

Revue de Presse

Lundi 03 Juillet 2023



ISO STA
GROUPE

Sommaire

CP Unité REPAN	3
Recyclage, économie circulaire... le changement, c'est maintenant ? Verre-Menuiserie.com - 21/06/2023	4
CP Signature	14
"Je suis la référence et la satisfaction des professionnels." V&MA - Verre & Menuiserie Actualités - 01/04/2023	15
CP Parement Skin Protect	20
Skin Protect, un parement high tech Le Bâtiment Artisanal - 01/06/2023	21
Isosta complète sa gamme de panneaux Zepros - Bati - 01/06/2023	22
Interview	23
Outdoor : du carport à l'espace lounge près de la piscine (ou pas) V&MA - Verre & Menuiserie Actualités - 01/04/2023	24
Les parades anticrise montent en gamme Stores et Fermetures - 01/05/2023	34

 **CP Unité REPAN**



Recyclage, économie circulaire... le changement, c'est maintenant ?



Alors que la filière à Responsabilité Élargie des Producteurs (REP) pour les produits et matériaux de construction du secteur du bâtiment démarre doucement depuis le 1er mai...



... voyons comment les acteurs du secteur se positionnent... et ce qu'ils en pensent.



© SNFA - Matériaux à recycler

Après l'entrée en vigueur de la REP Produits et matériaux de construction du secteur du bâtiment (PMCB) le 1^{er} mai, la Capeb a réagi dans un communiqué daté du 2 mai : « dès le 1^{er} mai, le paiement des écocontributions liées à la filière à Responsabilité Elargie des Producteurs (REP) pour les produits et matériaux de construction du secteur du bâtiment est entrée en vigueur sans véritable maillage de proximité des points de collecte, ni consignes de tri », dénonce la confédération. La Capeb rapporte : « *l'inquiétude est de mise chez les entreprises artisanales du bâtiment à qui l'on demande de se conformer à un dispositif qui n'est pas encore opérationnel, tout en payant pour un service qui n'est pas encore disponible* ». Elle pointe un nombre de points de collecte insuffisant, « *pour respecter la distance de 10 kilomètres maximum (20 kilomètres en zone rurale) entre la zone de production des déchets (chantier ou entreprise) et le point de collecte, comme le prévoit la loi* ». Et rappelle qu'un « *maillage territorial dense des points de collecte au plus près des chantiers est la condition sine qua non de la réussite de la REP* ». Autre préoccupation des artisans : « *le flou qui règne encore autour des consignes de tri dont le respect conditionne la reprise sans frais des déchets* ». Il semble que la filière dans son ensemble ne soit pas prête. « *Plusieurs problèmes restent à régler, la question des chantiers isolés, celle du modèle économique, puisqu'à date, une fenêtre déconstruite et réinjectée coûte plus cher qu'une fenêtre non recyclée, il va falloir massifier, créer des zones de groupage pour que la récupération devienne intéressante pour tous* », souffle Yann de Bénazé, président de profine France, qui se dit par ailleurs optimiste. Mais en matière de collecte, il mentionne l'appréciation : « *peut mieux faire* ».

Reynaers s'engage et le fait savoir



© Reynaers - Radisson Hotel Tsinandali

Véritable levier pour une croissance durable, le groupe Reynaers Aluminium a initié une démarche basée sur des actions concrètes afin de réduire les émissions de carbone de ses activités d'ici 2030.

« En publiant le rapport "Reynaers Act", le groupe se positionne comme fer de lance d'une démarche environnementale concrète dans le secteur de l'industrie », affirme Sophie Juliaio, responsable Marketing & Communication Reynaers France, dans un récent communiqué. L'objectif du groupe ? Réduire de 46 % ses émissions de CO₂ directes par rapport à 2019 et de 55 % ses émissions de CO₂ provenant de ses activités indirectes. « Cette démarche soutenue par le développement continu de nouvelles solutions techniques en aluminium permettent de construire des bâtiments certifiés de type Passivhaus (Maison Passive) ou Minergie. Dès 2024, le groupe prévoit d'obtenir la certification Cradle to Cradle Niveau bronze de 9 systèmes supplémentaires, portant à une vingtaine le nombre de systèmes certifiés », indique Sophie Juliaio.

À ce jour, la part d'aluminium recyclé disponible ne permet pas de couvrir l'ensemble des besoins du marché. « Pour répondre à la demande croissante, Reynaers Aluminium propose un aluminium mix faible en carbone fabriqué à partir de deux types d'aluminium, de l'aluminium recyclé issu des déchets post-consommation et de l'aluminium primaire produit à base d'énergies renouvelables », poursuit-elle. Cette approche durable devrait permettre de proposer des systèmes de menuiserie et de façade constitués de 76 % d'aluminium bas carbone, promet l'industriel.

Outre la composition du matériau, son poids carbone (la quantité de CO₂ émise tout au long du cycle de vie) est une donnée indispensable pour concevoir des bâtiments à faible impact environnemental. « L'empreinte carbone de l'aluminium utilisé pour la fabrication des profilés Reynaers Aluminium est de 3,96 kg eq. CO₂/kg d'aluminium, une valeur nettement en dessous de la moyenne européenne estimée à 8 kg eq CO₂/kg d'aluminium », assure Sophie Juliaio.

D'ici 2030, conclut-elle, « l'entreprise ambitionne de réduire l'impact carbone à 2,13 kg équivalent CO₂/kg pour renforcer son engagement et devrait avoir la capacité de proposer un aluminium constitué de 96 % d'aluminium bas carbone, composé de 56 % d'aluminium recyclé et de 40 % d'aluminium primaire bas carbone ».

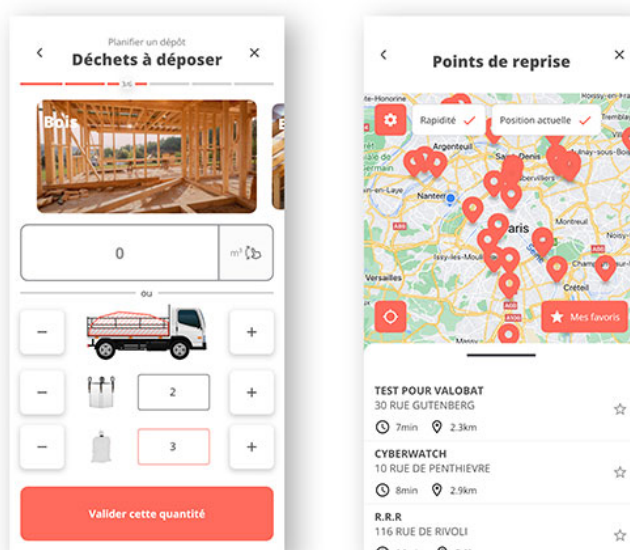
Geplast analyse le cycle de vie de ses produits

GEPLAST

L'avenir se profile ensemble

Soucieux de son empreinte carbone, Geplast s'efforce de proposer des produits bas carbone et analyse l'impact du cycle de vie (ACV) de ses produits afin d'en communiquer le résultat à ses clients, information nécessaire à la réalisation d'une fiche FDES. Pour rappel, l'ACV fait l'inventaire de tous les "entrants" nécessaires au cycle de vie d'un produit depuis l'extraction des matières premières jusqu'à sa livraison aux clients.

Valobat sur les rails



© Valobat - Valobat propose l'application mobile ValoDépôts pour gérer ses dépôts plus facilement

Valobat, l'éco-organisme qui accompagne les metteurs sur le marché dans la mise en œuvre de leur REP PMCB et déploie l'économie circulaire sur le terrain, faisait le 9 juin un point d'étape.

Alors que la REP est entrée en vigueur le 1^{er} mai dernier pour les metteurs du marché avec le démarrage des écocontributions sur leurs produits, des points de collecte (déchetteries professionnelles, points de reprise chez les distributeurs et plateformes de recyclage d'inertes) ouvrent progressivement pour proposer aux détenteurs de déchets une reprise sans frais de leurs déchets triés. « Dans les prochaines semaines, l'offre s'étendra vers la reprise directe sur les chantiers, dans les entrepôts des entreprises du bâtiment, sans oublier le démarrage de la reprise dans les déchetteries publiques », promet Valobat.

