif d'une première année, où « le 1^{er} exercice et le point de vente pilote en Vendée sont très largement dans les objectifs. Notre développement aujourd'hui, avec 10 points de vente en France (1 succursale et 9 concessions), nous conduit à intégrer un prochain Directeur d'animation du réseau pour renforcer la qualité de notre accompagnement ; parallèlement, nous recherchons des profils de dirigeants de business unit parmi le recrutement de 80 responsables des ventes, commerciaux, métteurs, menuisiers-poseurs ». Homkia poursuit donc une concrète montée en puissance reposant sur le soin apporté à chaque détail en termes de produits, dispositif marketing et services, « quitte à prendre plus de temps à la création de nouvelles enseignes ».

« Moderne, jeune et communicant »

Plus qu'un point de vente, les espaces conseil Homkia transforment une offre esthète et haut de gamme en plateformes inédites d'information et de découverte. Une unité de lieu qui séduit un public intergénérationnel, dont une partie s'est rajeunie, sensible notamment à l'image déco et à l'éventail du choix, collant au plus près aux toutes dernières évolutions du secteur. Implanté pour une visibilité optimale sur son marché, Homkia occupe le terrain avec une force commerciale supérieure à la moyenne (3-4 commerciaux par points de vente), une très importante dynamique en communication, et peut se réjouir d'être déjà le 4^{ème} réseau français rassemblant une communauté facebook très participative... Une maîtrise à tous les niveaux pour un réseau contemporain qui fait de la modernité son cheval de



Georges Rubio, Dirigeant de 3GR Habitat possède 3 points de vente Homkia à Narbonne (11), Maugio (34) et Béziers (34) et n'a pas hésité à changer d'enseigne pour rejoindre Homkia et son comité de Direction ; un choix qui lui a fait prendre un nouveau virage - réussi - à 360°... avec 30 collaborateurs (dont 10 à la pose) et un CA de 5,3 M€.

« Le concept haut de gamme d'Homkia m'a séduit pour son indépendance, sa réactivité et sa capacité à s'adapter à l'évolution du marché avec une offre produit performante, riche et séduisante, non adossée à un industriel. D'autre part, sa force en marketing et en action cross canal, qui s'accompagne de 5 campagnes de communication par an, participe au positionnement d'un réseau en pleine phase de reconnaissance », qui ouvre ses portes le 25/07 sur le site de Béziers. Porteur d'un projet pilote CRM, outil d'optimisation commerciale et de géolocalisation, Georges Rubio se félicite déjà d'un taux de transformation de 18 % supplémentaires. ■

bataille et de la réalité virtuelle un outil de recrutement, déjà éprouvé sur son stand au salon Franchise Expo 2016, et à suivre au prochain Equipbaie... ■

BRESSUIRE (79)

SYbaie, marque dédiée aux artisans menuisiers



La marque
100% menuiserie !

Jeune marque issue du groupe Millet Industrie, fabricant de portes et fenêtres, SYbaie a réussi en deux ans à s'imposer comme une évidence auprès d'artisans menuisiers, experts des produits différenciants du groupe.



L'approche originale de SYbaie, inspirée par **Florent Ardouin**, Directeur marketing et communication du groupe Millet



Tout l'enjeu de la marque SYbaie, au service exclusif du professionnel est de concentrer son expertise à travers démarches techniques et communication...



... notamment le très réussi Hub GMI

Initié par une stratégie d'entreprise innovante, SYbaie pose sa marque au service de professionnels particulièrement bien accompagnés dans leur démarche commerciale et leur visibilité, tout en respectant leur indépendance.

« N'est pas expert qui veut »

L'approche originale inspirée par Florent Ardouin, Directeur marketing et communication du groupe Millet depuis deux ans, repose sur un constat simple : « en étudiant le marché pour ce projet à mon arrivée dans le

groupe, j'ai été étonné du taux de réclamation dans le métier de la menuiserie, où les compétences requises font du professionnel un véritable expert, au contraire de ceux qui endossent l'habit sans qualification ». SYbaie a donc vu le jour pour donner les moyens au professionnel de construire sa réussite autour de sa propre entreprise. Cette entité, qui s'incarne avant tout sous une marque plutôt qu'un réseau en tant que tel, et une professionnalisation de son activité, « est à 100 % au service du menuisier et lui appartient intégralement ; elle a pour fonction première de lui faciliter son quotidien », souligne Florent Ardouin ; « nous plaçons l'artisan avant nos produits. Nous les aidons à appréhender l'aspect commercial, le marketing relationnel et à gagner du temps en effectuant des devis en ligne avec notre

immersion chantier avec l'isolation thermique par l'extérieur (ITE) de 7 000 m² de façade et 600 fenêtres à partir du système de façade isolante et perspirante SYbois pour exemple, internautes et prospects se sont très vite appropriés cet outil novateur de transmission de connaissances et de partage d'expériences. Et le résultat est là : « 90 % des acteurs SYbaie maîtrisent la dépose totale grâce à notre accompagnement de formation et de journées techniques personnalisées. Ensuite, nos contenus rédactionnels du HUB font le reste pour aider notre artisan à valoriser son métier et bien sûr nos produits », révèle Florent Ardouin. Représenté partout en France et disposant d'un site dédié SYbaie, « nous renforçons notre proximité et notre équipe commerciale avec 20 technico-commerciaux sur le territoire ; les acteurs SYbaie peuvent compter sur la notoriété et la dimension du groupe Millet, pionnier dans des innovations produits inédites où performance, design et recyclage s'intègrent dans une véritable stratégie Développement Durable ». Sensibilisés à la philosophie de l'industriel et à ses solutions uniques au service d'un habitat responsable, la valeur ajoutée du groupe depuis 70 ans pèse sans conteste auprès des professionnels et de leur légitimité. « On achète bien plus qu'une fenêtre chez SYbaie... » conclut sereinement Florent Ardouin. Une appartenance à la marque SYbaie qui se mérite mais porte ses fruits... et qui s'enrichira bientôt de nouveaux services. ■

GAGNEZ un **max** de temps
avec "SY**max**"



SY baie

La marque
100% menuiserie !

**Le nouveau
configurateur**

de portes et fenêtres SYbaie
dédié aux artisans menuisiers

Fabriqué
en France



BÉTHUNE (62)

Un réseau phénomène

Réseau PARTENAIRES



Rassemblés en 2013 par le fabricant de panneaux décoratifs et ouvrants monobloc, les "Partenaires Euradif" se sont naturellement ralliés à l'initiative de Jean-Gabriel Creton, Président du groupe Doors International (Euradif), propice à ouvrir de nouvelles portes.



Dans le showroom reflétant la diversité de l'offre performante et design d'Euradif,

(de g. à dr.) :

Jean-Gabriel Creton,
Fondateur du Groupe
Doors International (Euradif),
et initiateur des
"Partenaires Euradif" et
Charles Creton,
Responsable marketing Euradif



Les 128 "Partenaires Euradif" ont très vite recueilli les avantages de l'outil configurateur d'aide à la vente dédié - www.configurateur-portes.fr - destiné au grand public ; avec déclinaison iPad remise à jour



La force de vente Euradif au service de ses partenaires

« Montée en puissance »

Avec aujourd'hui 128 partenaires pour 219 points de vente dans tout l'hexagone, le réseau d'Euradif développe une courbe exponentielle et intègre mensuellement la création de 48 espaces privés, soit 12 par semaine. « En moyenne, nous observons 8 demandes générées mensuellement par les particuliers souhaitant être mis en relation avec un professionnel, soit 2 demandes par semaine », signale Charles Creton, Responsable marketing Euradif. Un gros potentiel qui ne se dément pas, stimulé par la

mise en ligne, il y a 3 ans, du site www.configurateur-portes.fr destiné au grand public et consulté par de nombreux internautes. « Cet outil configurateur d'aide à la vente et sa déclinaison iPad, ludique et démonstrative, ont été dernièrement mis à jour avec nos nouvelles gammes et porte ses fruits auprès des professionnels du réseau ; d'autre part, nos investissements publicitaires dans la presse BtoC entretiennent favorablement la stabilité de nos liens avec les particuliers », note Charles Creton. Le groupe Doors International, qui s'est ouvert au marché porteur et naissant de l'ouvrant monobloc, « sous la

pression des industriels de la menuiserie eux-mêmes », rappelle Charles Creton, explore son marché en éclairer avec ses "Partenaires Euradif", engagés avant tout dans une relation de confiance avec l'industriel. Qui le leur rend bien, et n'hésite pas à investir massivement pour soutenir sa forte croissance et offrir un service personnalisé. « En 2016, nous avons financé à hauteur de 2,7 M€, une première ligne d'encollage automatique livrée et opérationnelle depuis mai et une ligne d'assemblage automatique qui sera mise en œuvre en septembre prochain », souligne Charles Creton.

« Parallèlement, nous nous engageons dans une démarche "Lean management", qui se traduira par un cycle de formations, en fin d'année, des équipes dirigeantes auprès d'organismes spécialisés ; nous avons déjà recruté, à cet effet, un Responsable industriel et d'amélioration continue ». L'effectif de l'entreprise, qui s'est gonflé de 140 à 150 salariés en l'espace de 6 mois

devrait encore croître avec une dizaine de collaborateurs supplémentaires d'ici fin 2017, et deux nouveaux bâtiments de 1 000 m² chacun devraient sortir de terre l'année prochaine. Après les investissements en ressources humaines et technologiques, Charles Creton relève un quatrième facteur de croissance via l'informatique, « étroitement lié à la qualité, à l'optimisation des flux et à la traçabilité produit ». Codes-barres, GPAO (Gestion de Production Assistée par Ordinateur), EDI (Echanges de Données Informatisées) et enfin, la mise en ligne de l'ensemble des familles de produits du groupe sur HerculePro et Prodevis (intégration WinPro 9 en cours), enrichissent et concrétisent la professionnalisation de services premium activés par le groupe auprès de ses partenaires. « Et pour notre retour à EquipBaie (après 8 ans d'absence), nous dévoilerons une dizaine de modèles d'ouvrants monobloc, aluminium et PVC, et quelques autres surprises... », annonce Charles Creton. ■



Ouvrants monobloc & panneaux décoratifs pour portes d'entrée en ALUMINIUM et PVC

La solution monobloc

L'avenir en toute sérénité

Gamme PORTABLOC®

Ouvrant monobloc pour dormants ALUMINIUM & PVC

Ouvrant monobloc en aluminium
Adaptable à la quasi-totalité des dormants ALUMINIUM et PVC
Usinage des quincailleries, ferrures et serrures à la demande
Vaste choix de modèles et de vitrages décoratifs exclusifs
Laqué toutes teintes RAL, teintes gammistes et films de plaxage
Triple vitrage avec une face feuilletée
Tôles aluminium de 2,5 mm
Excellente performance thermique $U_D = 1,0 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ selon la gamme utilisée
Produits testés sur nos bancs d'ensoleillement et AEV
Essais techniques de vos adaptations à la demande



Modèle BLEUET 1
Pièce métallique affleurante



Esthétisme - Sécurité - Diversité - Confort



21 ans d'expertise et d'innovation dans le domaine de la porte d'entrée

Technoparc Futura - CS 90050 - 62401 BETHUNE CEDEX - FRANCE - +33 (0)3 91 80 10 00 - contact@euradif.fr - www.euradif.fr



CHALLANS (85)

Gamme Baie renforce son attractivité



Adossé à JH Industries, Gamme Baie s'appuie sur la force innovante de l'industriel, tout en intensifiant le rayonnement du réseau et la portée de ses outils.



Eric Gautier,
adhérent Gamme Baie
depuis 3 ans et membre de
la commission communication

**Il dirige la société Cristal,
et cherchait un réseau avec
notoriété, capable de répondre
à ses souhaits de proximité,
de qualité et de coût d'adhésion.**

Satisfait de l'accompagnement et du large dispositif opérationnel en communication, « dans une forte concurrence de la fenêtre, s'appuyer sur un réseau comme Gamme Baie avec la légitimité des gammes performantes du groupe Huet, conforte notre activité. Nous connaissons une progression en 2014-2015 malgré le manque de visibilité du marché et des particuliers très attachés à la notion de prix, plutôt qu'aux réelles valeurs du produit. L'accès au client est une vraie problématique, pour laquelle le réseau m'accompagne par des outils de sensibilisation et de différenciation. La négociation auprès de prestataires-fournisseurs de qualité, proches de nos attentes, nous aide également dans notre quotidien », conclut Eric Gautier. ■



Philippe Jouve,
nouveau Directeur
du réseau Gamme Baie

Aux commandes du réseau, l'arrivée de Philippe Jouve, qui a repris la direction de Gamme Baie en avril 2016 et la nomination d'Arnaud Taillebois en qualité d'Animateur national, traduisent la volonté du groupe Huet de poursuivre une dynamique gagnante et un objectif de développement soutenu.



La Convention Gamme Baie à La Garnache (85), un des sites du groupe Huet, a rassemblé 200 personnes parmi les adhérents et partenaires du réseau

« Une synergie de produits et services performante »

« Ma mission auprès de Gamme Baie est de conduire ce réseau proactif à la conquête de nouveaux secteurs géographiques et de nouveaux adhérents », souligne Philippe Jouve. « D'autre part, nous accentuons notre stratégie nationale et notre notoriété en offrant à nos 60 concessionnaires actuels un important dispositif d'outils commerciaux et marketing : campagnes nationales radio, salons, showroom prêts-à-exposer, presse, PQR, catalogues, cahiers techniques, site Intranet, etc. ». Pour Gamme Baie, l'écoute et la démarche participative au sein du réseau détermine la réussite de ses adhérents. « Nous misons sur la qualité de l'accompagnement qui s'illustre notamment par la

mise en œuvre de notre centre de formation, agréé depuis juin 2015 », relève Philippe Jouve. « Aux côtés des gammes de produits hautement certifiés du groupe et de ses innovations, nous renforçons d'autre part notre centrale d'achat, déjà riche de marques référentes, comme La Toulousaine, Novoferm, Somfy... ». Autre axe fédérateur, les rencontres lors des clubs régionaux et de la Convention nationale, dont la dernière qui s'est tenue en avril a dévoilé en avant-première de nouveaux projets en cours, dont la nouvelle fenêtre design en aluminium aux très hautes performances, développée par le service R&D du groupe Huet. Le Directeur général, Denis Gouy, également Président de Menuiserie Avenir, sait placer l'organisation d'un réseau ou la dynamisation de la filière, à hauteur de nouveaux leviers de compétitivité et d'inventivité. ■

Stylium®

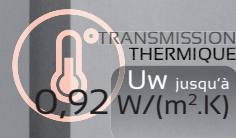
UN NOUVEAU
REGARD SUR
L'ALUMINIUM

RÉNOVER, C'EST DONNER
UNE NOUVELLE VIE
À L'ANCIEN,
en intégrant toutes les performances
exigées par les réglementations
techniques. Mais rénover avec Stylium®,
c'est apporter une touche moderne
au bâtiment, esthétiquement et
techniquement pour le faire
entrer dans une nouvelle ère.



RETROUVEZ TOUS LES
MATÉRIAUX SUR

GAMMEBAIE.COM





Concessionnaire Grandeur Nature depuis 2001, **Patrice Marceaux**, (ci-dessus) est codirigeant de "L'art de la véranda" à Beynost (01), avec **Nacerddine Barouche**, combinant respectivement leur compétence commerciale et technique. Cet expert de la véranda qui se remet en permanence en question sur son marché, a rejoint le réseau pour la synergie de son organisation et ses bénéfices directs sur l'évolution de sa société.