À date, Valobat compte aujourd'hui 52 collaborateurs répartis sur toute la France, rassemblant des compétences du monde du bâtiment et de la gestion des déchets. L'éco-organisme est gouverné désormais par 50 actionnaires (industriels, distributeurs et organisations professionnelles). Avec deux objectifs prioritaires : servir au mieux les adhérents dans la mise en place de leur responsabilité élargie et accompagner le geste de tri des détenteurs de déchets.

Quelque 3 800 adhérents ont rejoint Valobat, représentant selon l'éco-organisme, 54 % des metteurs sur le marché en France, soit 32 Mds € de chiffre d'affaires PMCB par an. Toutes les familles de produits sont représentées : la menuiserie (25 %), les métaux de construction (15 %), les métaux d'équipement (14 %), etc. Toutes les typologies de metteurs le sont aussi (60 % de fabricants, 30 % de distributeurs, 9 % d'importateurs et 1 % de place de marché). À noter que les "petits" metteurs (entreprises dont le chiffre d'affaires n'excède pas 10 M€) représentent 64 % des adhérents de Valobat.

Valobat a développé l'application ValoDépôts pour permettre aux artisans de valoriser leur démarche environnementale auprès de leurs clients et d'anticiper. L'outil permet de localiser le point de reprise le plus proche et adapté aux déchets, et de préparer le dépôt en amont de sa venue pour gagner du temps sur place (estimer le volume et le poids du dépôt, utiliser le guide de tri en cas de doute, réserver un créneau d'accueil, etc.). Ergonomique et intuitif, l'écran d'accueil offre un accès direct à toutes les fonctionnalités : "Mes dépôts", "Mes chantiers", "Guide de tri" et "Points de reprise".

Pour rappel, Valobat propose plusieurs solutions de collecte : pour les dépôts de moins de 50 m³, l'entreprise apporte les déchets dans un point de reprise du type distributeur, déchetterie professionnelle ou publique, qui les prend directement en charge, sans frais. Les entreprises qui le souhaitent peuvent également massifier leurs déchets de chantier sur leurs propres entrepôts et bénéficier également d'une reprise sans frais, à condition que les flux soient triés. Enfin, pour des chantiers produisant plus de 50 m³ de déchets issus de PMCB (équivalents à 2 bennes), la collecte des déchets triés s'effectue sur le chantier directement par un opérateur. Les déchets sont acheminés vers une plateforme de massification et un centre de tri, puis envoyés vers un exutoire de recyclage.

Enfin, pour faire progresser le recyclage, Valobat s'efforce de sensibiliser les entreprises, d'où la publication d'un guide de tri (disponible en version digitale ou papier), l'installation de panneaux de signalétique dans les points de reprise et de la PLV chez les distributeurs.

Des industriels mobilisés

Les industriels soutiennent le challenge en s'engageant et consentent à des investissements importants pour accompagner la transition. « *Nous sommes partenaires des structures existantes (Vinyl, Charte UFME, FERVAM), nous avons déjà structuré l'exploitation des chutes de production, nous rachetons par exemple la matière à Paprec, l'enjeu aujourd'hui qui se pose est la fin de vie et la déconstruction* », assure Yann de Bénazé. profine devrait annoncer des investissements lourds dans les prochaines semaines. Rehau devrait investir 5 M€ dans les deux ou trois prochaines années à Morhange et poursuivre ses efforts avec l'acquisition de nouvelles lignes de coextrusion. « *Nos clients fournissent leurs chutes et fenêtres en fin de vie à Paprec* », glisse Maxime Rehau, responsable marketing et communication de Rehau Window Solutions France. Rehau et Paprec sont partenaires depuis 2015. « *En 2021, un accord tripartite a été conclu entre Paprec, Rehau et ses clients partenaires. Ces accords s'inscrivent dans la durée et dans une vision globale du marché français avec pour principal objectif : un kilo de matière PVC collecté est égal à un kilo de PVC recyclé réutilisé par Rehau* », déclare Maxime Boileau(NDLR cf. vma 306 p. 18-19).



© Paprec-Rehau - 270 000 T de PVC sont recyclés à l'échelle du groupe Rehau grâce à une recette de granulés réinjectés dans la fabrication de nouvelles menuiseries avec PVC coextrudé

Dans le secteur de l'aluminium, Aymeric Reinert, directeur général de Profils Systèmes, indique que « les chutes de production sont collectées et reviennent en billettes depuis 20 ans ». Nous l'avons déjà évoqué dans nos colonnes, les travaux qui ont commencé en 2022 chez Profils Systèmes devaient permettre à l'industriel de renforcer les performances bas carbone de ses profilés. Le gammiste a adhéré à Valobat afin de muscler la proportion de matière recyclée dans sa production. La direction de Profils Systèmes s'est par ailleurs engagée à travers sa nouvelle politique QSEÉ, à accompagner, former et impliquer l'ensemble de son personnel pour que chacun puisse assumer son rôle et ses responsabilités en matière de qualité, santé et sécurité au travail, d'environnement et d'énergie.



Sandra Bertin, déléguée générale du SNFA

1. Le SNFA est actionnaire de Valobat, quel rôle et quel engagement cela représente pour le syndicat ?

Dès sa création, le SNFA s'est engagé dans la filière REP PMCB en devenant actionnaire fondateur de l'éco-organisme Valobat. Le SNFA est également administrateur de Valobat, et son président en exercice est aussi président du Comité de Secteur

"Menuiseries, Parois Vitrées et produits de construction connexes". Enfin, le SNFA a été membre fondateur de la catégorie 2a Métaux construction de l'Avis aux producteurs.

Cet engagement répond à deux objectifs : représenter toutes les entreprises de la filière menuiserie aluminium et, s'assurer de la façon de considérer les produits de notre filière au sein de cette REP.

Le SNFA travaille main dans la main avec les équipes de Valobat pour les accompagner dans la compréhension des spécificités des produits menuisés en aluminium, de la

conception, la fabrication, l'installation, ou le démantèlement jusqu'au recyclage en boucle fermée. Grâce à cette pédagogie, le SNFA, pour le compte de ses adhérents, a contribué activement à la construction des barèmes, et à leur juste calcul.

2. Comment accélérer dans la collecte des menuiseries à recycler ?

L'aluminium qualité bâtiment est un alliage particulièrement recherché qui possède une valeur économique importante. Par conséquent, depuis toujours, les menuiseries aluminium sont collectées et démantelées par les artisans, pour vendre l'aluminium aux professionnels du traitement de la filière des métaux non ferreux.

La mise en place de la filière REP PMCB oblige désormais ces acteurs à changer leurs habitudes et permettre un traitement plus global de ces déchets, notamment par la conservation intègre du vitrage.

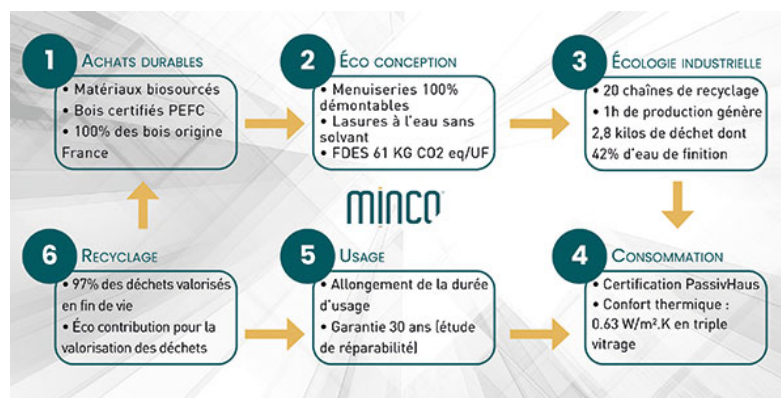
Les maîtres d'ouvrages, responsables du suivi et de la traçabilité de leurs déchets, doivent exiger le respect du cahier des charges et en identifier le coût. Pour faire évoluer les pratiques, ce cahier des charges spécifique doit être diffusé et appliqué par les acteurs en charge de la dépose des ouvrages aluminium.

Par ailleurs, la reprise des menuiseries aluminium doit faire l'objet d'une compensation financière auprès des entreprises pour permettre l'apport volontaire sur des points de collecte dédiés.

Aujourd'hui, peu de menuiseries aluminium arrivent sur les points de collecte du fait de la longévité de ces produits. Cependant, les obligations de rénovation des bâtiments tertiaires de plus de 1000 m², dictées par le "Décret Eco Energie Tertiaire", vont amplifier le volume de menuiseries aluminium déposées.

3. L'incorporation d'aluminium commence à être bien rodée, comment régler la question de la résistance à la corrosion ?

Tous les profilés aluminium du bâtiment, alliage AW6060 et AW6063, ont une composition normalisée par une maîtrise des différents composants (NF EN573-3).



© Minco - L'économie circulaire chez Minco

Chez Minco, Freddy Thomin, responsable marketing et communication, précise que « Minco travaille autour de 20 filières de recyclage depuis 2005, ce qui a permis de réduire drastiquement nos déchets banals (aujourd'hui, nous émettons en moyenne 2,9 kg de déchets banals par heure de production ». Les produits censés répondre à un besoin de se loger durablement sont conçus « dans le meilleur compromis ressources-durabilité ». Minco a adhéré à Valobat depuis octobre 2022. « Il s'agit d'une corde de plus à notre arc, un investissement complémentaire dans notre démarche collective de valorisation des déchets. Nos produits ont cet avantage d'être totalement démontables. Ainsi, les circuits de revalorisation des matériaux peuvent intégrer efficacement ces ressources

dans leurs plans de développement. Au-delà de cette notion de circularité, nous avons un attachement particulier à la réparabilité de nos produits, de sorte qu'ils ne soient pas nécessairement remplacés », explique Freddy Thomin. Enfin, Minco a intégré depuis le début de l'année le parcours de la CEC Ouest afin de transformer son activité. « Bien que nous soyons déjà connus pour être un acteur engagé dans la préservation de notre environnement au travers de nos produits écoconçus et responsables, notre ambition est de transformer notre modèle d'extracteur en économie régénérative. Nous suivons le parcours de formation jusqu'au mois d'octobre. À l'issue de ce parcours, nous espérons être en mesure de proposer un modèle économique encore plus vertueux qui intègre toute la chaîne de valeurs (fournisseurs, collaborateurs, utilisateurs...). Cet engagement est plus respectueux du vivant et s'inscrit dans une volonté de transformation durable sur le territoire en réconciliant écologie, économie et social », affirme Freddy Thomin.



Ludivine Menez, déléguée technique à l'UFME

1. En 2021, l'UFME a créé la marque FERVAM (Filière Engagée pour le Recyclage et la Valorisation des Menuiseries), où en êtes-vous ?

Aujourd'hui, nous recensons 126 signataires FERVAM dont 40 fabricants, 12 installateurs, 9 extrudeurs gammistes, 8 professions associées et 57 acteurs de collecte et recyclage. Le maillage commence à être intéressant. Nous avons ouvert une nouvelle section au sein de l'UFME dédiée aux recycleurs, elle compte déjà 5 adhérents.

La carte interactive des acteurs de collecte de menuiseries est en ligne sur notre site internet depuis le 17 avril

: <https://www.ufme.fr/developpement-durable/la-collecte-et-le-tri-des-menuiseries-en-fin-de-vie>

Dans la continuité de nos actions pour le recyclage en boucle fermée des menuiseries

en fin de vie, nous avons lancé un groupe de travail dédié aux emballages, ouvert aux adhérents UFME et signataires FERVAM, qui vise à accompagner les professionnels dans la collecte et le recyclage des emballages des menuiseries (fiches pratiques, recommandations de tri, ...), en anticipation de la future REP EIC (emballages industriels et commerciaux).

2. Quel bilan pouvez-vous dresser de l'année 2022 en termes de collecte et recyclage ?

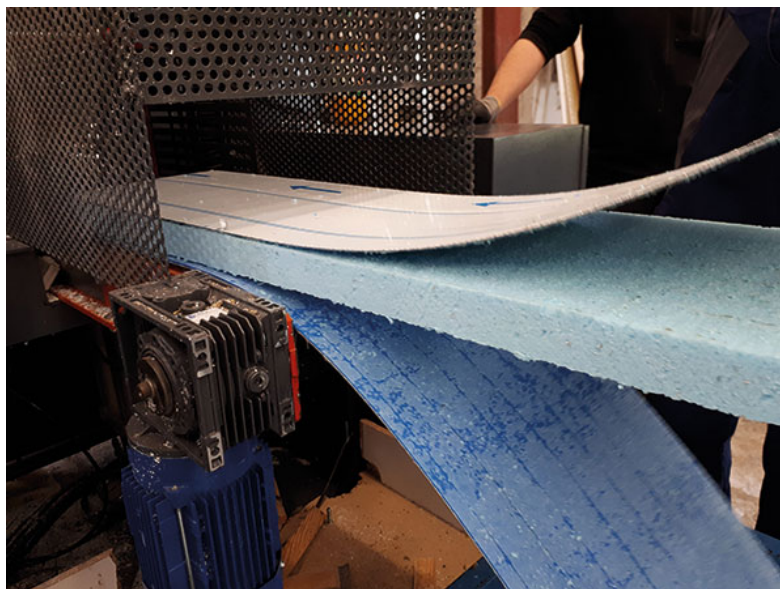
Nous ne disposons pas d'une vue exhaustive, mais l'échantillon que nous suivons nous permet d'affirmer que la matière régénérée augmente fortement. Par exemple, le verre plat issu de menuiserie en fin de vie est passé de 1 300 tonnes en 2021 à plus de 2 000 tonnes en 2022.

3. La REP a démarré au 1^{er} mai, avez-vous un commentaire ?

C'est un peu tôt, les points de collecte de la REP ont vocation à accueillir tous les déchets du bâtiment, alors que notre action se cantonne à la menuiserie. Nous échangeons régulièrement, car nos travaux sont complémentaires.

Des unités(s) spécifique(s)

D'autres initiatives illustrent l'engagement des industriels. Ainsi chez Deceuninck, « la stratégie consiste à devenir notre propre fournisseur de PVC recyclé », soutient Émile Coene, PVC Feedstock Lead de Deceuninck. Il y voit plusieurs avantages, « l'économie circulaire, la garantie d'un niveau de qualité important et plus de sécurité au niveau de la gestion des matières ». Deceuninck augmente les volumes. « En 2022, 25 000 tonnes de PVC en fin de vie ont été recyclés, notre objectif est d'atteindre les 40 000 tonnes d'ici 2024 », révèle-t-il. À terme, l'industriel s'est fixé comme feuille de route de produire du PVC recyclé bien au-delà de ses propres besoins afin de s'imposer sur le marché comme un fournisseur. Côté collecte, Émile Coene signale devoir s'adapter aux contraintes des différents pays. « Avec la REP, la situation évolue, mais tout n'est pas encore très clair ».



© Isosta - Séparation des composants d'un panneau Isosta

En 2020, Isosta s'est doté avec Repan de son propre service de démantèlement des panneaux sandwich en vue du recyclage de leurs composants. « Nous avons développé une technologie spécifique pour séparer l'aluminium de l'isolant, grâce à laquelle nous

*pouvons donc déconstruire et recycler les panneaux à plus de 90 % », se félicite Jean-Baptiste Limoges, directeur de Repan. L'idée étant d'éviter l'enfouissement des panneaux en fin de vie et de recycler et réinjecter la matière dans la production d' **Isosta** . L'activité industrielle de Repan a démarré en janvier 2022. « Cette année est celle de la montée en puissance, nous venons de signer l'achat d'un nouveau bâtiment afin d'agrandir le site, en 2023 nous devrions recycler 150 tonnes d'aluminium », ajoute-t-il. Repan réceptionne tous les panneaux à recycler, y compris ceux d'autres marques. Et permet au groupe de fermer la boucle. Au total, **Isosta** aura investi plus d'1 M€ dans sa stratégie durable. « Nos objectifs sont d'augmenter les volumes traités, d'intégrer notre action à celle des éco-organismes – nous sommes proches de Valobat et adhérent de l'UFME et du SNFA – et continuer à faire progresser l'économie circulaire, car plus nous envoyons de la matière à recycler à nos fournisseurs, plus nos produits réduisent leur impact », détaille Jean-Baptiste Limoges.*

« Au fond », conclut-il, « apprendre à déconstruire apparaît comme un bon moyen d'apprendre à écoconstruire, la déconstruction alimente la conception des nouveaux produits, nous avons de nombreux projets en ce sens ». À suivre !