« En tant que fabricant-revendeur, un des avantages importants de Grandeur Nature, est de pouvoir déléguer occasionnellement en période forte, la fabrication de nos vérandas, sans avoir à les réaliser en atelier. Outre ce soutien technique et logistique, nous sommes très sensibles à la qualité de ses produits et de sa gamme, jusqu'à la livraison et la préparation, toujours très soignées. Nous pouvons nous appuyer sur une marque dont nous sommes fiers pour nous différencier, et gagner du temps avec les outils de communication à notre disposition. Autre élément important, les échanges réguliers avec nos partenaires à l'occasion des réunions nationales ou régionales, nous donnent plus de force et stimulent notre créativité et notre quotidien ». ■

MOUANS (06)

Grandeur Nature à l'assaut de nouveaux défis



Les nombreux changements annoncés en 2015 par Sepalumic entraînent son réseau Grandeur Nature - spécialiste de la véranda - vers de nouveaux horizons, avec en tête d'équipage, Christophe Bergogne, nouveau capitaine d'un vaisseau conduisant ses adhérents vers de nouvelles conquêtes de territoire et de notoriété.



Christophe Bergogne,
Directeur du réseau GN



Grandeur Nature renforce son image de marque et son offre haut de gamme sur les points de vente



Dans la logique de la démarche novatrice lancée par le gammiste aluminium Sepalumic, Grandeur Nature hisse les voiles vers de nouveaux horizons, créatifs, techniques, esthétiques, sportifs et empathiques.

« Un nouveau souffle »

Au programme, dépassement de soi et esprit d'équipe avec

le Tour de France à la Voile et le Diam 24 pour la première fois aux couleurs du réseau en juillet 2015, skippé par Frédéric Duthil. En tête du général pour l'étape 1, Grandeur Nature s'est honorablement placé 5^{ème} au classement général, une très belle aventure humaine et sportive qui se poursuit en 2016 avec le début du Tour à Dunkerque, le 8 juillet prochain, fédérant adhérents, partenaires et collaborateurs. « Nous avons beaucoup investi pour développer une nouvelle politique commune de notoriété et engager la cohérence d'un nouveau fonctionnement au sein du réseau », défend Christophe Bergogne, Directeur du réseau, « nous offrons à notre cœur de cible - installateurs, revendeurs - de nouveaux services et des outils marketing opérationnels avec notamment un plan de communication BtoC (radio, catalogue

haut de gamme, etc.) déclinant les solutions très qualitatives de Sepalumic dédiées au réseau, tout en renforçant l'image de Grandeur Nature et la visibilité des enseignes, maîtrisées dans un cadre graphique et des actions fortement valorisées. Cette stratégie pour une perception affinée de la gamme commence déjà à porter ses fruits ». Avec un objectif de 100 points de vente en 2020, pour 70 aujourd'hui, Grandeur Nature mise sur de prochains candidats motivés, sans ticket d'entrée, proches des valeurs et de l'image de marque du réseau. Liée à la nouvelle signature Sepalumic, redesignée par le célèbre designer italien Pininfarina, le réseau mobilise la même dimension esthétique et architecturale, avec en perspective, celle de « devenir leader de la véranda aluminium ! », projette Christophe Bergogne. ■

BOOSTEZ VOTRE BUSINESS

DEVENEZ EXPERT GRANDEUR NATURE



REJOIGNEZ GRANDEUR NATURE, LE 1^{ER} RÉSEAU FRANÇAIS DE FABRICANTS DE VÉRANDAS, BÉNÉFICIEZ DE L'ACCOMPAGNEMENT D'UN RÉSEAU NATIONAL FORT ET OFFREZ LE MEILLEUR À VOS CLIENTS

UNE MARQUE RECONNUE

La force d'un réseau national, apporteur d'affaires

DES PRODUITS INNOVANTS ET DESIGN

Des gammes complètes de véranda 52 et 70 mm, 4 solutions de toiture, 2 types de chéneaux, des produits exclusifs

UN LOGICIEL COVER

Le logiciel de modélisation et simulation 3D parmi les plus aboutis du marché

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Un bureau d'études, un animateur, un service marketing dédiés à ses membres

UNE USINE DE PRODUCTION

Certifiée Label Fenêtre Alu, à la pointe de la technologie, 4000 m² dédiés à la préfabrication de vérandas 100 % sur-mesure

DES FORMATIONS

L'université Grandeur Nature vous forme à nos produits, leur chiffrage, leur fabrication, leur vente

REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU SUR
WWW.VERANDA-GRANDEURNATURE.COM/
ADHEREZ

DEMANDEZ
VOTRE RENDEZ-VOUS
PAR TÉLÉPHONE 02 23 61 60 60 OU PAR MAIL
ADHERER@VERANDA-GRANDEURNATURE.COM

GRANDEUR NATURE, RÉSEAU FRANÇAIS DE VÉRANDALISTES ALUMINIUM DE



**GRANDEUR
NATURE**
VÉRANDA | HABITAT

LES HERBIERS (85)

"Lumière du Jour" : ambition, 200 partenaires



"Se différencier avec la variante aluminium". La devise du réseau fondé par K•Line se traduit par une politique de formation active et par un soutien sans faille à ses partenaires.



Jean-Pierre Liébot, Directeur du réseau LDJ "Lumière du Jour"

"Lumière du Jour" (LDJ), le réseau d'experts en rénovation de fenêtres créé par K•Line en 2008 poursuit son développement, avec pour ambition de rassembler 200 partenaires en 2020.

« Notre objectif est de créer un réseau premium de 200 experts de la rénovation, aux produits et à la pose certifiés, parmi les premiers réseaux de fenêtres en France », glisse Jean-Pierre Liébot, Directeur du réseau.

« Formation & communication »

« A périmètre comparable, en 2015 les partenaires LDJ ont vu leur vente aluminium progresser de + 29 % sur un marché de la rénovation plutôt stable », indique encore Jean-Pierre

Liébot. Cette performance s'expliquerait à la fois par les effets du crédit impôt et par le positionnement de K•Line : « notre stratégie consiste à aider nos clients à se différencier sur ce marché avec un produit à valeur ajoutée, l'aluminium », résume-t-il encore. K•Line se félicite « d'avoir démocratisé la fenêtre aluminium avec un prix accessible, une isolation thermique performante et surtout, en offrant 15 % de lumière en plus ».

"Lumière du Jour" apporte son aide aux menuisiers via un programme de formation en région. « Nous souhaitons aider nos partenaires à monter en compétences, et cela passe par trois axes : les outils de communication, l'accompagnement commercial via un coaching par des animateurs, une meilleure organisation au sein des menuiseries, afin par exemple, de gérer le reste à faire et l'amélioration des techniques de pose, avec la mise en place d'une certification ». LDJ a tourné quatre reportages vidéo avec le journaliste Stéphane Thébaud (animateur de la maison France 5) afin de valoriser les compétences et le travail de ses partenaires et également rassurer les particuliers avec les bonnes questions à se poser avant de changer ses fenêtres. La série de 4 épisodes est utilisée dans le plan de vente du réseau et dans le cadre d'une campagne nationale en replay, lancée en 2016. A visionner... ■

SAINT-LAURENT-BLANGY (62)



UNE ÉQUIPE SOLIDE, ÇA CHANGE TOUT !

Caséo sous le signe du développement

Réseau en essor avec une progression de 10 % de ses volumes d'achat en 2015, Caséo rebondit sur sa dynamique avec l'appui de nouveaux outils de communication et l'arrivée de nouveaux adhérents.



La convention Caséo du 14 au 18 mai à Malte ; au programme, animations de Team Building, visites, rallye en Jeep Maruti

Fin avril 2016, Caséo représentait 75 points de vente et près de 68 M€ d'achat

Un résultat dont se félicite Guillaume Vandeville, Responsable du développement et de l'animation Caséo, « dû à l'ouverture de nombreux points de vente, dont 4 nouveaux déjà depuis début 2016, à Amiens (80), Charmes (88), Tours (37) et Agen (47). La mise en ligne du nouveau site Internet en 2015, désormais responsive avec une page spécifique adhérent, a également participé à notre visibilité locale, accompagnée de la création de pages facebook et d'une campagne Google AdWords. La dynamique de l'enseigne a, en outre, permis à l'ensemble des membres du réseau de

résister à un marché de la construction neuve en fort recul, tout en prenant de nouvelles parts de marché dans la rénovation ». Par ailleurs, Caséo a affiné sa stratégie pour le développement des ventes auprès des constructeurs de maisons individuelles au travers d'un site dédié, d'un prescripteur national, de catalogues spécifiques, de fiches produits, etc. Placée sous des perspectives permanentes de développement, la dernière convention en mai sur l'île de Malte, qui a réuni la quasi-totalité des adhérents du réseau dont une dizaine de nouveaux participants, a scellé leur intégration par de nombreux échanges conviviaux et sessions de travail. ■

NOYAL-PONTIVY (56)

Solabaie[®], haut en couleurs



Dès sa création en 2004, Solabaie[®] a développé une puissante chaîne de valeur rassemblant aujourd'hui une centaine d'entreprises indépendantes. Avec au premier plan, innovation et accompagnement, et une année plus que jamais active.



Patrick Sage, Directeur commercial Atlantem et Directeur du réseau, conduit Solabaie[®] depuis 12 ans sous haute dynamique

Atlantem :

- 789 salariés
- CA 2015 : 120 M€
- 14 usines de fabrication (Menuiseries/Fermetures/Structures bois)
- + 5 000 clients actifs



La nouvelle fenêtre ISO personnalisable : le choix de la différence

Fondée par Atlantem (filiale du groupe Hérige) et dirigé par Patrick Sage, le réseau Solabaie[®] se distingue par la très forte dynamique d'une large offre produits fabriquée en France et d'un soutien commercial et marketing efficace.

Après le lancement de la gamme Composium[®], menuiserie com-

posite distinguée par une technologie d'extrusion novatrice permettant d'associer les propriétés isolantes du PVC à la rigidité de la fibre de verre, Solabaie[®] enrichit ses points de vente d'un nouvel élément de différenciation avec la fenêtre personnalisable ISO. Présentée en novembre dernier à Batimat, « ISO a été conçue pour démultiplier les choix du particulier », indique Caroline Jegado, Chargée de communication Solabaie[®] ; « son originalité réside dans la combinaison du PVC, de l'aluminium et du bois, où chacun de ces matériaux se

trouve optimisé dans la structure de la fenêtre. Cette solution performante sur-mesure crée aussi la différence par la bicolouration, avec le choix d'une couleur à l'intérieur, non identique à l'extérieur. L'engouement de la décoration détermine ici un produit qui répond à la diversité du style des pièces et des goûts décoratifs ». Le réseau a ainsi réservé à ses adhérents des formations techniques et commerciales sur le site de Fougères d'Atlantem, accompagnées d'un important dispositif de lancement de cette gamme. Opérations promotionnelles, campagne publicitaire TV sur France 2, M6, BFM... brochure dédiée de 52 pages, outils d'exposition, refonte du site Internet... Solabaie[®] se donne les moyens d'offrir d'incontestables atouts au développement des installateurs et de leur activité.

« Charuel, le réseau Vendôme en progression »

Issu de Vendôme (la branche fermeture d'Atlantem), le réseau

Charuel, mené par Jean-Paul Mareschal, Chargé du développement, connaît une progression constante et propose aux particuliers une offre complète de portails PVC et aluminium, réalisés dans son usine de Carentoir (56). Avec déjà 30 adhérents, ce jeune alter ego de Solabaie[®] étoffe régulièrement son maillage géographique et cette année, propose à ses partenaires un nouveau site Internet en version responsive, enrichi de services inédits, des actions promotionnelles et un opus de 156 pages à l'instar d'un véritable magazine déco, avec vingt-trois nouveautés en aluminium, dont le modèle Dorstenia. La cinématique d'ouverture de ce portail avec superposition des deux vantaux joue sur les couleurs et la tôle perforée laquée, associant deux motifs pour en révéler un troisième lors de la fermeture. Effet moiré saisissant ! ■

spécial réseaux

MAISONS-ALFORT (94)

Storistes de France mise sur l'élégance à la Française

Le réseau vient de se doter d'un nouveau territoire graphique et d'une toute nouvelle signature : "l'élégance à la Française". Le parti pris visuel est original : les produits sont valorisés et mis en scène comme des œuvres d'art.



Style, qualité, fabrication française... Storistes de France sublime fenêtres, volets et stores.

Storistes de France met ainsi l'accent sur l'un de ses points forts : tous les produits commercialisés par l'enseigne sont conçus et fabriqués en France par des industriels reconnus (Franciaflex et France Fermetures). S'appuyant sur ces nouveaux axes, le réseau déploie un plan de communication 2016 ambitieux : sponsoring de la météo sur RTL, stratégie

web et nouveau catalogue. Sans oublier les déclinaisons locales : affichage, presse, radio, PLV.

La communication digitale est l'une des priorités du réseau. La refonte, en 2015, du site Internet www.storistes-de-france.com, a permis de multiplier par 5 les demandes de devis. ■

VENDARGUES (34)

Vérancial
VÉRANDAS ET HABITAT

Vérancial, entre vérandas & extension d'habitat

Le réseau de distributeurs de vérandas créé par Kawneer, dispose d'un large panel de produits sur-mesure à distribuer.



Bertrand Lafaye, Responsable marketing et communication de Kawneer Sud Europe

teur des ambitions de ses partenaires, dont la toiture plate a été récemment homologuée par le CSTB. Liés simplement par un contrat d'utilisation de marque, les vérandalistes Vérancial « se fédèrent autour d'un projet commun sur le marché de la véranda et de l'extension d'habitat, et développent leur activité avec une offre la plus large possible », explique encore Bertrand Lafaye.

Vérancial, le réseau de vérandalistes chargés de la vente et de la mise en œuvre des produits vérandas et de la solution d'extension d'habitat sur-mesure (Extens'K) issus des usines de Kawneer, compte une quarantaine de points de vente. « *Tous sont spécialisés dans l'habitat, nos partenaires sont de vrais artisans, qui détiennent un savoir-faire et proposent à leurs clients des produits de qualité, réalisés sur-mesure, ils ne distribuent pas du préfabriqué* », commente Bertrand Lafaye, Responsable marketing et communication de Kawneer Sud Europe. La filiale d'Alcoa, producteur mondial d'aluminium, a su innover dans le secteur et proposer Extens'K, un produit à la hau-

Le réseau leur fournit également des outils d'aide à la vente et de promotion (magazine, brochure, leaflet) via son package marketing, soutenu par un plan de communication nationale dans la presse grand public, via les réseaux sociaux et sur des sites Internet. « *Nous les conseillons également en termes d'aménagement de showroom et de stand pour les foires expo, de création de sites Internet, etc.* », ajoute Bertrand Lafaye. Au total, 500 vérandas sont fabriquées et installées par le réseau chaque année. Sans compter les produits associés (garde-corps par exemple). ■

TOULOUSE (31)

Les Aluminiers Agréés Technal : réseau à haute énergie



Fortement implantés sur le marché du bâtiment et du particulier, les Aluminiers Agréés Technal s'appuient sur 35 ans de développement actif et témoignent de très solides ancrages. Clé de leur succès : leur capacité à se renouveler et à puiser dans l'énergie collaborative une évolution durable.