— Véronique Méot

Photo ouverture © Paprec-Rehau - Rehau et son partenaire Paprec se sont fortement engagés depuis 2015 en faveur de l'économie circulaire incluant la collecte, le recyclage et la réutilisation des menuiseries en fin de vie, misant sur un véritable gisement d'exploitation en devenir. Ici, le site de Trémentines, près de Cholet(49), où Paprec Plastiques déploie sa principale unité de recyclage PVC

Source : verre-menuiserie.com

 **CP Signature**



**"Je suis
la référence
et la
satisfaction
des
professionnels."**



Modèle Akemel / Gamme Alu 80

N°1 de la porte d'entrée / Gammes bois, aluminium, acier et mixte bois-alu / Neuf, rénovation et sur-mesure

230 modèles, fabrication française

Service client personnalisé / Service après-vente intégré

Satisfaction globale: **91 %**
*(enquête via voice 11/2022
auprès de 400 clients distributeurs)



LES BELLES HISTOIRES D'ENTRÉES



Retrouvez tous
nos modèles sur
notre site

Ce rachat sert plusieurs axes stratégiques. « D'une part, la société Verrissima Habitat, qui fournit et pose des produits verriers dans le grand Est auprès d'une clientèle de particuliers et d'hôtellerie de luxe, ne disposait pas des cadres en bois nécessaires, d'autre part, nos clients fenêtriers souhaitaient ajouter les portes intérieures à leurs offres, nous pouvons désormais répondre à ces besoins », explique Patrick Gross. L'ici l'été 2023, une gamme complète devrait être construite. « Nous savons harmoniser les modèles, switcher du design d'une porte d'entrée vers une porte intérieure, mais pour l'instant, je n'ai pas identifié de demandes », ajoute-t-il. Le catalogue de portes d'entrée Verrissima s'enrichit cette année avec la gamme VeriEco, qui rééquilibre le positionnement du fabricant. « Nous utilisons des panneaux de 44-2 au lieu de 44-6 afin de proposer des portes plus économiques et plus écologiques, que nous équipons d'un retardateur d'éfraction et que nous déclinons en 20 designs, pour une baisse de prix réelle », assure Patrick Gross. Le succès a été immédiat. En seulement 4 semaines, cette collection représente 10 % des ventes. À l'opposé, le groupe lance la gamme Cristal Luxe, avec cristal local doré à l'or fin collé sur les vitrages... Enfin, Verrissima a créé les portes de tradition française – avec mureau et traverses – et une collection de vitrage à impression numérique dédiée.

Car la demande de portes vitrées reste soutenue. MEO décline sa dernière gamme suivant trois grands styles : des courbes élégantes, des portes avec de grands vitrages verticaux, des modèles plus traditionnels, plus cossus, avec grille intégrée dans le vitrage. Porté par le marché de la rénovation, la porte d'entrée, selon Aurore Fonteneau, directrice marketing de MEO, se pare d'options. « Les options permettent de personnaliser les modèles par un décor sérigraphié, des joncs affleurants à l'extérieur ou à l'intérieur, des plinthes, cimaises, couleurs rapportées ». MEO a commercialisé sa dernière collection en pleine crise sanitaire (en septembre 2020). « Nous avons enregistré des résultats très positifs en 2021, ainsi qu'en 2022, malgré un marché moins dynamique », témoigne Aurore Fonteneau. MEO qui a également mis l'accent sur l'isolation acoustique de ses portes monoblocs (30-35 dB), intègre de nouveaux designs dans la gamme Eclat : 8 modèles sortis en 2022 avec des motifs de décoration sur verre faisant appel



La collection VeriEco inspirée par Verrissima

"L'Essentielle" selon Euradif



Nouvelle vidéo tutoriel sur la pose et les réglages des portes Carpe Diem by Euradif

Pour répondre à la demande toujours plus forte de modèles d'inspiration industrielle, Euradif a développé une nouvelle collection de portes d'entrée au sein de la gamme Passage : la collection Essentielle. Alors que le dormant, les paumelles, les poignées et barres de tirage sont noirs, l'ouvrant monobloc est disponible dans 12 finitions placées tons bois. L'ouvrant est agrémenté de décors aluminium noir 9005 mat thermolaqué classe 2 pour une durabilité maximale. « Chaque semaine, nous présentons le prototype à nos clients visiteurs et le retour est unanime. Ils sont impatients de pouvoir proposer cette collection au sein de leurs offres porte d'entrée car il y a une réelle demande », se félicite Charles Creton, directeur communication et marketing d'Euradif. Côté intérieur, deux possibilités : une finition identique à la face extérieure ou un dormant/ouvrant thermolaqué blanc avec un rainurage rappelant le décor extérieur. La collection, commercialisée début avril, s'enrichira de nouveaux designs vitrés en septembre 2023. Pour le reste, Charles Creton constate que « la gamme Carpe Diem, commercialisée en janvier 2023, prend son envol, car elle répond aux attentes des consommateurs en termes d'économie d'énergie et de design minimaliste ; et pour les poseurs ayant déjà expérimenté la pose et la souplesse impressionnante des réglages de cette porte avant-gardiste, ils sont largement conquis ». Enfin, conclut-il, « le très fort engouement pour les modèles à moulures rapportées, avec cimaises cossues et grilles décoratives, tant en un vantail qu'en grandes dimensions avec des grilles dans l'imposte, ne se dément pas ».

à différentes techniques comme l'impression céramique, le laquage, le sablage, la sérigraphie. « Six mois après leur sortie, ces modèles représentent 15 % de la gamme », fait savoir Aurore Fonteneau. D'autres modèles contemporains devraient voir le jour chez MÉO au troisième trimestre.

K.Line a lancé l'année dernière sa collection Luminescence, ces portes d'entrée vitrées imaginées pour répondre aux tendances actuelles : un intérieur plus lumineux et un modèle personnalisable à son image. Cette nouvelle offre comprend aujourd'hui 33 modèles, dont 23 nouveaux designs et se démarque par un principe décoratif unique, offrant une porte d'entrée résolument moderne.

Syntesis - Porte battante affleurante et acoustique

Syntesis® Battant : une huisserie à la pointe - « Il ne manquait que l'insonorisation pour parfaire cette ligne esthétique et novatrice qu'est la collection Syntesis®, remarquée pour son aspect affleurant. Cette innovation répond à de nouveaux besoins de confort intérieur permettant de se mettre au calme avec le modèle 30db. Elle s'adapte aussi aux nouveaux modes de vie comme le télétravail, où dès une réduction de 34 db, les voix sont en partie couvertes permettant de ne pas être dérangé lors d'appels ou de visios. Elle est idéale pour les locaux nécessitant une très grande discrétion », déclare Olivier Guilliez, directeur général d'Eclisse.



Gamme Eclat - Modèle Flamme - ambiance intérieure avec 2 options de vitrage motif décor noir ou bleu (motif décor standard sablé) - MÉO

Gimm Menuiseries et Les Menuiseries Françaises présentent sept nouveaux modèles de portes d'entrée aluminium pour deux de leurs gammes emblématiques ; ci-contre, le modèle design et épuré Ecrin, issu de la gamme Tempo I avec ses discrètes rainures et ses légers filets aluminium intégrés - en neuf et rénovation avec finition bicolouration.



Les nouvelles portes d'entrée Luminescence (myriade, vue de l'intérieur) conçues et fabriquées par K.Line

K.Lire se targue de proposer les portes d'entrée vitrées les plus lumineuses du marché grâce à leur ouvrant semi-caché. Deux joncs en aluminium poli brillant viennent sublimer l'esthétique intérieure épurée de la porte, tandis que les vitrages se jouent de la matière en étant sablés, à effets réfléchissants ou dépolis.

Isolation thermique

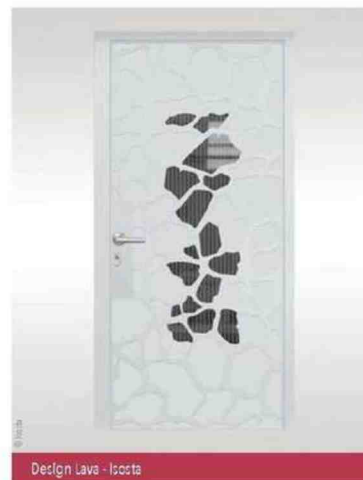
« Rehau et Volma ont codéveloppé un monobloc moderne qui marque la différence », se félicite Sébastien Coste, responsable de la communication de Volma ; « ce monobloc de 63 mm sur un dormant Rehau de 62 mm permet d'aboutir à un produit à haute performance thermique, que ce soit en périphérie par ses profils ouvrant et dormant et sur sa surface par son épaisseur et sa structure innovante ». Volma a également initié un nouveau partenariat avec le gammiste Cortizo, avec le développement de deux ouvrants monoblocs adaptables sur la gamme Millenium et COR 70. Enfin, confie-t-il, « un développement avec Profils Systèmes est en cours pour donner naissance prochainement à un nouvel ouvrant monobloc affleurant au dormant ».