Succès pour le réseau à la Foire de Paris, au printemps dernier



Charles-Gaël Chaloyard,
Directeur du réseau
des Aluminiers Agréés Technal

« Réseau 2.0 »

Le réseau de Technal a fait ses preuves et compte aujourd'hui 250 entreprises indépendantes déployées dans l'hexagone. « La grande force de ce réseau, est qu'il peut s'appuyer sur la notoriété et la puissance industrielle de Technal et sur une deuxième ressource, celle des hommes et de l'alchimie collective », souligne Charles-Gaël Chaloyard, Directeur du réseau. Pour avoir dirigé l'enseigne Habitea pour Sapa Building

System, son arrivée depuis 2015 coïncide justement avec la nouvelle étape de développement et le nouveau cadre de réflexion engagés par le game-miste. Charles-Gaël Chaloyard s'inscrit sur les forts acquis des Aluminiers et dans un challenge porté par une réorganisation opérationnelle et les enjeux du numérique. « Nous assistons au renouvellement de la 2^{ème} ou 3^{ème} génération des Aluminiers et renforçons la digitalisation du réseau, avec intensification des sites Internet et de la gestion de trafic et d'un accompagnement BIM spécifique ». Sur le terrain, toutes les décisions stratégiques sont prises avec les Aluminiers lors des commissions et avec le package dédié très complet en communication, participent aux axes de progression et aux exigences partagées... vers un nouvel essor. ■

GRAY (70)

Simu Partner



Inspiré par les valeurs de la marque et un positionnement premium, Simu Partner relaie la qualité des services du fabricant tout en soutenant la créativité et la dynamique d'adhérents-entrepreneurs.



Simu Partner, réseau
bouillonnant d'idées et d'innovation



Olivier Bourgetel, Responsable
marketing distribution
& communication Simu

« Laboratoire d'idées et professionnalisme »

Réseau à vocation qualitative, Simu Partner fait d'office le choix de la différenciation avec des partenaires particulièrement accompagnés et accueillis pour leur partage d'une relation à haute valeur ajoutée. « Les membres du réseau bénéficient de l'effet notable du réseau », remarque Olivier Bourgetel, Responsable marketing distribution & communication. « Nous les aidons fortement à incarner leurs projets avec toute une palette de services personnalisés pour la formation, la promotion des ventes et le lancement de produits, de même que nous sommes très actifs en

termes d'équipements de show-room ». Dans un marché porteur, mais concurrentiel, « le professionnalisme du réseau offre des ressources humaines et des moyens importants pour mutualiser les efforts et transformer les idées en actes et outils vraiment perceptibles au quotidien », observe Olivier Bourgetel. « Véritable laboratoire créatif, Simu Partner agit pour valoriser des actions efficaces et communiquer avec toutes les parties prenantes ». L'innovation, inhérente au réseau et aux solutions de Simu, s'illustre par la mise en place en début d'année, de présentations flash inédites et originales de 20 min. auprès des adhérents, petits-déjeuners où chacun s'invite au fil des arrivées, et dont la souplesse et le contenu riche et pédagogique ont remporté un tel succès que les demandes affluent pour traiter d'autres thèmes sous ce format léger et non contraignant. « Nous tenons à créer et toujours renouveler nos programmes dédiés entre échanges et commissions », résume Olivier Bourgetel. Une connexion entendue. ■



Fabrice Gadioux dirige à Poitiers avec son associée **Florine Tranvoiz**, 2F Rénovation, entreprise créée de toute pièce il y a 3 ans.

Parti de rien, si ce n'est de son expérience de commercial et responsable des ventes dans la menuiserie, l'entrepreneur admet que l'adhésion au réseau Rénov'art lui a permis d'assurer la bonne conduite de son activité.

« L'union fait la force »

« L'aide au lancement ainsi que la maîtrise des outils de communication et l'approche marketing du réseau nous ont indéniablement apporté un soutien déterminant dans la bonne évolution de notre société », remarque Fabrice Gadioux. L'appui de Julien Lapeyrère et de son équipe nous font récolter ce que nous avons semé. « Autre point important, est le respect de notre indépendance et un engagement où l'échange reste prioritaire, au contraire de certaines franchises inflexibles vis-à-vis des retours de résultats et sans souplesse. J'apprécie également beaucoup le cadre participatif et les échanges entre adhérents nous permettant de partager et trouver ensemble des solutions sur le terrain ». Une adhésion impliquée, puisque Fabrice Gadioux fait partie de la commission référencement et Florine Tranvoiz prend part à la commission communication. ■

MIRAMONT-DE-GUYENNE (47)

Rénov'art accélère son développement

Il se structure et tient plus que jamais les promesses de son dynamisme, depuis sa création en 2011, le jeune réseau Rénov'art a rallié de nombreux adhérents à ses forces vives et franchit une nouvelle étape.



Julien Lapeyrère, Directeur du réseau Rénov'art

« Figure libre et haut niveau d'accompagnement »

Sur la base d'une stratégie institutionnelle et opérationnelle exigeante et rondement menée, Rénov'art labellise son identité par la reconnaissance d'atouts qualité de premier ordre, matière à développement dans laquelle puise des adhérents impliqués et stimulés. Dirigé par Julien Lapeyrère, Rénov'art

renforce son positionnement avec la réactualisation de son logo qui fait peau neuve, très bien accueilli par l'ensemble du réseau : « nous avons souhaité apporter plus de clarté et marquer l'expertise du réseau avec la mention de notre domaine d'activité : fenêtres, portes et volets ». Issu du fabricant C2R, le réseau emporte avec lui les atouts d'une gamme de menuiseries PVC et aluminium à forte performance, fabriquée en France sur ses deux sites de production, et référence rigoureusement ses fournisseurs pour compléter son offre ; « nous avons référencé trois nouveaux fournisseurs cette année », renseigne Julien Lapeyrère. « Nous laissons à nos adhérents le libre choix tout en leur apportant un niveau élevé de conseil et d'accompagnement pour leur évolution. Nous tenons à respecter leur indépendance, et proposons plutôt qu'imposons. Mais lors de rencontres personnalisées avec chaque fournisseur, nous leur donnons l'occasion de mieux connaître leur gamme de produits. Autre axe majeur pour lequel nous nous mobilisons : amener du contact et donner à l'adhérent tous les outils de sa réussite ». Des objectifs suivis concrètement par un package marketing très riche et complet, avec bientôt un tout nouveau site Internet et une stratégie web entièrement renouvelée. Les nouveaux enjeux de la marque Rénov'art impliquent la participation de ses membres via ses



Rénov'art renforce son identité et réactualise son logo, tout en déclinant une communication valorisante

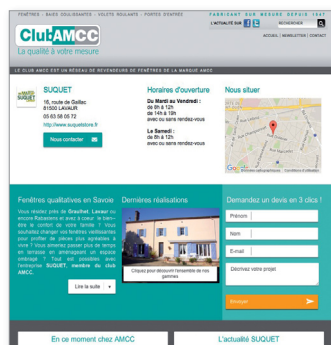


trois commissions - technique, communication et référencement - et de nombreuses réunions organisées autour de thématiques (technique de vente ou qualification RGE par exemple). « Nous leur apportons un maximum de services (financement, flotte, service livraison de la gamme PVC en 2 jours, etc.) et d'informations et une présence terrain avec Cédric Gay, Animateur du réseau, renforcée par nos conventions. Ces points de rencontre sont très importants et attendus, au cours desquels nous dévoilons de nouvelles lignes exclusives, comme la gamme Genesis® l'année dernière, menuiserie en composite Raufipro® », souligne Julien Lapeyrère. Autant de leviers pour faire avancer un réseau à haut potentiel. ■



LES CLUBISTES AMCC AMÉLIORENT LEUR VISIBILITÉ

Marque nationale en plein essor, le Club AMCC place son partenariat de revendeurs au cœur même de sa stratégie pour construire une offre différente basée sur la qualité, la fiabilité des produits et des services.



AMCC compte aujourd'hui 34 clubistes répartis sur le territoire français et pour se rapprocher encore plus du client final, le Club AMCC part, en 2016, à la conquête de nouveaux partenaires avec l'organisation de journées de rencontres régionales. Pour devenir partenaire privilégié d'AMCC, aucun droit d'entrée n'est demandé, seuls les objectifs commerciaux du candidat déterminent sa formule d'adhésion parmi les trois proposées (1, 2 ou 3 étoiles). Chacune d'entre elles lui permet de bénéficier d'avantages et d'outils contribuant à dynamiser ses ventes, tout en récompensant sa fidélité. Devenir clubiste AMCC, c'est aussi conserver son indépendance, tout en bénéficiant du soutien quotidien d'un expert de la menuiserie. Cette année, AMCC étend également sa toile sur le web avec le déploiement de mini-sites web personnalisés, s'inscrivant dans la stratégie digitale 2016 d'AMCC. Et pour booster encore plus leur audience, AMCC propose également aux membres du Club d'intégrer à leur site, le calculateur de performance énergétique de logement, service de diagnostic gratuit pour les particuliers. ■

LES SHOWROOMS PICARD SERRURES S'OUVRENT SUR UN MONDE ULTRACONNECTÉ

Depuis le lancement des Espaces "Haute Sécurité", Picard Serrures a su séduire son réseau d'Installateurs Agréés avec son nouveau concept de magasin intérieur et extérieur.



En Ile de France, ce sont ainsi 25 magasins en 2 ans qui affichent fièrement les couleurs de la charte enseigne. La réussite de ce concept est simple : proposer des solutions adaptées à chaque point de vente. Pour Security Systems, qui a rejoint le réseau en 2015 pour élargir son offre aux portes blindées, aux serrures de haute sécurité et portes de hall, « les produits de haute qualité correspondent à l'offre complète et à l'image que je souhaitais proposer à ma clientèle ». Novateur, l'Installateur Agréé parisien a prôné l'exemple en installant une porte de hall Picard Serrures dans son magasin de 100 m², associé à la biométrie, programmable immédiatement aux empreintes digitales du client. Très simple à mettre en place et intuitif, ce système sans ventouse présente l'avantage d'être silencieux contrairement aux imposantes portes de hall avec ventouse. Une fois la porte de hall franchie, les particuliers sont immergés dans un salon et un univers entièrement connectés. ■

LES MENUISIERS PÉVÉCISTES DECEUNINCK : UNE ANNÉE SPORTIVE

Placées sous le signe du challenge et de la motivation, les équipes commerciales des Menuisiers PéVéCistes Deceuninck, qui se sont retrouvées à Deauville (14) pour leur séminaire annuel, se sont démarquées par leurs résultats positifs pour un réseau en développement constant.



Yves Dubois, Directeur Général du groupe Deceuninck, et son équipe se sont félicités des efforts payants malgré la situation difficile du marché, et a dévoilé les futurs enjeux de la marque et le développement du groupe Deceuninck. Christelle Eckert, Responsable marketing et communication, a présenté un programme sportif sous celui de la motivation, du challenge individuel et collectif. Persévérance, respect et endurance, autant de valeurs communes partagées, illustrées par un invité de marque avec Daniel Costantini, champion olympique de handball avec son équipe "Les Barjots" et champion du monde en 1995 et 2001. Évoquant les prérequis de la performance

et du management, il a démontré comment tirer le meilleur de ses équipes grâce à un management participatif plutôt que directif. Enfin, le circuit EIA de Pont l'Évêque a mis à profit le challenge individuel au sein d'une équipe avec randonnée en quad dans le domaine normand et stage de pilotage sur voitures de sport. ■

La sécurité de la baie en question

Contexte oblige, l'enjeu sécuritaire pourrait bien être le prochain sujet à traiter par les industriels qui se sont jusqu'ici surtout intéressés à la thermique et à l'acoustique. Voici en 6 questions comment le coulissant se protège.



Marinho : coulissant Galaxie 32TH, ouvrants 70TH et 32TH signés Installux, chantier réalisé par Miroiterie de la Plaine (88)

1. LA SÉCURITÉ REPRÉSENTE-T-ELLE DES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES POUR LE SECTEUR DE LA BAIE ?

« **O**ui, un achat de fenêtre sur trois est motivé par des raisons de sécurité », affirme Laurent TERNON, Responsable marketing et communication chez Bouvet, « la problématique n'est pas forcément traitée par les industriels qui se concentrent sur la thermique et l'acoustique, mais le sujet monte et un modèle reste à créer ». Un constat que partage Laura

Ferry, Chargée de communication de VD Industry, « alors qu'il s'agissait d'une activité complémentaire, nous développons de nouvelles catégories de produits dédiés au tertiaire - au commerce notamment - car le marché est en extension ». Y compris pour les menuiseries acier au vitrage pare-balle.

Dans l'habitat, 70 % des effractions se produisent sur la façade arrière, contre 27 % sur la façade avant de la maison, selon une étude de l'Observatoire National de la Délinquance et des Réponses Pénales, cité par Technal dans sa brochure "Résistance à

l'effraction" dédiée au grand public. Pour autant, estime Philippe Cuq, Directeur de production de Castes Industrie, « si globalement le sujet revient de plus en plus souvent sur la table, en pratique le marché n'avance guère ». Des solutions existent, mais le niveau des budgets en retarderait l'adoption. Mais demain à coup sûr, comme le prévoit Hervé Maugin, Directeur général du groupe Maugin, « la sécurisation passera par les solutions domotiques, avec des baies intelligentes, une détection d'ouverture via une box reliée à un système d'alarme ».

2. QUELLES NORMES ET QUELS LABELS ENCADRENT LES PERFORMANCES DES BAIES ?

La norme "anti-effraction" EN 1627-30 publiée en novembre 2011 fixe les exigences et les systèmes de classification relatifs aux caractéristiques de résistance à l'effraction des blocs-portes pour piétons, fenêtres, façades-rideaux, grilles et fermetures. Elle s'applique aux constructions fixes et aux systèmes ouvrants suivants : battant, oscillant, pliant, oscillobattant, à gonds haut ou bas, coulissant (horizontalement



LE SPÉCIALISTE DE LA SÉCURITÉ INCENDIE !



Nos gammes :

- ▶ PYROTEK ⁽¹⁾
- ▶ PROTEK ⁽²⁾
- ▶ SECURITEK ⁽³⁾
- ▶ VITRAFLAM ⁽⁴⁾

- (1) Menuiseries vitrées résistant au feu en acier, alu, bois ou PVC Raufipro
- (2) Menuiseries vitrées sans résistance au feu
- (3) Menuiseries vitrées anti-effraction ou pare-balle en acier
- (4) Vitrage résistant au feu E30 à EI120

VD-INDUSTRY

Parc d'activités
F-88470 - Saint-Michel-sur-Meurthe

Tél. : +33 (0)329 63 36 82

Fax : +33 (0)329 63 31 80

info@groupe-vd.com

www.vd-industry.eu



**Venez vivre l'expérience du feu avec VD-INDUSTRY sur ARTIBAT
du 19 au 21 Octobre 2016 - Hall 9 Stand D07**



Précurseur, Bouvet a dû arrêter la gamme certifiée A2P lancée il y a quelques années, alors trop onéreuse pour le marché



Pack sécurité PVC proposé par Castes Industrie



Gâche de sécurité Roto Frank



Couissant PVC à translation proposé par Lorenove



Groupe Millet - Rail antidégondage couissant M3Ds



Galet tête champignon avec gâche de sécurité en acier - Solabaie

et verticalement) et à enroulement.

« La norme décrit les temps de résistance à l'effraction et les outils utilisés par le malfaiteur (tournevis, pied de biche, etc.) », explique Thierry Thomas, Chef de produit Schüco. Elle définit les classes de résistance à l'effraction RC1 (moins de 3 min.), RC 2 (3 min.), RC 3 (5 min.). Le gammiste évoque également le label A2P qui garantit que le produit a été testé : « seuls les industriels peuvent supporter les contraintes liées à ces tests qui concernent les ferrages et les montants du couissant et exigent une visite annuelle et des contrôles de fabrication », ajoute-t-il en revanche.

3. LE COULISSANT EST-IL TOUJOURS LE PARENT PAUVRE DE LA SÉCURITÉ ?

« La sécurité de la baie coulissante est un sujet récurrent, les industriels n'ont pas résolu le problème, ce qui ne veut pas dire que la baie n'est pas sécurisante dans ses formes actuelles, mais en termes de retardement à l'effraction, le compte n'y est pas », déclare Bertrand Lafaye, Responsable marketing et communication de Kawneer. Globalement, « si un couissant est plus facile à violer, les cambrioleurs ne vont pas s'amuser à casser le vitrage, il faut donc renforcer les montants », indique Pierre Lorillard, Directeur de l'enseigne Lorenove. Des progrès sont réalisés. « Le couissant n'est plus le parent pauvre de la sécurité, il existe un panel de solutions, comme des systèmes de retardement à l'effraction et des penne de sécurité placés en haut du couissant et dissimulés dans le mur, qui sont efficaces », affirme Marc Contini, Chargé de projets marketing de Reynaers. Chez Technal, Marion Villard, Chef de produit, n'hésite pas à déclarer : « nous sommes à l'aise avec ce sujet, d'ailleurs,

Chiffres clés

- 380 000, c'est le nombre moyen de cambriolages par an en France
- 5 minutes, c'est le délai moyen après lequel une tentative d'effraction est abandonnée
- 4 000 €, c'est le coût moyen d'un cambriolage

(Source : ONDRP, cité par Technal dans sa brochure "Résistance à l'effraction")

le couissant Lumeal (ouvrant caché) est classé niveau 3 ». Technal a en effet choisi de se positionner par rapport à la classification européenne, « parce qu'elle valide un châssis dans son ensemble », ajoute Marion Villard.

4. LES COULISSANTS À LEVAGE ET À TRANSLATION SONT BIEN PLUS EFFICACES EN MATIÈRE DE RETARD À L'EFFRACTION ?

Oui, assurément. D'ailleurs les industriels orientent les professionnels vers ce type de produit lorsque la demande en sécurité est forte. Chez Kawneer, la gamme Mega Trend répond à cet enjeu. Chez Millet, « le nouveau couissant mural M3DS à débordement ou à translation, qui remplace le galandage traditionnel bénéficie de deux rails, en haut et en bas, dont un rail antidégondage (en haut) et de huit gâches de sécurité », indique Florent Ardouin, Directeur communication et marketing relationnel du groupe GMI. Sepalumic propose un couissant à levage difficilement violable compte tenu du poids du vantail. Pour renforcer la sécurité, « nous préconisons le couissant à débordement, avec galets sécurisés autour du châssis », résume Olivier Didion, Responsable techniques appliquées de Maco Ferrures, qui propose depuis un an une nouvelle serrure accrochée pour le levant-couissant (RC2).

TECHNAL CRÉE AMBIAL® POUR UNE ARCHITECTURE VIVANTE

La porte repliable **multi-espaces**



GRANDES DIMENSIONS

- Jusqu'à 12 m de large sur 3 m de hauteur
- Prise de volumes jusqu'à 52 mm
- Poids jusqu'à 150 kg/vantail

DESIGN & CONFORT D'USAGE

- Ligne droite et design affleurant en position fermée
- Esthétique soignée en position ouverte
- De 3 à 10 vantaux en ouverture centrale ou depuis l'un des côtés
- Poignées avec clés extraplates exclusives Technal

HAUTES PERFORMANCES

- Performance thermique :
 $U_w = 0,95$ / $S_w = 0,39$ /
 $TL_w = 0,53$
- Performance d'étanchéité :
 $A_{4-BA} E_{A3} V_{A3}$



technal.fr



The world looks better





Coulissant à levage Wicslide 160 de Wicona mis en œuvre dans le bâtiment du groupe scolaire Lucie Aubrac à Nanterre (92)
Architectes : Dietmar Feichtinger Architectes - Entreprise : Plastalu



La crémone semi-fixe Internorm en standard, verrouille correctement la fenêtre 2 vantaux au niveau du 2^{ème} vantail semi-fixe, en renvoyant des points de verrouillage en partie haute et bas

5. QUEL NOMBRE DE POINTS DE FERMETURE FAUT-IL POUR SÉCURISER UNE BAIE ?

Installux Aluminium commercialise depuis le mois de mai une nouvelle fermeture sécuritaire 3 à 5 points, avec gâche filante acier ou inox (2, 3, 5 points), boîtier carré 12,5 mm ou 22,6 mm et serrure équipée d'un centreur, dédiée aux coulisants traditionnels (Galaxie 26 TH et Galaxie 32 TH). « Ce véritable retardateur d'effraction est demandé en rénovation et pour équiper les vérandas, nous avons décidé de le proposer de façon systématique », commente Olivier Cros, Direc-

teur d'Installux. Afin de laisser le choix au marché, « notre offre comprend des systèmes de sécurité de 1 à 4 points avec verrouillage par béquille ou cylindre intégré », explique Quentin Rodde, Responsable marketing de Sepalumic. Le nouveau couissant 3600 sans montants latéraux dispose d'un système de fermeture intégré dans le profil : « nous avons pu procéder à des tests à l'arrachement entre 100 et 200 kg », ajoute-t-il. Wicona commercialise des options de sécurité sur Wicslide 160 qui offre des performances anti-effraction RC2 et RC2N. Le système dispose d'un PV d'essai anti-effraction RC2 - RC2N - RC1N. Il embarque une fermeture manuelle par boîtier serrure fermé à tête filante et condamnation multipliants, 2 à 5 points de verrouillage en fonction de la hauteur de l'ouvrant, des fermetures et verrouillages supplémentaires anti-effraction et une plaque antiperçage de serrure.

6. QUELS ACCESSOIRES POUR RENFORCER LA SÉCURITÉ ?

Roto Frank intègre à ses gammes Patio S (coulissant semi-automatique, à translation) et Patio Z (coulissant automatique) les options nécessaires aux



Plaque antiperçement Finstral

VD Industry, partenaire des soldats du feu

Afin de mieux communiquer auprès des ERP, VD Industry a tourné en partenariat avec le SDIS 88, une vidéo 360° de sensibilisation au feu qui sera présentée à Artibat en octobre prochain. La vidéo pourra être visionnée en réalité augmentée, grâce à un casque.



Securitek est une gamme de menuiseries en acier résistante à l'effraction suivant la norme EN 1627 classes 1-2-3

niveaux RC 1 et RC 2 (galets champignons, gâches de sécurité, et plaque antiperçage). « Pour atteindre un niveau de sécurité RC1, on utilise une gâche de sécurité associée à un galet champignon dans chaque angle, et pour un niveau de sécurité RC2 on rajoute une gâche de sécurité associée à un galet champignon pour chaque point de verrouillage supplémentaire, selon les dimensions du couissant », explique Nicolas Ptak, Chargé de marketing et communication de Roto France. « Clairement, la qualité des gâches est essentielle, une gâche en inox ou en acier très résistante et réglable contribue à sécuriser la baie », ajoute Eric Brun, Responsable marketing Atlantem, en complément d'un système antidégondage en partie haute (patins et crochets). Chez Internorm, Alain Gross, Responsable technique, évoque « un galet à tête champignon au niveau de l'ouvrant pour déjouer les tentatives de soulèvement, ainsi que l'utilisation d'une crémone semi-fixe sur le vantail de service », afin de sécuriser le vantail par la poignée dans le cadre d'un couissant à deux vantaux. Chez Finstral, « toutes les versions des coulisants embarquent un kit de sécurité contenant une plaque antiperforation qui empêche

de forcer la serrure avec une perceuse, un verrouillage supplémentaire au-dessus de la béquille, une gâche antidégondage et en option, un contact magnétique qui peut être relié à une centrale de sécurité », explique Nicolas Laurent, Responsable marketing de Finstral. Voilà pour la sécurité des biens. Finstral ajoute un ferrage spécifique "Soft Close", ralentisseur antipincement, cette fois pour la sécurité des personnes. Et, au final, pour Olivier Simonin, Chef de produit K-Line : « placer un système de doigt d'acier à la jonction des deux ouvrants pour les lier entre eux, reste la solution la plus efficace pour empêcher qu'un intrus les soulève ». Inesthétique, mais fiable. ■



Schüco Coulissant ASS 41 SC Masqué : l'innovation en lumière...

Avec sa nouvelle technologie d'ouvrant et de dormant cachés, l'ASS 41 SC Masqué offre plus de 90% de surface de vitrage pour seulement 10% de masses vues Aluminium. Cette conception novatrice assure d'importants gains de lumière et d'apports solaires tout en garantissant une isolation thermique exceptionnelle ($U_w = 1.4 \text{ W/m}^2\text{K}$). Côté ergonomie, la nouvelle poignée exclusive Schüco Up&Slide permet un mouvement naturel et intuitif. Avantage supplémentaire, son seuil encastré EasyAccess simplifie la liaison avec la terrasse extérieure.

www.schuco.fr



Poignée Up&Slide - Design by Schüco

SCHÜCO

Volet et design : 50 nuances de gris !

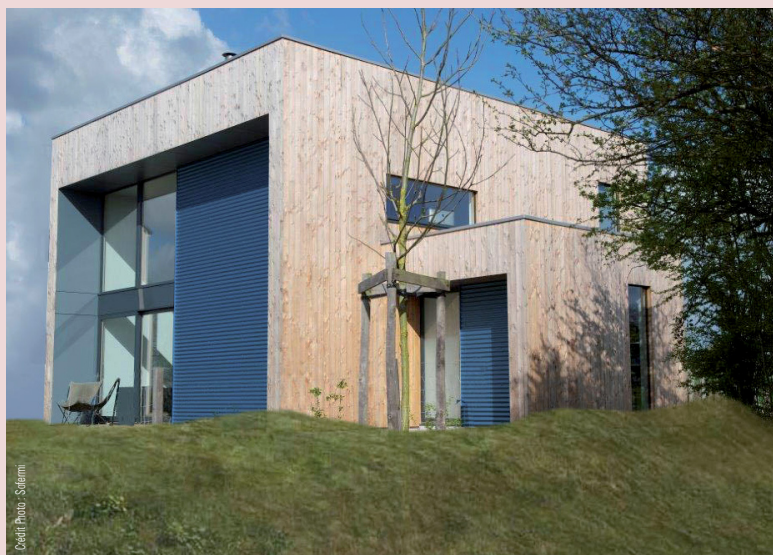
Avec des coloris de plus en plus variés - et notamment une multitude de gris - et des remplissages personnalisés, le coulissant habille les façades de manière inédite et offre une alternative au plan esthétique.



AV Composites a conçu un panneau aluminium thermolaquable isolant et écologique

Un des atouts du volet aluminium est de pouvoir s'adapter à toutes les demandes en matière de couleur. « Nous sommes capables de fournir tous les coloris RAL, y compris sur les lames, pour répondre aux exigences architecturales », déclare ainsi Dominique Combes, Président de Sofermi. Le fabricant industriel de volets roulants utilise le contretypage : « le laquage s'effectue sur feuillard avant profilage et non en laquage, même en petite quantité », explique-t-il. Le marché de la

couleur est traditionnellement plutôt régional (avec le rouge et le vert au pays Basque, le bleu en Bretagne, etc.) mais il suit aussi les tendances de la menuiserie et les nuances de gris émergent. Globalement, « la réflexion autour de l'esthétique du volet nécessite de prendre aussi en considération ses accessoires, et donc la quincaillerie. Il s'agit là d'un élément bloquant, car cela suppose des développements de systèmes spécifiques que les fournisseurs ne sont pas prêts à engager en l'absence



Réalisation signée Minco pour la menuiserie mixte et Sofermi pour les volets roulants : ici, l'architecte souhaitait un coloris bleu spécifique, produit grâce au contretypage

Faites décoller vos ventes de portes de garage et volets roulants !



FUTUROL
LA PERFORMANCE CERTIFIÉE

Contactez-nous : 05 63 05 05 90 ■ contact@futurol.com ■ www.futurol.com

le-tab.eu • 4731

I V&MA n° 265 | juin • juillet 2016 | enquête

de volume suffisant », estime Murielle Langlais, Directrice marketing de Volets Thiebaut®. D'autant que, selon le type de pose, la multiplication du nombre de références est exponentielle. La façon la plus aisée de marquer le volet reste donc la couleur. « Nous proposons un vaste choix,

avec 140 coloris et l'ensemble du nuancier RAL sur demande », ajoute Murielle Langlais.

BATTANTS ET COULISSANTS PRENNENT DES COULEURS

Le volet battant aluminium se distingue par l'étendue des

couleurs disponibles. « La mode est résolument aux gris, taupe, bleu très foncé, noir, le temps des pastels est terminé, mais en volume nous vendons toujours majoritairement du volet battant blanc et du chêne doré », confie Bruno Lesaulnier, Directeur commercial de FPEE. AV Composites a mis au point un panneau aluminium thermo-laquable avec isolant thermoplastique. « Nous avons déposé un brevet européen, avec ce produit nous proposons au marché une gamme de couleurs et d'aspects infinis, tout en permettant aux fabricants de supprimer leur stock de couleur et donc de préserver leur trésorerie », commente Vincent Aprin, Président d'AV Composites. Le fabricant a également mis au point un panneau à effet chêne doré, afin « d'obtenir le coloris identique à celui de la menuiserie », ajoute Vincent Aprin. Le groupe GMH décline son volet battant aluminium isolé

27 mm en deux versions : traditionnelle (finitions mouchettes avec peintures festonnées) et design exclusif (double nervure avec pentures à bout droit). « Ce design exclusif, également disponible sur les volets coulissants aluminium isolés, confère aux volets une touche de modernité », se félicite Sylvia Audiau, Responsable marketing et communication du groupe GMH. Le design concerne essentiellement les coulissants. « La grande tendance depuis deux ans est désormais au volet persienné coulissant. Très prisé des architectes, le volet coulissant habille les façades esthétiquement. C'est pourquoi SNB propose un coulissant permettant d'habiller les baies jusqu'à 4,5 m de large et est disponible en 5 motifs en tôle perforée et 5 en découpe laser », affirme Sylvia Audiau. Les panneaux sont personnalisés par des remplissages différents (tôle perforée, panneau lisse en métal



Chantier en aluminium isolé, frises horizontales, RAL 7016, signé Volets Thiebaut®

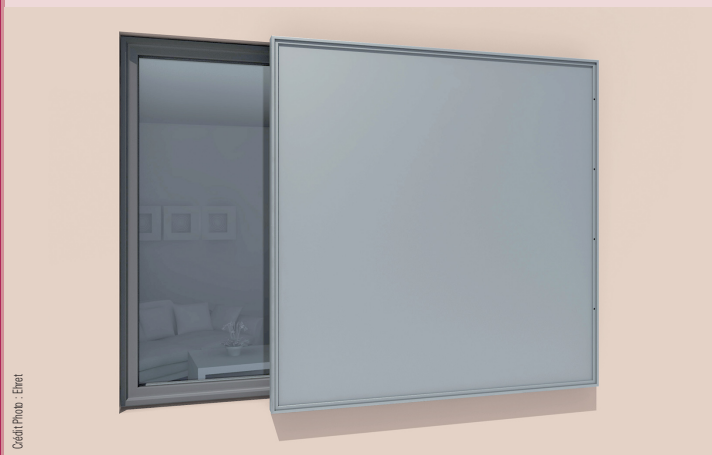
enquête



Coloris contemporains chez FPEE



Volet battant aluminium isolé 27 mm double nervure de SNB (Groupe GMH)



Le concept "volet coulissant sans guidage visible" des modèles GLIT, signé Ehret



Groupe Maine : persienne coulissante recouverte d'une tôle aluminium laquée de 2 mm (cette tôle est repliée sur les champs du cadre, puis rivet), créée pour la Tour de la Biodiversité à Paris

déployé, panneau ou lame en bois, etc.). « Les remplissages autres que les lames se développent, utilisant des matériaux différents avec des variantes de couleurs, voire des matériaux translucides », observe David Garotte, Gérant de Tellier Brise-Soleil. La personnalisation plaît. « Grâce à la sérigraphie, nous pouvons reproduire une photographie et la décomposer sur les volets qui, une fois fermés, restituent l'image dans sa totalité », commente Stefan Himmelsbach, Directeur commercial d'Ehret.