Isosta a lancé une nouvelle gamme de panneaux plus design fin 2022 : la collection Signature. « Aujourd'hui, lorsque les consommateurs achètent une porte d'entrée, ils pensent décoration, extérieure et intérieure, avec par exemple du gris 7016 à l'extérieur et du blanc à l'intérieur pour la luminosité », résume Maximilien Coher, responsable marketing du groupe Isosta. Pour cet expert, la « porte d'entrée représente le prolongement de la décoration intérieure, elle ouvre souvent sur une grande pièce à vivre ». Isosta aligne donc trois modèles avec des motifs industrialisables, plusieurs formes de vitrages, avec de l'impression céramique, etc. « L'idée consiste à proposer au marché des matières aux effets plus nobles, effet béton, rouille, bois brûlé », précise-t-il. Le premier modèle, Lava, est commercialisé depuis le mois de mars 2023, les deux autres sortiront d'ici l'été. Une collection vivante, éphémère, pour laquelle Isosta projette d'intégrer de nouveaux matériaux.

Deceuninck se positionne avec une nouvelle gamme complète associant performances techniques et design minimaliste composée de deux modèles de portes d'entrée (et de



Partenariat Rehau-Volma - modèle Antonin



Design Lava - Isosta

Trio, l'offre commune d'Hörmann et GP portail

Les deux fabricants unissent leurs efforts pour proposer une offre assortie de portes d'entrée, portes de garage et portails, disponible en six motifs, six couleurs et trois finitions de décors (alu inox, bois frêne, bois noyer). Les portes d'entrée compatibles sont chez Hörmann Thermo 46, Thermo 65 et ThermoSafe. « L'harmonisation des produits à valeur s'impose, car les ménages qui disposent des budgets adéquats cherchent à donner du caractère à leur résidence, au-delà des besoins en performances thermiques et de sécurité », pointe Jean Sigot, chef de produit Hörmann. Néanmoins, au niveau des prix, les nouveaux décors se veulent accessibles.



Partenariat Hörmann - GP Portail : motif Vision



Infinity ThermoFibra proposé par Deceuninck

deux modèles de fenêtres) : la porte Infinity bénéficie d'un dormant de 76 mm avec renfort thermique et d'un ouvrant de 80 mm avec renfort acier et la porte ThermoFibra Infinity (technologie fibre de verre) se caractérise par un dormant de 76 mm avec renfort thermique et un ouvrant de 85 mm renforcé par de la fibre de verre continue (sans renfort acier). Cette version atteint des valeurs d'isolation thermique supérieures (Uf à partir de 0,99 W/m².K).

Couleurs assorties

« Nous répondons à la demande d'harmonisation en adaptant la forme du vitrage, l'insert inox ou la couleur, nous avons d'ailleurs décidé de rendre l'offre couleur de plus de 250 teintes disponibles en standard », annonce Sébastien Coste. Volma communique par ailleurs sur l'utilisation d'une poudre de qualité 'superdurable' ! « Les liants et les pigments utilisés dans ces produits offrent une excellente résistance aux U.V. et aux intempéries », souligne Sébastien Coste. Une offre appréciée. D'autant que Volma a pris soin de basculer certains films de plaxage dans des gammes de prix inférieurs. « Nous analysons la demande et affirmons notre volonté d'accompagner nos partenaires sur un marché compétitif », argumente-t-il. Le même souci d'accompagnement a conduit Volma à raccourcir les délais de fabrication des panneaux plaxés chêne doré et gris anthracite à deux semaines départ usine. « Nous croyons fermement que notre rôle ne se limite pas à la simple fourniture de produits, mais de services pour accompagner nos partenaires et faciliter la réalisation de leurs projets. Volma est le seul fabricant français de panneaux et d'ouvrants de porte à posséder au sein de son usine sa propre ligne de plaxage. Cet atout nous permet de garantir une production rapide, efficace et une qualité de produit optimale, et de proposer ainsi ce qui est sûrement le délai le plus court sur le marché pour cette typologie de produit », se réjouit Sébastien Coste. Une belle promesse.

V.M.



Porte Volma personnalisée (couleur, vitrage et insert)



Le groupe Jannée Inscrit en "Capitales" une toute nouvelle gamme de portes d'entrée en partenariat avec le savoir-faire et l'inspiration de l'atelier Fany Glass, expert récompensé dans la réalisation de vitraux d'art



La gamme Interstices de Riou Glass, jeu de lumière créé entre les deux verres extra-déjà du double-vitrage

CP Parement Skin Protect

TOITURE DE VÉRANDA

SKIN PROTECT, UN PAREMENT HIGH TECH

Isosta sort *Skin Protect*, un nouveau parement intérieur dédié à la toiture de véranda à la fois isolant, à rupture de pont thermique, plus épais, plus léger, antichocs et antirayures.



La finition blanc ultra mat de *Skin Protect* offre un plafond immaculé sans aucun défaut, éliminant tous les reflets de lumière tout en préservant la luminosité et l'esthétique de la véranda.

Le nouveau parement intérieur pour toiture de véranda *Skin Protect* vient compléter la gamme de panneaux sandwichs isolants pour toiture de véranda *Isotoit* d'Isosta. Ce parement intérieur est un revêtement de nouvelle génération, 70 % plus épais qu'un revêtement traditionnel et 32 % plus léger (1,30 kg/m²). Il est plus résistant aux chocs et aux rayures tout en étant plus léger, lui assurant un confort de pose et d'utilisation, du transport jusqu'à son installation.

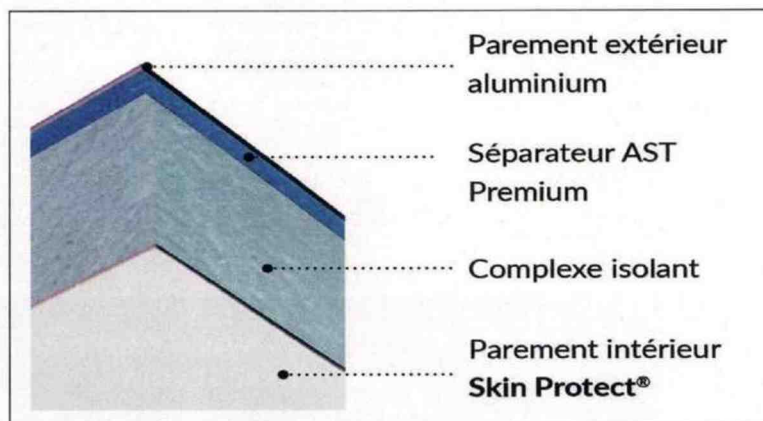
Le parement *Skin Protect* en intérieur présentera un coefficient (U) de 0,87 W/m²K. Sa composition et sa surface non laquée à l'aspect ultra mat blanc contribuent à la robustesse du revêtement, le rendant ultra résistant aux chocs et aux rayures pour une plus grande durabilité dans le temps. Sa finition blanc ultra mat offre également un plafond immaculé sans aucun défaut, éliminant tous les reflets

de lumière tout en préservant la luminosité et l'esthétique de la véranda. A noter que ce parement est compatible avec l'ensemble des panneaux de la gamme *Isotoit* entre chevrons, *Isotoit Light* (épaisseur en millimètres : 16, 32, 52, 82) et *Isotoit AST Premium* (épaisseur en millimètres : 32, 55, 85) en dimension de fabrication de 1 200 mm x 3 000, 3 500, 4 000, 5 000 et 7 000 mm.

D.Pa.