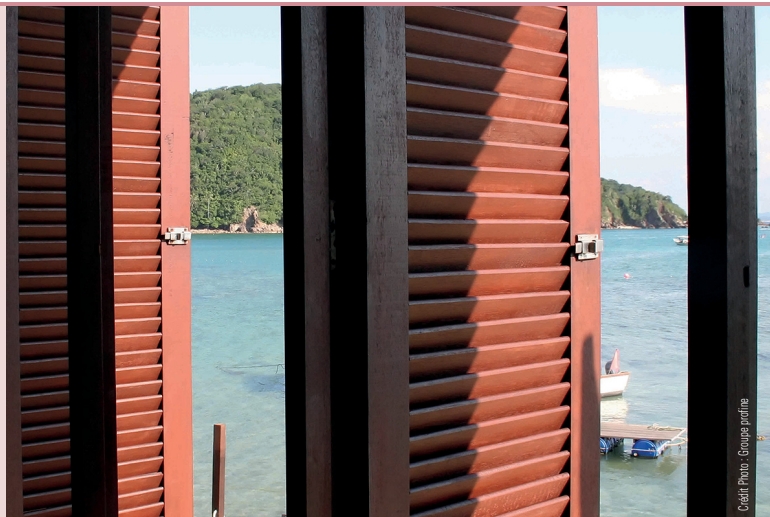
Pour masquer la quincaillerie, « le volet coulissant sans rail apparent - modèle Glit - embarque des systèmes de guidage cachés dans les panneaux », indique Stefan Himmelsbach. L'éventail des couleurs est large. Les coulissants bénéficient d'un double laquage pour créer des décors bois, pierre, rouille, cuivre. « Le coulissant autorise une plus grande variété de décoration, pierre reconstituée, tôle perforée, verre, métal déployé, etc. », confirme Dominique Hallouin, Directeur commercial du Groupe Maine. Dans le secteur du PVC, « sur nos produits les plus orientés haut de gamme avec possibilité de finitions variées et 10 couleurs disponibles, nous constatons

environ 15 % de profils non blancs. La teinte masse est encore majoritaire (60 % des couleurs en 2015 sur cette gamme) et parmi les plaxés, le "chêne doré" est toujours hégémonique (75 % des planches plaxées) », déclare Sylvain Gaudard, Responsable communication de Profialis. Pour le gammiste PVC, « la couleur est une composante importante du marché que le PVC sait traiter. Mais ce matériau prouve toute sa pertinence dans l'exécution de produits à la fois performants et accessibles... et majoritairement blancs ! » Avec Naxos, Profine décline les coloris et joue des variantes : « Naxos est un volet battant qui se décline en coulissant. Une seule pareclose permet de fabriquer différents types de volets », souligne Jean-Michel Larrazet, Directeur commercial de Kömmerling.

Au niveau des formes, Ehret livre une offre alternative au marché avec des volets battants aluminium qui se plient en tableau et répondent à certains chantiers en rénovation. Dominique Hallouin évoque également un produit mixte « avec une partie coulissante et une partie battante : un volet accordéon qui se replie sur un vantail ».



Vue d'une paire de volets battants pleins VLE réalisés par Profialis : finitions travaillées pour un aspect bois réaliste (terminaison des planches par embout)



Le volet battant (et coulissant ou brise-soleil) en PVC Naxos (Groupe profine) est disponible en 12 coloris et décors bois

Au fond, « les principales innovations reposent à la fois, sur la mise en œuvre des produits en proposant des solutions avec précadre qui s'installent depuis l'extérieur de la façade, une variété de remplissage plein, semi-ajouré et ajouré avec des lames fixes

ou orientables, de plus en plus prisés. L'esthétique des volets battants et coulissants est très proche des volets bois dans le cadre de la rénovation, mais les remplissages avec lames horizontales rencontrent également un vrai succès dans le neuf »,

résume Philippe Boëdec Directeur général de SIB.

LE VOLET ROULANT SE REFAIT UNE BEAUTÉ

Parent pauvre de l'esthétique, le volet roulant essaie de se refaire

une beauté. Les industriels se mobilisent. « Nous commercialisons la gamme Confort qui propose des produits design comme le volet roulant à lames orientables, CGPro Confort, disponible en rénovation et motorisé par Somfy », affirme Margaux

UNE MAISON PERSONNALISÉE À VOTRE STYLE

MI+RA+GE

LE NOUVEAU CONCEPT DE RÉALITÉ AUGMENTÉE



Un outil d'aide à la vente idéal.

Contactez le service commercial du Groupe Maine : contact@maine-fermetures.com



www.maine-fermetures.com

Le **Groupe MAINE** constitue une offre globale, sur-mesure et cohérente pour une parfaite harmonie.

MAINE FERMETURES

Groupe MAINE

enquête



Lakal propose 24 coloris en standard pour les tabliers



Les nouveaux produits Geiger Air fonctionnent avec le système radio Air innovant de Loxone



Quarto VE2 : coffre de volet roulant extérieur pour rénovation proposé par Soprofen



La résidence Monnaie Gouverneurs, située en plein cœur historique de Bayonne, parée de volets coulissants et pliants Griesser : modèle H Bois. (Architecte : Adam Yedid - Isabelle Joly, B. E.T.S. Structure, Ingebat, EEC Economistes. Maître d'œuvre : Icade Promotion Logements)

Chaplet, Responsable communication de DC Production.

pour les lames aluminium, 3 pour les lames PVC).

Pour la rénovation, Philippe Gertz, Directeur marketing de Lakal précise : « nous proposons six formes de caisson standard, dont le volet à crépir qui permet de noyer le caisson dans le mur ». Lakal, qui profile ses lames, produit différentes tailles (6 tailles

Pour le reste, les volets roulants n'échappent pas à la tendance couleur : « elle n'est pas encore au niveau des fenêtres aluminium, mais progresse, c'est indéniable, avec deux types de demande, soit pour l'harmonisation avec la menuiserie, soit

Motorisation : des offres innovantes

« La motorisation progresse, surtout en rénovation, car dans le neuf, le contexte est plus difficile », constate Charles Jacky, Directeur commercial de Geiger, qui confie « nous aimerions développer la domotique, mais la France accuse un certain retard par rapport à ses voisins européens », regrette-t-il. Un avis que ne semble pas partager Christian Pfeffer, Directeur des ventes de Selve qui estime que « les français sont plus enclins à s'équiper en technologie que les allemands ». C'est pourquoi, Selve propose Commeo sur le marché, solution de motorisation et automatisme bidirectionnel. Simu se positionne également : « nous sommes en phase de lancement de LiveIn®, solution de pilotage connecté pour les volets roulants, l'éclairage, les stores, la porte de garage sectionnelle. Un système compatible avec la technologie radio de Simu », déclare Olivier Bourgetel, Responsable marketing et communication de Simu. Pour lui, les « attentes sont grandes, même si les volumes actuels sont faibles ». Le fabricant proposera par ailleurs, au second semestre, Auto Sun 2, sa solution solaire dédiée à la rénovation et aux volets de toit, compatible avec les produits neufs, via des accessoires. « Nous avons amélioré le courant de veille et nous souhaitons rassurer les installateurs et les consommateurs sur la fiabilité de ces solutions en matière d'autonomie », ajoute Olivier Bourgetel. Si c'est encore une niche, les solutions solaires commencent à émerger. « Elles progressent depuis les trois dernières années, nous constatons de véritables attentes de la part des consommateurs », confirme Stéphanie Cavaillès, Chef de produit volets roulants chez Somfy. Le fabricant se positionne avec Oximo-Wirefree. L'année dernière, Somfy a, par ailleurs, lancé S&SO-RS 100, roller dédié aux volets roulants, qui enregistre le comportement du produit.

Enfin, de son côté, Jean-François Tardy, Gérant de Cherubini France, annonce la sortie au printemps « d'un nouveau moteur manœuvre de secours, à fin de course électronique, sans réglage, lequel complète la gamme de Plug & Play Ocean ».



Selve lance Commeo, système domotique



Simu lance LiveIn®, une prise connectée en wifi à la box de la maison



BLUE Plug & Play Ocean Easy conçu par Cherubini : pour les volets roulants équipés de verrous et butées de lames finales

pour signer la façade de la maison », observe Renaud Pfalzgraf, Responsable marketing produits de Soprofen. Le concepteur gammiste a d'ailleurs intégré des cabines de laquage dans ses trois usines en France pour gagner en autonomie. « Soprofen se différencie avec 4 design différents pour le coffre extérieur, ce qui est assez rare, et des styles cherchant à sortir de la monotonie, avec par exemple, des coulisses moulurées », ajoute Renaud Pfalzgraf. Du choix donc et des nuances, pour différencier les façades et les adapter aux goûts de chacun. ■



Signes d'élégance extérieure

Depuis 50 ans, notre société conçoit et fabrique des volets bois, PVC ou aluminium. Plus récemment, les pergolas bioclimatiques sont venues enrichir notre offre. Nous proposons pour toutes ces gammes, un ensemble de modèles variés, motorisés, aux remplissages multiples, à choisir selon vos goûts, votre budget et le caractère de votre maison.



BOIS ALU PVC

THIEBAUT INDUSTRIE SARL
88170 DOMMARTIN-SUR-VAINE
TEL 03 29 94 49 31 FAX 03 29 94 44 20
armelle.robinet@tisas.fr
www.volets-thiebaut.com

produits enquête



MOTORISATION TOTALEMENT INVISIBLE POUR VOLETS BATTANTS

MANTION

Quel que soit le style et l'architecture de l'habitat, les motorisations invisibles Wibat®, proposées par Manton, révolutionnent l'automatisme de fermeture des volets battants. Unique sur le marché, sans aucun automatisme apparent, ni bras disgracieux, ce système se distingue par un seul gond par volet, piloté par une commande électrique, permettant en quelques secondes l'ouverture et la fermeture des volets sans ouvrir les fenêtres et sans déperdition de chaleur. 100% français, ces systèmes pour volets battants sont testés unitairement et garantis 5 ans. Wibat® est également équipé d'une détection d'obstacle assurant la sécurité des personnes ; en cas d'obstacle, le volet revient en position initiale. En neuf ou en rénovation, Wibat® permet de conserver les volets existants, convient pour toutes formes de volets et supporte jusqu'à 50 kg par panneau. ■



PERSIENNE FIXE OU ORIENTABLE

FRESIA ALLUMINIO

Fresia Alluminio, partenaire du groupe Vitrum&Glass depuis janvier 2016, propose sur le marché français, la persienne Venere, fixe ou orientable. Spécialisé dans les systèmes éco-durables de menuiserie aluminium à hautes performances énergétiques, le fabricant offre ici un système sans joints d'étanchéité permettant vitesse d'usinage, facilité de nettoyage et d'entretien. Venere se distingue par un design harmonieux et l'assurance d'une grande fiabilité. Ces persiennes ont été conçues en veillant au meilleur rapport poids-performance, afin d'alléger les organes de mouvement du vantail pour garantir de nouveaux cycles d'ouverture et une fonctionnalité durable. ■



VOLET ROULANT À LAMES ORIENTABLES

K•LINE

K•Line propose un volet roulant à lames orientables (développé par Bubendorff), le bloc-baie ½ linteau Activ'Home®, intégrant un volet roulant monté et réglé directement en usine. Tout comme le BSO, il ne nécessite qu'une seule opération de pose pour la menuiserie et son occultation. Simple d'utilisation, il profite également de tous les avantages thermiques du bloc-baie ½ linteau. Solution idéale pour la gestion des apports solaires, le bloc-baie ½ linteau Activ'Home® de K•Line permet également une surventilation nocturne (night-cooling), en toute sécurité. ■



VOLET RÉNOVATION "2 EN 1"

EVENO

Spécialiste des fermetures innovantes, Eveno, prouve une fois de plus son engagement à proposer des produits liant innovation et esthétisme pour apporter toujours plus de confort à l'habitat. Facile à poser quelle que soit l'installation, le Reno ITE bénéficie d'une conception adaptée aux nouvelles techniques d'isolation avec un caisson carré de faible encombrement permettant plus d'isolation devant le volet, une trappe de maintenance accessible par le bas et une cornière support d'isolant en face avant, permet de maintenir l'isolant devant le volet. Disponible en une quinzaine de coloris différents pour s'harmoniser avec toutes les façades. Eveno propose également un volet rénovation "2 en 1" avec une fonction volet pour l'occultation de la lumière et l'isolation thermique hiver comme été et une fonction moustiquaire intégrée offrant une barrière de protection contre les insectes, tout en permettant une ventilation naturelle. Ce volet Reno offre un plus grand confort phonique grâce à la vis de guidage qui évite toutes frictions du tablier en fond de coulisses. Un arrêt de lame finale invisible évite la présence inesthétique d'une butée d'arrêt conique. Avec en option, un revêtement THR pour réaliser quotidiennement des économies de chauffage. ■



NOUVELLE GAMME DE VOLETS ROULANTS ALUMINIUM

GRIESSER

Griesser innove et améliore sa gamme en aluminium de volets roulants de fabrication française, et propose une large variété de combinaisons, disponible en 27 coloris standards, qui s'adapte aussi bien aux constructions neuves qu'aux rénovations. De plus, la nouvelle lame "Thermo" permet une réduction des coûts énergétiques. Gamme éligible au crédit d'impôt. Possibilité de les commander sur le site e-store Griesser (www.estore-griesser.fr). Les pièces de rechange sont également disponibles à la vente en ligne. ■


VARANGUE



**Découvrez,
notre gamme de
volets coulissants.**



Anjou Actiparc des Trois Routes
Rue Alcide de Gaspéri • 49120 CHEMILLÉ
Tél. : 02 41 30 45 45 • Fax : 02 41 64 02 02
Mail : contact@tellierbrisesoleil.com
www.tellier-g.fr

produits enquête



VOLETS ROULANTS INTÉGRÉS À LA MENUISERIE VRS

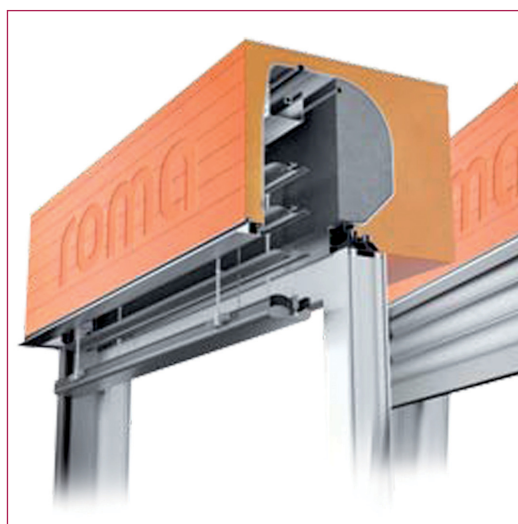
Dernier né de la gamme VRS, Mimetis Rénovation se distingue par de nombreux atouts ! Son coffre extérieur au design épuré en finition quart de rond favorise l'apport lumineux et grâce à son concept innovant, les finitions extérieures sont identiques à celles d'une fenêtre rénovation sans volet roulant intégré. Il bénéficie d'autre part d'un accès intérieur et extérieur pour la maintenance éventuelle (facilité d'intervention). Il présente des capacités d'enroulement exceptionnelles malgré 9 cm d'emprise à l'intérieur et un clair de jour préservé ! Mimetis rénovation avec son tablier Vision permet de voir sans être vu. VRS propose la motorisation autonome SOL'R, soit tout le confort d'un volet motorisé radio sans câblage. VRS annonce également l'élargissement de sa gamme de volets battants. ■



KIT DE MOTORISATION UNIVERSEL POUR VOLETS ROULANTS

FRANCIAFLEX

Franciaflex lance le premier kit de motorisation universel de volets roulants. Il permet de moderniser tout type de volet roulant et simplifie la vie des installateurs. Ce kit polyvalent couvre la majorité des besoins pour motoriser tous types de volets : rénovation, traditionnels ou blocs-baies. Des systèmes de fixation astucieux permettent de dépanner simplement et rapidement, sans prise de cote préalable. L'installateur limite son stockage de pièces et intervient sur un maximum de chantiers avec un kit unique. Grâce à une notice claire et détaillée, le revendeur est guidé pas à pas pour choisir les supports adaptés et procéder à la coupe du tube. Une seule recoupe du tube est nécessaire : ce système, breveté par Franciaflex, fait gagner un temps précieux. Et, grâce au système de tube télescopique gradué, l'installateur n'a aucun calcul à effectuer pour mettre l'arbre à dimension. ■



NOUVEAU SYSTÈME POUR VOLETS ROULANTS & BRISE-SOLEIL

ROMA

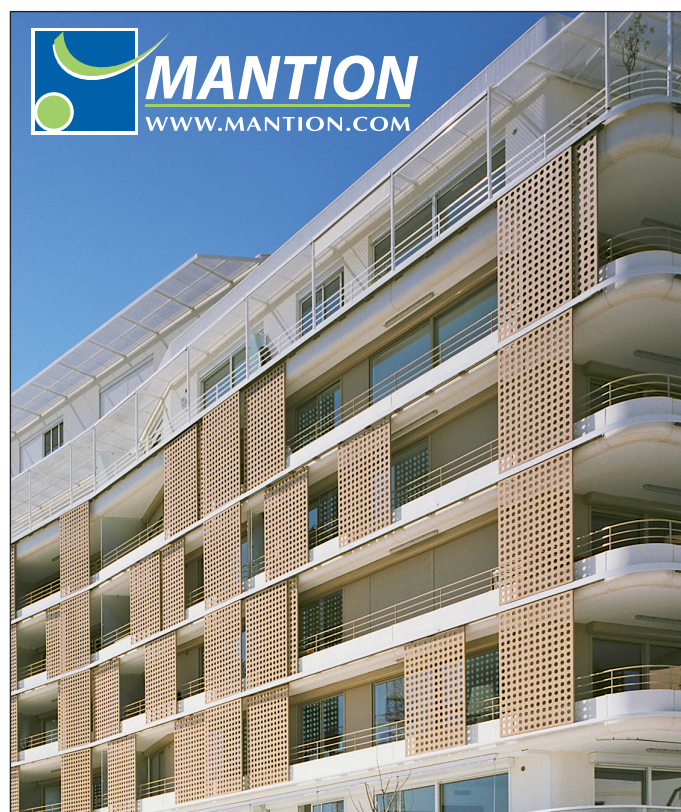
Avec son nouveau produit phare Puro 2, Roma a mis au point un profil de jonction et des attaches de renfort à clipser, conçus pour tous les types de fenêtres courants. Autre point fort : le palier d'axe excentrique sur les caissons permet des hauteurs hors tout relativement élevées, même en cas d'utilisation d'une moustiquaire ou d'une stabilisation du dormant supplémentaire. Et juste au cas où, l'ouverture a été agrandie à 90 mm sur le Puro 2.XR. Avec le tout nouveau système de déverrouillage du moteur prévu pour les moteurs défectueux, le tablier se démonte facilement même sur des caissons bloc-baie avec trappe de visite extérieure. Simplicité de conception, d'installation, d'entretien, le nouveau Puro 2 cumule les avantages. ■



NOUVELLE GAMME DE VOILETS ROULANTS DESIGN

FRANCE FERMETURES

NovaDesign, nouvelle gamme de volets roulants design et déco, spécialement adaptée à la rénovation, associe un volet roulant et une protection solaire en option, pour un confort thermique optimal en toutes saisons. Grâce à son coffre rond très compact, NovaDesign s'intègre discrètement dans toutes les configurations de fenêtres et tous les styles décoratifs. Ses lignes fluides, ses coulisses design et sa finition impeccable habillent la façade avec élégance. En option, une lame finale ferme-coffre souligne l'esthétique du coffre en le fermant complètement lorsque le volet est relevé, et en préservant le clair de jour lorsque celui-ci est fermé. NovaDesign est équipée d'un tablier à lames en aluminium double paroi 37 mm ou 41 mm, ainsi que de joints périphériques d'étanchéité. Pour une isolation thermique optimale, le tablier est composé de la lame Caliso France Fermetures à isolation renforcée. Avec un large choix de 50 coloris pour multiplier solutions techniques et esthétiques, le store toile Soltis 92 Ferrari de NovaDesign préserve l'intimité des occupants, assure une protection solaire efficace aux heures chaudes de la journée et préserve la fraîcheur de la maison. En version moustiquaire, le volet assure une bonne ventilation en été et limite les intrusions d'insectes volants. Doté d'une motorisation électrique, NovaDesign est également proposé en version Luce projection à l'italienne : en basculant vers l'avant, le volet roulant protège l'habitat du soleil, tout en laissant passer la lumière naturelle et ventile la pièce lorsque la fenêtre est ouverte. ■



Pour des volets à l'épreuve du temps



exigez le couissant **MANTION**

Coulissant - Battant - Pliant - Roulant

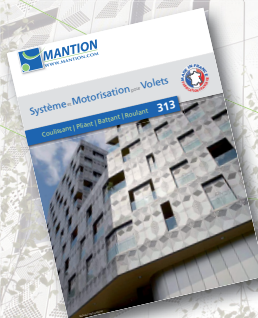
Motorisation de volets battants



systèmes coulissants

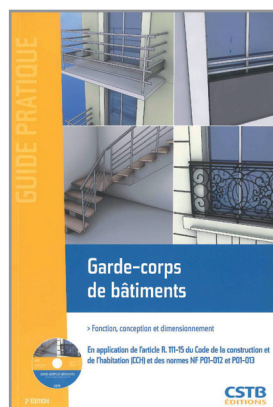


systèmes pliants



Demandez notre catalogue de
systèmes et motorisations
pour volets

MANTION S.A.S - 7 rue Gay Lussac - F-25000 Besançon
Tel. +33 3 81 50 56 77 - Fax +33 3 81 53 29 76
E-mail : mantion@mantion.com - www.mantion.com



25.00€

GARDE-CORPS DE BÂTIMENTS

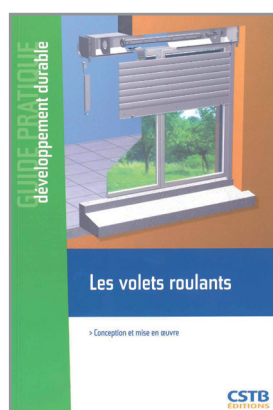
Guide pratique du CSTB - Format : 16 x 24 cm - 72 pages

Fonction, conception et dimensionnement

En application de l'article R, 111-15 du Code de la construction et de l'habitation (CCH) et des normes NF P01-012 et P01-013

Inclus au guide un CD-Rom d'application de calcul de la hauteur de garde-corps, selon la norme NF P01-012 de juillet 1988, en fonction du contexte dimensionnel de la zone à protéger et des caractéristiques du garde-corps. Il aborde la question des garde-corps aussi bien sous l'angle des travaux neufs que de la rénovation. Il expose les précautions à prendre lors de la conception et de la réalisation des garde-corps en explicitant les dispositions de la norme NF P01-012.

Après avoir levé les ambiguïtés sur la définition et les fonctions d'un garde-corps, ce guide précise quelles sont les règles de dimensionnement : hauteur minimale, définition des Z.S.N. et des Z.S.P., remplissages, caractéristiques mécaniques. Les allèges formant garde-corps et les garde-corps associés aux escaliers sont traités dans un chapitre à part. Cette édition prend en compte la mise à jour du NF DTU 39.



22.00€

VOLETS ROULANTS

Guide pratique du CSTB - Format : 16 x 24 cm - 82 pages

Conception et mise en oeuvre.

La fermeture participe de façon conséquente à la réduction des consommations d'énergie dans le bâtiment. Ce mode de fermeture des baies représente plus de 70% du marché en France.

La typologie des volets roulants est très variée, elle nécessite une présentation détaillée des différentes conceptions, manoeuvres et modes de mises en oeuvre.

Il existe un important corpus normatif européen, issu de travaux menés par la profession depuis plus de quinze ans. Ces documents s'appuient en France sur des documents nationaux liés à la mise en oeuvre (Cahier du CSTB sur la mise en oeuvre) ou au choix des fermetures vis-à-vis de la résistance au vent en fonction de leur exposition.

Le guide traite du volet roulant et aborde l'ensemble du sujet depuis la description précise des différents types de volets roulants, jusqu'à leur mise en oeuvre en passant par leurs performances (thermique, sécurité, etc.)



22.00€

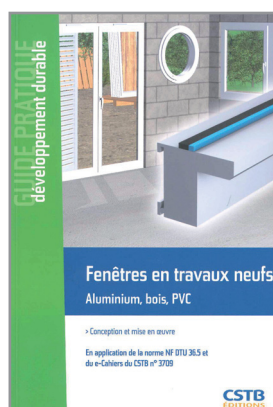
LES VERANDAS

Guide pratique du CSTB - Format : 16 x 24 cm - 86 pages

Outil de référence clair et concis, le Guide Pratique « Les vérandas » apporte aux professionnels du bâtiment un éclairage nouveau et tous les éléments indispensables pour concevoir et réussir un projet de véranda dans le respect des règles de l'art.

Ce guide prend en compte les dispositions de la procédure d'homologation des systèmes de vérandas développée par le CSTB qui est désormais un gage de qualité. En s'appuyant sur une analyse d'expertise du système, complétée par un ou plusieurs essais définis dans le référentiel, elle atteste de la capacité d'un système de véranda à permettre la réalisation de vérandas conformes à la fois aux « Règles Professionnelles Vérandas » du SNFA et à des exigences complémentaires prévues dans le référentiel d'homologation.

En effet, parmi les nouveautés de cette 2ème édition, ce guide prend en compte ces dernières versions des « Règles Professionnelles vérandas » éditées par la SNFA, et des règles NV 65 et N 84 avec les nouvelles cartes de neige et des vents ainsi que les classements associés pour les fenêtres (FD P 20-201).



25.00€

FENÊTRES EN TRAVAUX NEUFS ALUMINIUM, BOIS, PVC

Guide pratique du CSTB - Format : 16 x 24 cm - 132 pages

Conception et mise en oeuvre. En application de la norme NF DTU 36.5 et du e-Cahiers du CSTB n° 3709

La fenêtre participe de façon conséquente à la réduction des consommations d'énergie dans le bâtiment, non seulement par le niveau inégalé d'isolation thermique que les produits actuels peuvent atteindre mais également par leur capacité à capter l'énergie solaire et par l'éclairage naturel que la fenêtre procure. Le guide pratique « Fenêtres en travaux neufs » s'appuie avant tout sur le NF DTU 36.5. Il commente et illustre la mise en oeuvre des fenêtres quel que soit le matériau constitutif de leurs cadres (aluminium, bois, PVC) et quel que soit le mode de mise en oeuvre : en applique intérieure, à mi-mur ou côté extérieur en présence d'isolation thermique par l'extérieur par exemple.

Ce guide complète cette approche en présentant plusieurs cas spécifiques de mise en oeuvre et en détaillant les vérifications finales à effectuer. Il rappelle également le contexte réglementaire (performances thermiques et acoustiques, accessibilité, sécurité au feu, risque sismique) et les exigences d'habitabilité et de durabilité.



25.00€

FENÊTRES EN TRAVAUX DE RÉNOVATION ALUMINIUM, BOIS, PVC

Guide pratique du CSTB - Format : 16 x 24 cm - 140 pages

Conception et mise en oeuvre. En application de la norme NF DTU 36.5 et du e-Cahiers du CSTB n° 3709

Le guide pratique « Fenêtres en travaux de rénovation » est basé sur le DTU 36.5. Il commente et illustre la mise en oeuvre des fenêtres quel que soit le matériau constitutif de leurs cadres (aluminium, bois, PVC) et le mode de rénovation retenu (avec conservation des dormant existants ou avec dépose totale des dormant existants).

Pour atteindre un haut niveau de performance, il est important de faire les bons choix, le guide en précise les points clés : choix des produits, choix du mode de mise en oeuvre, choix de la mise en place du calfeutement et des fixations, traitement des particularités à la fois des types d'ouvrants (coulissants) et des traverses basses, latérales ou hautes.

Ce guide apporte des solutions détaillées pour une mise en oeuvre parfaite lors de la pose.

BON DE COMMANDE

Titre de l'ouvrage	Quantité	P.U. TTC	P.TOTAL TTC
Frais de port forfaitaire :			+6€
Montant total de la commande :			

**Vous recherchez un ouvrage particulier,
n'hésitez pas à nous contacter au 04 67 77 71 75**

Société :
Réf. Client :
Nom :
Prénom :
Je joins mon chèque libellé à l'ordre de :
Verre & menuiserie actualités

Adresse :
Code postal :
Localité :
Téléphone :
Fax :
E-mail:
☐ je recevrai une facture acquittée pour récupérer la TVA

bloc-notes fournisseurs

DISTRIBUTEURS



Une offre globale pour les professionnels de la miroiterie et du double vitrage

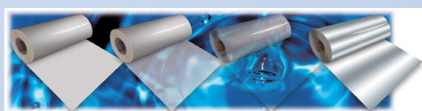
LES MACHINES POUR LA MIROITERIE



Spécialiste du scannage verre float, feuilleté ou double vitrage pour vos lignes verticales, tables et lignes de coupe.



NOUVEAUTÉ EVA PUJOL "VISUAL"



Pujol

Le plus performant et transparent du marché. Disponible en plusieurs largeurs et épaisseurs.

LE DOUBLE VITRAGE



L'OUTILLAGE



Meules diamants, fraises (outillages pour Centre à Commande Numérique), forêts diamant.



Meules de polissage.



Bandes abrasives.



Floculent, liquide réfrigérant pour rectiligne et biseauteuse, huile de coupe, concentré de lavage...

Ces gammes de produits et machines ne sont pas exhaustives. N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande spécifique.



525 Rue des Avants
34270 SAINT-MATHIEU-DE-TRÉVIERS

Tél. : +33 (0)4 67 59 40 66

Fax : +33 (0)4 67 59 10 30

E-mail : contact@covadis.eu

www.covadis.eu

Retrouvez nos produits et nos fournisseurs sur notre site



Adler
Asa Abloy
Bohle
CD Clipper
Dorma
Logli
Pauli
Saheco
Willach...

STOCKE ET VOUS CONSEILLE

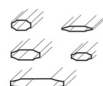
Fourniture et Agencement autour du verre

OUVERTURE D'UN NOUVEL ESPACE SHOWROOM
Les différents systèmes de vitrages à ouverture totale



SHOWROOM
Du lundi au vendredi
8h30 - 12h30
13h30 - 18h30
Samedi sur rendez-vous

SOGIMEX - AMBIANCE VERRE
14, rue Louis Braille
75012 - PARIS
Tél: 01 43 73 53 33
sogimex.paris@wanadoo.fr
Nouveauté : www.sogimex.fr



Croisillons
2608, 1808
1008...