UN CONCENTRÉ DE NOUVELLES TECHNOLOGIES

Ce parement intérieur pour les panneaux de toiture de véranda est un concentré de nouvelles technologies. *Skin Protect* est un polymère technique qui, avec ses performances intrinsèques, élimine tout pont thermique et phénomène de condensation pour offrir un réel confort aux occupants, en hiver comme en été. Associé en parement intérieur aux complexes isolants des panneaux de la gamme *Isotoit*, il contribue à l'isolation thermique de la véranda. À titre d'exemple, un panneau *AST Premium Isotoit* en 32 mm avec un parement extérieur aluminium et le



ÉTANCHÉITÉ

Isosta complète sa gamme de panneaux

Le fabricant français Isosta complète sa gamme Isotoit, dédiée à la toiture de vérandas, avec Skin Protect, un parement intérieur isolant. Ce panneau, 70 % plus épais mais 32 % plus léger (1,3 kg/m²), assure le traitement des ponts thermiques et offre un aspect blanc traité anti-choc et anti-rayure qui préserve l'esthétique et la clarté de la véranda. L'industriel le présente comme un « polymère technique » qui élimine le phénomène de condensation pour offrir un meilleur confort, hiver comme été. La



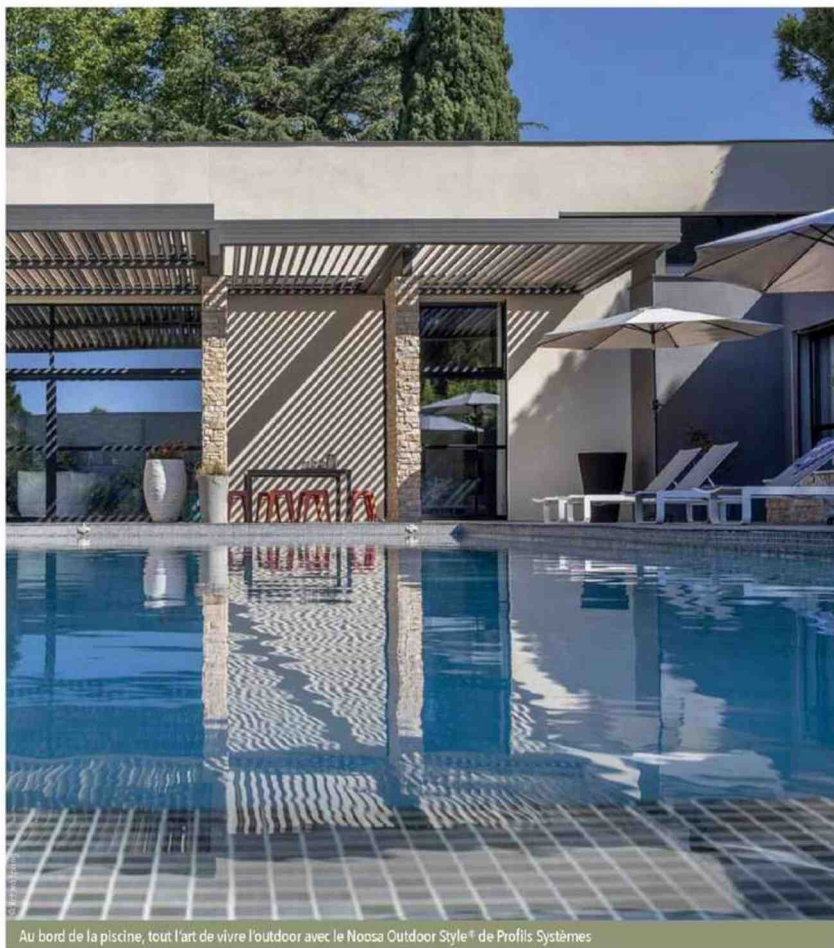
marque précise que le Skin Protect est évidemment compatible avec l'ensemble des panneaux de la gamme Isotoit entrechevrons, Isotoit Light et Isotoit AST Premium, disponible en dimensions 1 200 x 3 000 ; 3 500 ; 4 000 ; 5 000 ou 7 000 mm. ● G. N.

Interview

Outdoor : du carport à l'espace lounges près de la piscine (ou pas)

Aux côtés des traditionnelles vérandas, pergolas et carports, fleurissent désormais pool house et garden room, de nouveaux équipements pour aménager le jardin et gagner en confort.

“De nouveaux îlots à vivre se libèrent dans les jardins”



Au bord de la piscine, tout l'art de vivre l'outdoor avec le Noosa Outdoor Style® de Profils Systèmes

« **G**lobalement, le marché sort d'une grosse période de croissance post Covid et revient un peu à la normale, y compris dans notre segment haut de gamme, avec une demande similaire à son niveau en 2019 », déclare Vrège Jeloyan, directeur général adjoint de Vie & Vérandas. Un marché principalement soutenu par la pergola et le carport. « Après deux années 2021 et 2022 particulièrement dynamiques, en 2023 les demandes des clients finaux ralentissent, sans doute en raison de l'augmentation du coût de la vie et des arbitrages budgétaires... Mais chez Installux, nous estimons pouvoir réaliser les mêmes volumes grâce à des produits qui font la différence. Sur le marché de l'outdoor, nous travaillons en effet sur les

pergolas, carports et vérandas dans un même environnement car il s'agit d'une notion commune d'extension de la maison vers le jardin. Et nous observons d'ailleurs de plus en plus de projets couplés : véranda prolongée par une pergola, carport multi-usages, etc. », affirme Katalin Duc-Dodon, chef de produits Installux. Si la demande reste soutenue, le cycle de vente s'allonge. « Nous avons de nombreux contacts, mais les projets sérieux exigent plus de temps qu'auparavant, aujourd'hui les ventes de pergolas se concluent au deuxième ou troisième rendez-vous commercial, celles de vérandas au troisième, voire au quatrième », relève Sébastien Chartier, directeur général de Rénova. La hausse des prix – estimée entre 20 et 25 % – combinée à la hausse des taux d'intérêt freine les projets.



La pergola – et plus largement l'abri de jardin dans toutes ses déclinaisons – constitue bel et bien une nouvelle famille de produits à côté de la véranda et de l'extension d'habitat. « Nous pensons que ce marché va encore se développer, c'est pourquoi nous spécialisons une usine dans le sud de la France pour produire les panneaux de toiture et que nous proposerons quelques nouveautés pour l'été 2023 », annonce Maximilien Cohen, responsable marketing d'Isosta. Pour lui, alors que « le marché de la véranda souffre des hausses de prix, la pergola séduit et devrait évoluer vers un produit fermé ».

Tous les acteurs s'accordent sur un point : le marché de la pergola est pour le moins atomisé. L'engouement pour les produits outdoor aurait aiguisé les appétits. Quelques signes montrent qu'il commence à se structurer. Ainsi, le rachat par le groupe Burgermeister en fin d'année dernière de Solisystème, spécialiste de la conception et de la fabrication de pergolas climatiques entre autres. « La transition s'opère en douceur, le groupe souhaite développer le site de production et la puissance industrielle, de notre côté nous apportons notre expertise, c'est un beau mariage », commente Quentin Chassat, chargé de communication et de marketing de Solisystèmes qui fait figure de pionnier sur le marché de la pergola bioclimatique et devrait proposer un carport en fin d'année. Coublanc Store – devenu au 1^{er} janvier 2023 la Manufacture Sud Bourgogne (MSB) – a été racheté en 2022 par Akena Vérandas.

Carport, le produit en vogue

Avec 51 750 carports installés en 2022, le produit connaît une croissance de + 11,1 % par rapport à 2021 quand les abris de jardin enregistrent une hausse de 1,4 % d'après les chiffres de l'institut d'études MSI Reports (Marché des abris de jardin et assimilés en France, janvier 2023). Il aurait de beaux jours devant lui, notamment en raison du besoin de protection pour la voiture depuis que le garage s'est transformé en pièce à vivre. De nombreux acteurs se positionnent.

Marquises se lance avec, comme base, la structure aluminium de la pergola Izi (en un seul module de 3,50 m x 7,30 m), qui laisse la place de garer une auto et d'installer à l'arrière un box fermé. « Ce produit se différencie par son système en toile, une bâche de

Warema mise sur le parasol technique



« Plus mobile que les autres protections solaires, le parasol technique Caravita propose une approche différente, car l'utilisateur l'installe où il le souhaite, pas forcément près de la maison, il représente aussi une solution adaptée au secteur du CHR », déclare René Lebenthal, directeur général de Warema France.

KE rénove un attique de style industriel dans l'arrière-pays milanais



Cette immense terrasse embellie par le modèle Isola 3 de KE, décline ici trois pergolas en toile rétractable parallèles au sol, équipées de fermeture en PVC Cristal et éclairage Led dans un contexte contemporain - Télécommande Somfy Nina connectée à la domotique de la maison.