SWISSPACER

Intercalaire
Warm-Edge



Intercalaire
aluminium



Tamis
moléculaire



Plieuse
intercalaire,
remplisseuse



Hotmelt,
Butyl



Remplissage
et contrôle
gaz



Machine
de dosage et
de scellement

Produits et machines pour la fabrication du vitrage isolant

G.K. TECHNIQUES
ZA de Bajolet - RD 838
94470 FORGES LES BAINS
Tél. 01 60 81 14 60
Fax 01 60 81 14 67
gekat@gekat.com
www.gktechniques.com

EQUIPEMENTS POUR MIROITIERS ET MENUISIERS



Galeries et Porte-verre

Véhicules utilitaires toutes marques
Aluminium ou Acier Galvanisé



FABRIQUÉ
EN FRANCE

Depuis plus de 30 ans, **MOVEEQUIPMENT** conçoit et fabrique des équipements de portage pour véhicules utilitaires. Alliant robustesse et légèreté, les solutions **MOVEEQUIPMENT** sont reconnues pour leur qualité et leur ergonomie d'utilisation.

Largeur de gamme

Prix Usine

Personnalisation sur mesure

Réactivité & fiabilité

MOVEEQUIPMENT s'engage !

→ Disponibilité 6 Jours sur 7

→ Devis sous 24 h

→ Equipement sous 1 semaine

Tel : + 33 (0)3 20 56 98 69

moveequipment.com

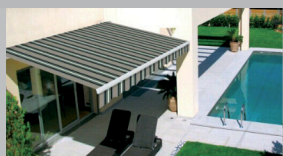
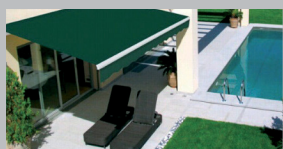
*garantie limitée à la structure des équipements (profilés, soudure, galvanisation à chaud)

NOUVELLE ADRESSE !

345 & 365, rue de Gamand
CRT n°1 - 59 810 LESQUIN

MOVEEQUIPMENT, marque commerciale de Galerie du Professionnel

IMPORTATEUR



IMPORTATION DIRECT USINE
VENTE DE GROS,
½ GROS, DETAIL
(store banne, brise vue
retractable)



Contact Joao Santos
Tél. : 09 83 64 68 93
E-mail : sotek@outlook.com

EQUIPEMENTS POUR MIROITIERS



NOUVEAU
www.igsdeco.com

POIGNÉE DE TIRAGE
BÉQUILLE - ROSACE & PLAQUE
SERRURE
PENTURE & FIXATION D'IMPOSTE
PIÈCE DE RACCORD
PAUMELLE - LOQUETEAU
PARE DOUCHE & JOINT DOUCHE
CHARNIÈRE
PIÈCE DE FIXATION
PIÈCE DE ROTATION
RAIL ET FERRURE POUR
Panneaux coulissants - REPLIABLES
VERROU ET CADENAS
CYLINDRE ET ORGANIGRAMME
MAIN COURANTE ET REPOSE PIEDS
PATÈRE - BOUTON & BUTÉE
ENTRETOISE
PLAQUE & PLINTHE
OCULUS
SUPPORT TABLETTE & MIROIR
GRAVURE - SIGNALÉTIQUE
realisation sur plan



International Glace System

B.P. 607 - Saint-Victor
38358 La Tour CEDEX
Tél. + 33 (0) 4 74 33 40 41
Fax. + 33 (0) 4 74 33 49 52
info@igs.fr
www.igs.fr

AXITEC

Solutions de manutention par le vide

AXITEC, 1^{ère} entreprise certifiée
Origine France Garantie® pour la
fabrication de palonniers à ventouses

POUR L'ATELIER



POUR LE CHANTIER



Vente

Concepteur-fabricant français depuis 1997,
avec Bureau d'Etudes intégré



Location

Le plus grand parc français avec plus de vingt
palonniers de location. Livraison partout en France.

Maintenance

Entretien, révision, réparation de palonniers
toutes marques en nos ateliers.
Possibilité de maintenance de parc sur site.

12 rue du Vigneau de Souché - 79000 NIOIRT
Tél. : 05 49 09 29 73 - Fax : 05 49 09 63 05
commercial@axitec.fr - www.axitec.fr

COMASCOTEC

LES MACHINES ET
LE FAÇONNAGE DU
VERRE ET DE LA
PIÈRE

➤ COMPARATIFS TECHNIQUES MACHINES
➤ FORUM TECHNIQUE ET COMMERCIAL
➤ OCCASIONS

TEL : 06 64 73 63 77
alain.leboutet@comascotec.com
www.comascotec.com

EQUIPEMENTS POUR MIROITIERS ET MENUISIERS



Films protecteurs
fabriqués en Allemagne
Transformés en France

30 ans d'expérience

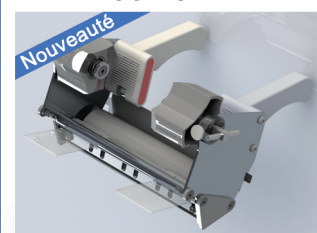
Protégez vos vitrages



Protégez vos
menuiseries



Un film facilement
appliqué !



- ◆ Vitrages
- ◆ PVC
- ◆ Aluminium
- ◆ Bois

3 rue Edouard Garet
42160 ANDREZIEUX
France

Tél. +33 (0)4 77 42 65 90
Fax +33 (0)4 77 32 65 24

c.rozier@step-international.com
www.step-international.com



Réservez des
maintenant

**votre
espace
publicitaire**

04 67 77 98 43

bloc-notes fournisseurs

EQUIPEMENTS POUR MENUISERIE ALU



ÉTUDE, FABRICATION ET AMÉNAGEMENT DE SITES DE PRODUCTION

PRESSES À VITRER LES OUVRANTS DE COULISSANTS



Options diverses

SERTISSEUSES D'ANGLES 4 TÊTES

Positionnement des points de sertissage numérisé



MANIPULATEURS À VENTOUSES

Différents types pour s'adapter à vos besoins



CENTRES D'USINAGE DE PROFILS CINTRÉS

Pour profils de portails et de menuiseries



- CHARIOTS, DOSSERETS, PONTS ROULANTS, PORTIQUES
- TABLES DE TRAVAIL BASCULANTES, ROTATIVES
- AUTOMATISATION DES ENTRÉES & SORTIES D'EMBARQUEUSES
- LIGNES D'ASSEMBLAGE D'OUVRANTS DE COULISSANTS EN AUTOMATIQUE
- CONVOYEURS DE PROFILS POUR SCIES DOUBLE TÊTES
- MACHINES SPÉCIALES

EL GEMO S.A.M.

7, rue du Gabian
98000 MONACO

Tél. : 00 377 92 05 95 55
Fax : 00 377 92 05 71 75

www.fomindustrie.fr

E-mail : commerce@elgemo.com

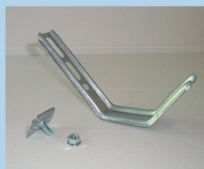
ACCESSOIRES / FIXATIONS



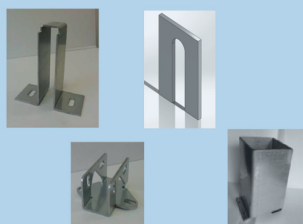
&



Fixations standards des fenêtres



Pièces de liaisons pour murs rideaux, pergolas, ..



Cornières



Cales de rupture de pont thermique



**Moulage Plastique
Tous types de pièces**

ZI Grande Champagne
49260 MONTREUIL BELLAY
Tél. : 02 41 67 74 37
Fax : 02 41 51 97 35

ixia.fixation@sfr.fr
ixia.plast@gmail.com
www.ixia-fixation-49.com

EQUIPEMENTS POUR MIROITIERS ET MENUISIERS



CLIPPER DIFFUSION

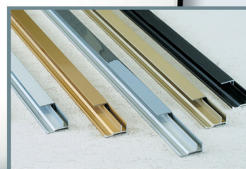
Village d'entreprises
Bât B - 230, Route des Dolines
06560 Sophia-Antipolis
Tél. 04 93 33 80 03
Fax. 04 92 93 90 48
info@clipalu.com
www.clipalu.com

**Poteau
Sol plafond**



Profils miroiterie

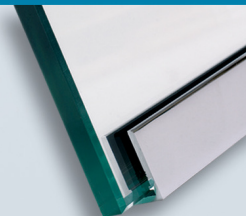
R 800 à clip



Raidisseur



**Aluminium
finition chromé, brillant ou mat**



Profil en U

F200 U à clip

Encadrement
Séparation

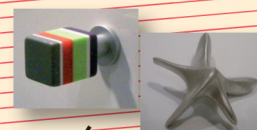
NOUVEAU

Seulement 25 mm d'aluminium visibles



**IGS Déco
la décoration
à votre mesure**

Luminaires



Poignées ameublement



**Poignées de porte
et de fenêtre**



**Accessoires
de salles
de bains**



**Quincaillerie
décorative**



Toilettes

www.igsdeco.com



Conseils et Vente de Matériels Industriels

Machines - Outillages - Consommables



Outillage diamanté



Lignes d'argenture, lignes de fabrication de feuilleté, rectilignes et biseauteuses



Sérigraphie



Impression numérique



Centre d'usinage et/ou d'encoche à CN, ligne de production totalement auto



Traitement de l'eau par centrifugation



Machine et ligne automatique peinture sur verre et sécheur rapide



Centre d'usinage



Machines de découpe jet d'eau



Epuración dynamique de l'eau sans produits ajoutés



Tables de découpe rectiligne et formes, float et/ou feuilleté LIGNE COMPLETE - DEPILLEUSE



Stockage - Manutention



Sciage verticale du verre épais, feuilleté, multifeuilleté et coupe feu



Machines à laver verticales et horizontales



Peintures Spécifiques pour le verre Kit pour réaliser votre RAL



Machines de sablage et tout pour fabrication « DV MINUTE »



Impression digitale



Petits matériels de façonnage et de perçage



Traitement physico-chimique des eaux de façonnage



Fours HST et sur-mesures



Autoclaves pour fabrication de feuilleté



Tous types de fours pour le fusing, le thermoformage, la trempe à plat, le bombé trempé et le feuilleté EVA



Manipulateur intelligent 250 Kg

C.V.M.I.

5 chemin du Jubin
69570 DARDILLY - France
Tél. : +33 (0) 472 163 490
Fax : +33 (0) 472 163 491

E-mail : cvmifrance@cvmifrance.com
www.cvmifrance.com



PRESSES A VITRER POUR COULISSANTS ALUMINIUM

ALU

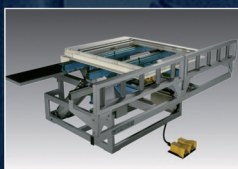


PRESSES DE VITRAGE ET DE CONTROLE PVC



PVC

TABLES DE MONTAGE POUR COFFRES DE VOILETS



ALU
PVC

PORTIQUES, POTENCES ET PALONNIERS A VENTOUSES



SCIES A PANNEAUX



TABLES DE TRAVAIL CHARIOTS POUR CADRES ET PROFILS AMENAGES VERTICAUX

ETUDE, FABRICATION ET AMENAGEMENT DE SITES DE PRODUCTION

LARENN

Parc d'Activités Océalim

87270 COUZEIX

Tél. 05 55 36 61 81

FAX 05 55 36 61 88

e-mail : larenn@wanadoo.fr

Site web : www.larenn.fr

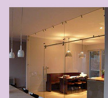
EQUIPEMENTS POUR MIROITIERS



• Bâton Maréchal



• Coulissants



• Pentures



• Poignées



• Pare-douche



• Pièces de vitrine



• Serrures



• Charnières

• Paumelles

• Pièces de raccord et de fixation repliables

• Plinthes et accessoires

• Pièces sur plan

LONGONI S.A.S.

38, Avenue des Bruyères
B.P. 121
69151 DECINES Cedex
(FRANCE)

Tél. : (33) 04 78 49 20 01

Fax : (33) 04 72 02 02 95

Web : www.longoni.fr

E-mail : info@longoni.fr



DES SOLUTIONS COMPLÈTES POUR LA FABRICATION DE VITRAGES FEUILLETÉS

FILMS INTERCALAIRES EVASAFE BRIDGESTONE



FILMS D'INSERTION DÉCORATIFS



FOURS TK TREMPE - BOMBAGE - LAMINAGE - HST



FOURS DE LAMINAGE TEMA



SUPPORTS ET CONSEILS TECHNIQUES



TECHNIS

Z.I. de la Vallière, bat. 11
06730 St André de la Roche

TEL : 0033 493 806 469

FAX : 0033 493 536 712

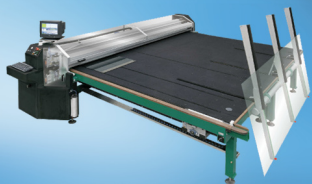
E-MAIL : technis@orange.fr

www.verre-feuillete.fr

bloc-notes fournisseurs

FABRICANTS DE MACHINES, D'OUTILS

Bottero
Glass Technologies



DÉCOUPE

- Tables et lignes automatiques pour monolithique et verre feuilleté

FAÇONNAGE

- Rectilignes fixes ou à chanfrein
- Biseauteuses
- Bilatérales
- Perceuses
- Centre d'usinage CNC pour le façonnage et la gravure de 3 à 6 axes
- Machines à laver horizontales et verticales

MANUTENTION

- Portiques, magasins

VITRAGE ISOLANT

VERRE FEUILLETÉ

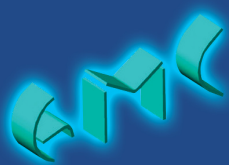
- Lignes complètes de production de vitrage feuilleté petites, moyennes et productions industrielles

SERVICE APRÈS VENTE

- Assistance technique et vente de pièces détachées



BOTTERO France
ZAC de St Estève
316, avenue de Saint Estève
06640 SAINT JEANNET
Tél. : 00 33 (0)4 93 08 87 60
Fax : 00 33 (0)4 93 08 87 59
Internet : www.botteroofrance.com
E-mail : botteroofrance@botteroofrance.com



GMC FOR GLASS INDUSTRY
Pour l'industrie du Verre

1 B Rue E. Maréchal PA Maréchal
69200 Vénissieux France
Tél. 04 72 50 52 55 / Fax 04 72 50 51 13
Mail : gmc@gmcforglass.fr

www.gmcforglass.com

Installations



de Trempe Horizontale
économique
Franco Chinoise GMC GANGXIN
Combi Convection
" Low E & Soft Low E "

de Bombage & Trempe
Formes C - J - V - automobile

Pour les Installations Existantes



Quelle que soit la marque !!

Audit - Check up
Evolutions pour :

- La fiabilisation de l'installation
- La qualité des produits trempés
- L'économie d'énergie
- La pérennité du système de contrôle solution PC + PLC Siemens S7
- La formation du personnel
- Mesures Pyrométric - Scanners
- Outils de Contrôle Qualité en conformité avec la norme EN 12150-1

Pièces détachées



- Corde Kevlar GMCCord®
- Résistances, neuf, réparation
- Autres sur demande

Conseil

- Projet Usine de transformation
- en Brevets Process de Bombage et Trempe



MEULEUSES - BILATERALES
BISEAUTEUSES
MACHINES POUR FAÇONNER LES COINS
LAVEUSES - PERCEUSES



DUMATEK

Mr. Paolo Ducci
1214, Avenue Vaugrenier
06270 Villeneuve Loubet
Tél. 0627649389 - dumatek@dumatek.fr

ADELIO LATTUADA®
EVOLUTION OF GLASS WORKING
Since 1978

Via Abbondanza, 11/13 - IT 22070 Carbonate (CO)
Tél. +39 0331.832713 - info@adeliolattuada.com

www.adeliolattuada.com **NEW**

ÉQUIPEMENTS POUR MENUISERIE ALU

MZR
réalisation mécanique

02 51 90 06 09
www.mzr85.fr

Dispositifs autonomes sur batterie



Prévention des TMS



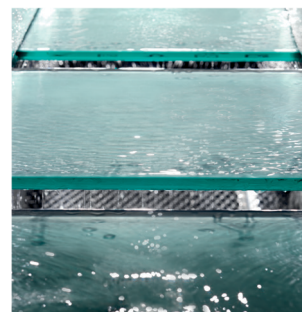
MZR apporte à tous vos projets
• Etude • Conseil • Réalisation

Route de St Julien des landes
85220 LANDEVIEILLE
mzr85@orange.fr

INTERMAC
F R A N C E

Solutions d'excellence

Intermac, marque du Groupe Biesse et leader mondial de la conception de centres d'usinage pour le secteur du verre et de la pierre.