L'architecture bioclimatique de la pergola Izi conçue par Marquises, assure un confort d'ambiance avec nature et élégance

650 grammes, garantie 15 ans, qui résiste aux intempéries (grêle, chute de neige), s'avère facile à monter et à entretenir. Nous avons également prévu un système d'éclairage automatique par Leds », détaille Patrick Joyeux, directeur commercial. Deux modules peuvent en outre être assemblés afin d'abriter deux véhicules (6 m x 6 m avec 5 pieds). « Nous enrichirons prochainement ce produit de panneaux solaires », promet-il.

Soko, qui avait ajouté un carport en toiture plate à son catalogue, propose désormais une version cintrée. Chez Euganea Pannelli, Frédéric Mifsud, directeur commercial France, indique développer fortement le secteur des abris de jardin et aménagements extérieurs. « Nos clients assembleurs sont demandeurs de solutions, des plus simples (deux poteaux et une petite toiture) aux plus sophistiquées (poolhouse) ». Euganea Pannelli commercialise notamment un Car Toit qui se distingue par ses propriétés minimalistes, son esthétique et son caractère autoportant. « Un produit facile à mettre en œuvre et compétitif », souligne-t-il. Rénoval a développé un carport avec un box fermé par un coulissant ou une porte (jusqu'à 12 m²) pour sécuriser le rangement de matériel, de vélo ou moto. Rénoval investit un marché naissant, celui du pool house ou garden room. « Nous proposons sur la base d'une pergola un espace lounge avec un box fermé et de nombreuses options pour des applications multiples », précise Sébastien Chartier. SIB développe une offre avec « une structure permettant de construire un carport ou une pergola bioclimatique, selon le remplissage avec des panneaux sandwich ou des lames bioclimatiques », assure Benoît Cerqueus, son directeur général.

Pergola & pergola bioclimatique

« Le confort d'hiver est un élément déterminant pour l'évolution future du marché de la pergola, ainsi que son "accessoirisation" pour garantir un confort optimal », estime Julie Vandenbroucke, business developer Flandria Systems. L'industriel a mis au point des claustras coulissants permettant d'habiller la pergola. Au choix, des cadres coulissants en aluminium avec des lames fixes ou orientables et des cadres avec remplissage pour vitrage ou tôle décorative pour fermer la pergola. « Ainsi, les utilisateurs se protègent du vent, de la pluie, des rayons de soleil et



Avec Izi Car Lux, Marquises décline un carport architectural, performant, léger, résistant et simple à poser



Le carport photovoltaïque de Soko prend le meilleur du soleil



Chez Rénoval, son carport box abrite tout un savoir-faire



Dickson renouvelle sa gamme



Solar Fabrics (173 références)

Chez Dickson, l'actualité est également marquée par la nouvelle collection de toile acrylique : Dickson Solar Fabrics qui comprend 173 références, dont 58 nouveautés. À noter le renforcement des unis texturés (références Link et leurs 17 coloris) et des piqués, des tweeds, des chinés, ainsi que le renouvellement des rayures, plus discrètes, en

cohérence avec les dimensions XXL des systèmes de protection solaire. Le fabricant annonce également le lancement ce printemps du dernier modèle de la collection Dickson SWK-Zip pour répondre aux systèmes de grandes tailles (rideaux latéraux de pergolas) en complément de la gamme Sun Worker Top (SWK-Top), microperforée étanche - imperméable et translucide - dédiée aux toitures de pergola et sortie l'année dernière.

des regards externes. Il est également possible d'ajouter un éclairage Led tout au long de la pergola pour créer un cocon chaleureux, ouvert sur l'extérieur », ajoute-t-elle. Au total, cherchant à inspirer les consommateurs, Flandria met en avant 5 ambiances : une pergola en série froide avec remplissage par verre et/ou vitrage, la pergola bioclimatique, ainsi que des variantes pool house, garden house et carport avec stockage.

Warema se positionne avec trois produits : la pergola bioclimatique à lamelles orientables, la toile rétractable et la version L50 View Tex en verre. Marquises a ajouté les parois vitrées à son offre en 2022 : ce nouveau système de vitrage coulissant et pivotant Open Sol offre une ouverture totale aux pergolas Open et Izi. Sans roulements, son fonctionnement est assuré par glissement des panneaux sur des rails avec pistes teflonées. Le rail inférieur est proposé en version standard ou encastrable. L'ouverture des vitrages se fait vers l'intérieur

et l'ensemble est rabattable sur l'une des deux extrémités (droite ou gauche). La largeur des panneaux vitrés peut aller jusqu'à 800 mm pour une hauteur maximale de 2 865 mm sur un dispositif de plusieurs panneaux par ouverture. La porte latérale est équipée d'une poignée côté intérieur et extérieur en option.

Présent sur le marché de la pergola depuis 2014, Profils Systèmes cherche à renforcer ses positions grâce au concept Noosa Outdoor Style®. « Nous souhaitons proposer un maximum de configurations à partir d'une structure unique en aluminium (pergolas bioclimatiques, à fermeture manuelle ou motorisée, à lames fixes, rétractables ou vitrées, carports, gazebos, bardages, escaliers, lambourdes aluminium...) », explicite Aymeric Reinert, directeur général de Profils Systèmes. Les toitures peuvent même se mixer entre elles grâce à une traverse intermédiaire.

La gamme Eclipse d'Instalux se pare d'un kit motorisation/climatique des lames qui rend la mise en œuvre plus facile et le système plus robuste. Simple Flex, c'est son nom, se compose d'un moteur vérin électrique inséré dans la poutre pour préserver l'esthétisme et le design de la pergola. L'embarque une crémaillère avec système d'entraînement des lames par pistons aux mouvements fluides, résistant, silencieux et sans entretien.

Constatant que la pergola est un produit "Plaisir", Glass Systems veut en faire un produit "confort". « Nous sommes spécialistes des verres panoramiques, nous proposons donc une alternative avec une pergola fermée par du vitrage et équipée de protection solaire, qui n'est ni une véranda, ni une extension, mais qui en demi-saison, apporte du confort thermique en limitant les déperditions et en régulant la chaleur par l'orientation des lames », argumente Jérémie Normani, directeur de Glass Systems. La fermeture panoramique favorise les apports en luminosité à l'intérieur de la maison, la protection solaire assure la régulation. « Le concept lancé en début d'année reçoit un bon accueil, car il apporte une réponse supplémentaire au marché », confie Jérémie Normani.

Chez SIB, Benoît Corquius reconnaît être fréquemment sollicité pour des projets architecturaux : « nous réalisons ainsi des pergolas



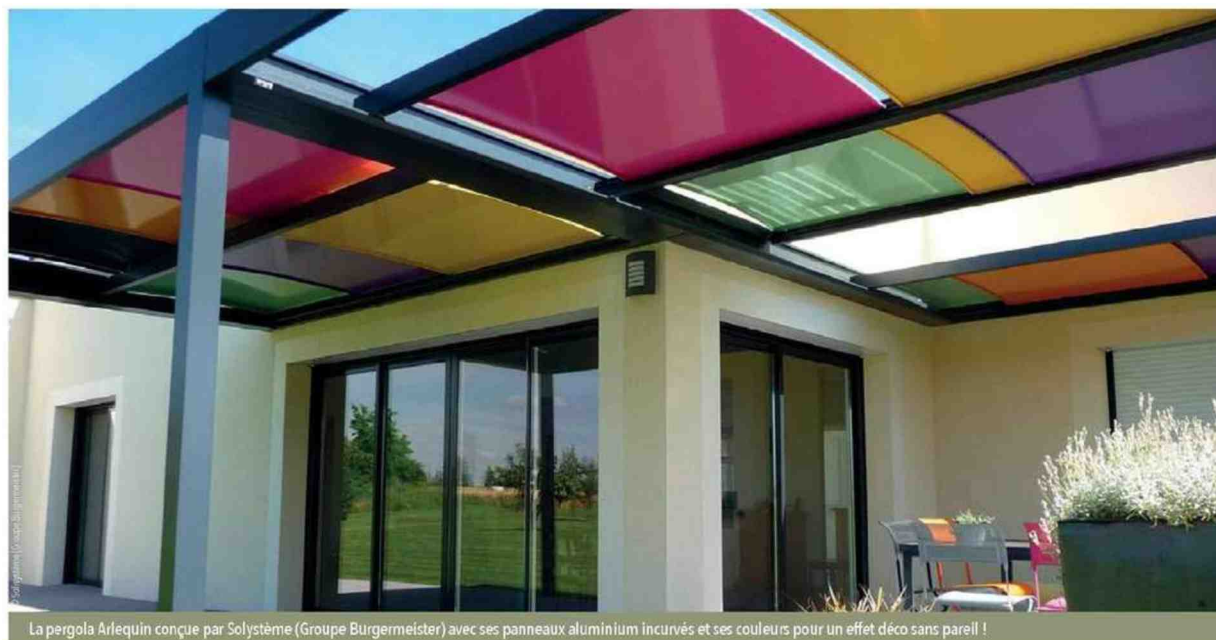
Le concept multiprimé Ilo de Sepalumic souligne les ambiances avec élégance avec différents types de toitures allant de la lambourde aluminium à la voile d'ombrage