- Un large choix de machines et d'outillages:
 - centres d'usinage
 - centres de découpe jet d'eau
 - tables de découpe
 - meuleuses bilatérales
 - cabines de sablage
 - machines d'impression pour le verre
 - laveuses horizontales/verticales
 - rectilignes joint plat et arêtes
 - outillage

- Une équipe commerciale et technique à votre écoute et à votre disposition

- Un centre de formation agréé

Biesse France

4 chemin de Moninsable
69530 Brignais
Tél. +33 (0)4 78 96 73 29
Fax. +33 (0)4 78 96 73 30
commercial@intermacfrance.com
www.intermacfrance.com

**EQUIPEMENTS POUR
MIROITIERS ET MENUISIERS**

**LOGLI
MASSIMO®**
glass system technology

LOGLI MASSIMO S.p.A.

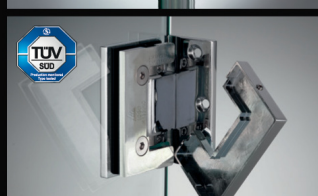
Tel. +39.0574.701035

www.loglimassimo.it

info@loglimassimo.it



NOUS DONNONS DE LA FORCE À LA BEAUTÉ



PLUS DE 7000 PRODUITS EN STOCK

DUMATEK

Agent pour la France
Tél: 06 27 64 93 89
loglimassimo@dumatek.fr

INFORMATIQUE

HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie
Accélérateur de projets depuis 2004

www.herculepro.com
Tél. 02 97 48 10 63

**VITRAGE ISOLANT
DE GRANDS VOLUMES**

SINE VITRUM TENEBRÆ
VITRUM & GLASS
SINE VITRUM TENEBRÆ

- ◆ Float de 4 à 25 mm
- ◆ Tous types de façonnage
- ◆ Double et triple vitrage, remplissage gaz argon et krypton, contrôle solaire, faible émissif, autonettoyant
- ◆ DV Grand volume : 6 000 x 3 210
- ◆ DV décalés warm-edge croisillons
- ◆ Feuilleté, tri, PVB couleur, acoustique, laqué, LED, 6 000 x 2 800, trempé HST 5 100 x 2 800
- ◆ Livraison sur chantier avec camion grue et assistance à la pose (Livraison secteur PACA et Corse)

Vitrum&Glass
Strada Ville 48 C/D/E/F
17014 Cairo Montenotte Savona - Italie
Tél. : 00 39 019 50 706
Fax : 00 39 019 500 304
info@vitrumandglass.it
www.vitrumandglass.it

Contact France : Philippe Noyer
Tél. : 06 46 65 64 91
philippevitrum@orange.fr

Design'
production
Concepteur de Solutions Modulaires



8 Rue Marthe Gibrat - I4670 TROARN

Tél. 02 31 39 59 97

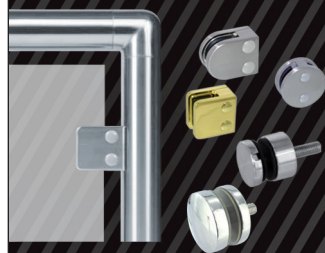
Fax : 02 31 23 12 22

Mail : designproduction@wanadoo.fr

Charnière pare-douche



Fixation du verre



Entretoise comptoir, support mural



Système garde-corps inox



Profil de sol pour garde corps tout verre



www.designproduction.fr



bloc-notes fournisseurs

VENTE DE MACHINES D'OCCASION (BOIS, ALU, PVC)

KAZI-TANI.com

800 occasions



TRONÇONNEUSE DOUBLE CN
BLITZ ALVA 500 A (4500 mm)

FomIndustrie

Le prix! 17 000€

LIGNE D'EMBALLAGE
(film thermo-rétractable)

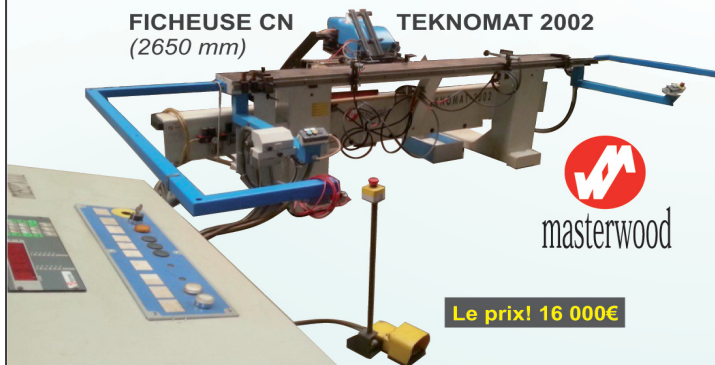
Farbal

Le prix! 13 000€



FICHEUSE CN
(2650 mm)

TEKNOMAT 2002



masterwood

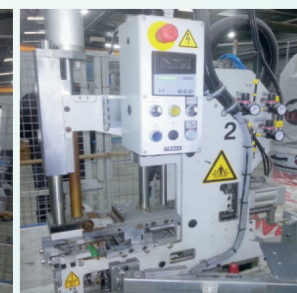
Le prix! 16 000€

SOUDEUSE 2 TÊTES



U-R-B-A-N

Le prix! 11 000€



Route de Lyon Challuy 58000 Nevers - FRANCE ☎ +33 3 86 37 61 60 📠 +33 6 11 52 64 39 ✉ contact@kazi-tani.com

UNITÉS ET ACCESSOIRES POUR MACHINES D'USINAGE

SUHRER

Automation expert.



Optimisez l'automatisation de vos machines

grâce à nos systèmes modulaires
de perçage, fraisage et taraudage,
avec des temps de cycle très
courts.



SOMEX SAS
F-68190 Ensisheim
+33 (0)3 89 81 12 12
www.somex.fr

SUHRER
EXPERTS. SINCE 1914.

DISTRIBUTEUR



G.K. TECHNIQUES
MANUTENTION

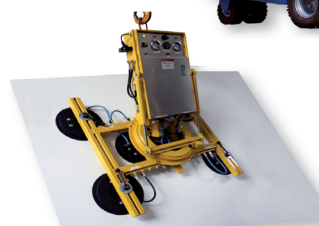
Depuis plus de 35 ans, G.K. Techniques
commercialise des solutions de levage
pour l'industrie du verre plat.



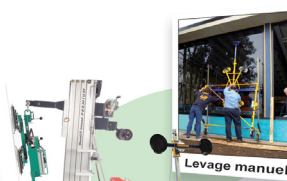
Robot WINLET



Vente
et
location



Palonnier à ventouses



Levage manuel



Mini-grue COMPACT



ZA de Bajolet - RD 838
91470 FORGES LES BAINS
Tél. 01 60 81 14 60
Fax 01 60 81 14 67
gekatec@gktechniques.fr
www.gktechniques.fr

VERRE & INTERIEUR

Un marché en croissance, développez-vous sur ce marché !

Objectifs :

Développer ses compétences pour l'agencement intérieur

Au Programme :

Applications du verre en intérieur et règles professionnelles, les produits verriers et techniques d'ouvrages (collage UV, garde-corps, planchers et marches d'escaliers en verre, pares-douches, aquariums, verres décoratifs.

Mise en œuvre : calcul et installation pratique (pare-douche, marche d'escalier, garde-corps...).

Stage [Technique]

A qui s'adresse ce stage ?

Personnel commercial, prescripteurs, concepteurs, chargés d'affaires.

Durée :

1 ou 2 jours (au choix)

Lieu :

Paris ou Yzeure

Coût par salarié :

Adhérent :

2 jours 840€ht 1 jour 600€ht

Non adhérent :

2 jours 1 200 €ht 1 jour 860 €ht



23 et 24 novembre 2016

Autres dates, nous consulter

LES FAÇADES VITRÉES, LES MURS-RIDEAUX, LES VERRIÈRES, LES VITRAGES

Approfondir vos connaissances de chaque type de façade vitrée, techniques et utilisations !

Objectifs :

Connaître les différents systèmes de façades vitrées, leur domaine d'utilisation pour conseiller les solutions les plus adaptées

Au Programme :

Les façades légères classiques et spécifiques (respirantes, double-peau, ventilées, végétalisées, photovoltaïques...), les verrières, les vitrages, systèmes de produits finis, réglementation, les désordres dans les façades vitrées (assurer les étanchéités, isoler, protéger...).

Stage [Technique]

A qui s'adresse ce stage ?

Toute personne en relation avec les produits constituant les enveloppes vitrées du bâtiment, les murs-rideaux et différents types de façades et vitrages.

Durée : 2 jours

Lieu :

Grandes villes ou locaux du client

Coût par salarié :

Adhérent :

2 jours 840€ht

Non adhérent :

2 jours 1 200 €ht



Septembre à novembre 2016

Tarif intra entreprise nous consulter

INSCRIPTIONS ET PROGRAMME COMPLET
AU 01 40 55 13 51 info@ffpv.org formation@ffpv.org

Transmettez nous votre demande d'inscription par fax 01 40 55 13 56 ou à formation@ffpv.org

Votre raison sociale :

Personne à contacter :

Mail :

Téléphone :



10 rue du Débarcadère 75852 paris cedex 17 . 01 40 55 13 55 . Déclaration d'activité 11 75 53997 75

Catalogue complet
sur www.ffpv.org
rubrique formation



contacts

PRODUITS

■ AGC :	01 57 58 30 31
■ BFT :	04 78 76 09 88
■ CAIB :	02 41 64 53 11
■ DOM :	03 25 05 03 26
■ Fakro :	01 60 06 75 02
■ FSB :	www.fsb.de
■ Homkia :	www.homkia.fr
■ Hörmann :	01 34 53 42 20
■ Janneau :	02 40 33 81 69
■ Lakal :	www.lakal.fr
■ Markilux :	www.markilux.fr
■ Oknoplast :	www.oknoplast.fr
■ ROY :	02 37 18 57 70
■ Schüco :	01 34 84 22 00
■ Solabaie® :	www.solabaie.fr
■ Veranco :	00 32 37 80 55 16
■ Véranda Rideau :	02 51 36 62 35

ANNONCEURS

■ Arcades et Baies :	www.arcadesetbaies.com
■ Artibat :	www.artibat.com
■ AV Composites :	04 32 61 92 95
■ Ciel ouvrir :	www.cielouvair.com
■ Citroën :	votre point de vente
■ CR Laurence :	00 800 0421 6144
■ Décostory :	06 75 79 86 48
■ Edgetech :	06 87 68 96 54
■ Equipbaie :	www.equipbaie.com
■ Euradif :	03 91 80 10 00
■ Expert Conseil FenêtréA :	06 32 55 44 90
■ FFPV :	01 40 55 13 55
■ Finstral :	03 89 71 71 00
■ Futurol :	02 37 38 73 87

■ Gamme Baie :	www.gammebaie.com
■ Glasstec :	www.glasstec.de
■ Glastetik :	www.glastetik.fr
■ GP Portail :	03 86 67 27 57
■ Grandeur Nature :	www.veranda-grandeurnature.com
■ Groupe GMH :	www.groupe-gmh.fr
■ Groupe Isosta :	www.isosta.fr
■ Herculepro :	02 40 95 27 88
■ Heroal :	03 72 88 01 25
■ Homkia :	0 800 61 60 60
■ L'Expert Fenêtre :	06 14 12 41 85
■ La Boutique du Menuisier :	05 65 45 04 20
■ Maine fermetures :	www.maine-fermetures.com
■ Mantion :	03 81 50 56 77
■ Marquises Stores – TIR Technologies :	03 88 20 80 00
■ Nagel :	07 85 58 71 94
■ Orgadata :	www.orgadata.fr/emploi
■ Profine/Trocal :	www.trocal.fr
■ Rénovaal :	www.renovaal.com
■ Réseau Chouette :	02 33 01 82 40
■ Roma France :	03 88 87 15 50
■ Schüco :	www.schuco.fr
■ SIB :	02 51 63 02 71
■ Somfy :	www.somfy.com
■ Store d'Origine Contrôlée :	www.storedoriginecontrolee.fr
■ Swisspacer :	www.swisspacer.com
■ Sybaie :	05 49 74 55 60
■ Technal :	www.technal.fr
■ Tecni Bombage :	04 74 05 98 00
■ Teleco Automation France :	04 72 14 50 80
■ Tellier brise-soleil :	02 41 30 45 45
■ TGI :	04 37 91 10 00
■ VD Industry :	03 29 63 36 82
■ Vélinea véranda :	www.velinea.fr
■ Veranco :	www.veranda-veranco.com
■ Verrissima :	03 87 96 80 55
■ Volets Thiebaut :	03 29 94 49 31

ARTIBAT

SALON DE LA CONSTRUCTION DE L'OUEST

19 | 20 | 21 oct. 2016

PARC EXPO DE RENNES

VOTRE RENDEZ-VOUS BTP
100% PRO

Visitez

40 000
visiteurs
professionnels

Échangez

1000
exposants
nationaux
et internationaux

Découvrez

10
secteurs d'activités

AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR ET ASSAINISSEMENT
CHARPENTE - MOB - COUVERTURE
CHAUFFAGE - SANITAIRE - ÉLECTRICITÉ
DÉCORATION - REVÊTEMENTS
GROS MATÉRIEL - TP
INFORMATIQUE
ISOLATION
MAÇONNERIE - FAÇADE
MENUISERIE - FERMETURE - AGENCEMENT
OUTILLAGE - QUINCAILLERIE - MACHINES OUTILS

sur **65 000 m²**
d'exposition

www.artibat.com

SALON ORGANISÉ PAR :
CAPEB
L'Artisanat du Bâtiment
PAYS DE LA LOIRE

Membre de :
UPA
Union des Professions
Artisanales de l'Orléanais

AVEC LE SOUTIEN DE :
cnatp
Confédération nationale
des artisans du bâtiment
et de l'énergie

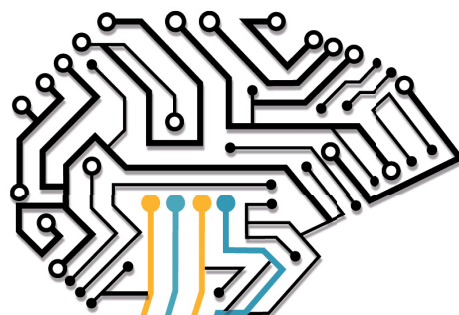
CECI EST BIEN PLUS QU'UN MOTEUR pour volets roulants

- **C'est un concentré d'innovation :**

le 1^{er} moteur radio plug&play, 100% automatique, qui intègre personnalisation et traçabilité.

- **C'est un summum de confort :**

le contrôle du mouvement et la performance acoustique, alliés à la fiabilité Somfy, pour une longévité du volet roulant inégalée.



Avec Smart&Smooth Operator, Somfy réinvente
la motorisation et crée un nouveau standard pour les volets roulants