Pionnier des tendances, Profils Systèmes fait fleurir les gazebos dans les jardins



Toute la douceur de vivre avec le pool house de Soko qui s'équipe en toiture de panneaux sandwich et de panneaux photovoltaïques



La pergola Arlequin conçue par Solystème (Groupe Burgermeister) avec ses panneaux aluminium incurvés et ses couleurs pour un effet déco sans pareil !

encastrées ou semi-encastrées entre les murs, sans poteau, nos clients artisans doivent adapter le produit à la configuration du chantier, chaque pergola est spécifique ». S.B, qui propose de nombreux accessoires de confort, cherche aujourd'hui à compléter son offre afin de proposer un panier moyen plus accessible. Benoît Cerqueus communique également sur « le dévissage des espaces à vivre déportés, semi-couvert, installé dans le jardin, des îlots aux parements latéraux variés (toiles, coulissants, lames larges, etc.) et autonomes en électricité, puisque les déclinaisons solaires des pergolas et carports ont le vent en poupe ».

Plein feux sur l'énergie solaire

Une des vraies nouveautés dans le secteur outdoor provient en effet du solaire. Les fabricants équipent leurs produits de solaire pour les rendre autonome. « Le groupe MSB a pris de forts engagements RSE pour développer les produits de demain, qui se matérialisent au mois d'avril par l'alimentation autonome solaire de l'ensemble des pergolas », témoigne Pierre Marsaglia directeur de Coublanc Stores. Solar Power System motorise les lames, les ZIPS périphériques, l'éclairage. « Les panneaux solaires peuvent être installés sur le fronton de la pergola ou sur une toiture ensoleillée plus éloignée », note-t-il.

Soko commercialise deux nouveaux modèles : une pergola à lames en entrée de gamme (5 m de large x 3 m de profondeur) et une en gamme intermédiaire qui peut recevoir des stores et des coulissants. « Grâce à l'énergie solaire, la pergola devient autonome et n'exige plus l'intervention d'un électricien lors de son installation, nous fournissons la batterie », avance Dany Rabiller, directeur général d'Akena-Soko. Un carport équipé de panneaux photovoltaïques devrait être disponible chez Soko au 1^{er} juin. Tout comme le poolhouse de la marque présenté l'an dernier à Batimat, qui

s'équipe en toiture de panneaux sandwich et de panneaux photovoltaïques. « L'électricité ainsi produite peut servir à l'autoconsommation, à l'alimentation du bloc de filtration d'une piscine par exemple », fait savoir Dany Rabiller. L'autonomie énergétique reste au cœur des préoccupations de Marques qui propose trois stores en version solaire : Ambre autonome, Jade autonome et Loggia autonome. La pergola Izi et le store ZIP s'affichent aussi en version autonome. Marques a développé un nouveau moteur spécifiquement adapté à l'ensemble de ces produits autonomes.



Idi, le claustra à lame Vertré de Coublanc fait plonger ses utilisateurs dans le confort maximal



Glass Concept, la nouvelle solution clé en main d'aménagement avec pergola fermée en verre pour terrasses et jardins ; cet îlot de verre imaginé et fabriqué par Glass Systems se fait fort d'accueillir toutes les saisons, tour à tour jardin d'hiver, salon de jardin couvert, pool house, solarium, cuisine d'été ou encore zone de relaxation...

Teleco pilote l'outdoor

Teleco remplace sa box par la TV Slim pour orienter les lames des pergolas bioclimatiques. « Il s'agit d'un produit tout en un, ultra fin, qui s'intègre dans les profils, et fournit l'électronique de pilotage et l'alimentation en 24 Volts, il sera disponible en plusieurs versions, y compris pour gérer l'éclairage », informe Valérie Barisain-Monrose, directrice générale de Teleco Automation France.

Quant à TV Stick, cousin du TV Slim, il pilote les vérandas en embarquant également l'électronique et l'alimentation pour motoriser l'éclairage Leds.

Enfin, Teleco s'est penché sur les besoins des carports et propose un détecteur de présence qui commande l'éclairage automatiquement.

La nouvelle ligne de pergolas bioclimatiques à couverture rétractable Velvet, signée Gibus



Le concepteur-fabricant italien de l'outdoor design présente ses modèles Velvet et Velvet Plus, une nouvelle ligne de pergolas bioclimatiques pour déployer la vision haut de gamme d'un espace extérieur associant à sa valeur esthétique la polyvalence d'un contenu technologique élevé. Proposés dans la version îlot et dans la version adossée frontale ou latérale, Gibus libère ici de nouveaux atouts : la couverture rétractable complètement fermée, orientée ou rétractée, grâce à laquelle il est possible de créer des scénarios d'entrées de lumière en fonction de l'environnement extérieur. Les lames qui composent cette structure peuvent en effet être positionnées à zéro degré, à savoir à l'horizontale, pour un ombrage complet et une protection maximale contre les aléas de la météo, avec possibilité également de les orienter jusqu'à 85°, c'est-à-dire verticalement, pour créer un microclimat idéal sous la pergola; enfin, une fois inclinées, les lames peuvent également être repliées, pour bénéficier d'une luminosité totale et profiter de la beauté du ciel.

Concentré de technologie

Fruit de l'engagement de Gibus vers les objectifs les plus élevés en termes de design et de confort, son équipe R&D a ainsi conçu le système Velvet Motion (brevet déposé), rendant indépendants les mouvements de rotation et de rétraction des lames. « *Extrêmement avancé d'un point de vue électronique et mécanique, Velvet Motion permet un double mouvement mécanique généré par deux types de moteurs différents* », explique le porte-parole de la marque. « *Un moteur linéaire active la rotation en déplaçant une barre de traction permettant aux lames de s'orienter de 0 à 85° ; de plus, un motoréducteur actionne un système rotatif sur la courroie de transmission entraînant une série de chariots reliés à des pantographes intégrés dans le périmètre latéral de la structure, reliés à leur tour aux lames pour une rétraction totalement fluide de la couverture* ». Par ailleurs, Gibus offre à ces deux nouveaux modèles la technologie brevetée Side Seal qui, avec la couverture fermée, assure l'isolation périmétrique des lames pour les meilleures performances possibles, jusqu'au brevet Quick Blade System facilitant l'installation et la manutention des opérations d'accrochage et de décrochage des lames. Enfin, l'intégration dans la structure des fermetures ZIP screen ou de vitrages, tout comme les systèmes d'éclairage Leds ou audio viennent parfaire un confort exceptionnel.

A.B.

Cubisme chez Sunflex avec le SF300



Le fabricant allemand Sunflex de systèmes de verre à haute valeur ajoutée puise dans son répertoire de performances une alternative en matière de design avec la forme cubique de son système SF 300, simple et élégante. L'inclinaison de 2° du toit avec une gouttière de récupération d'eau sur tout le pourtour permet d'évacuer les eaux de pluie de façon efficace. Le SF 300 présente par ailleurs un petit débord de toit sur tout le pourtour avec un larmier pour minimiser la salissure du vitrage latéral ou des stores verticaux pouvant s'y intégrer, sans aucun raccord à vis visible. Flexible et facile à monter, côté sécurité, il se montre particulièrement résistant aux intempéries, protégé des vibrations par des supports spécifiques en cas de vent violent et de charge de neige jusqu'à 350 kg/m² avec la statique standard, étendue à 500 kg/m² avec une statique individuelle !

Sepalumic améliore les temps de fabrication et de pose



La nouvelle pergola bioclimatique dispose d'accessoires développés pour assurer un confort à la pose (nouveau kit de fixation du vérin, assemblage des piliers dans la barre d'entraînement préusinée en atelier, nouveau kit d'entraînement des lames avec embouts rigides en inox)

La nouvelle pergola bioclimatique de Sepalumic mise sur ses performances techniques, sa fiabilité (avec une structure renforcée) et l'esthétique. Elle permet en effet d'intégrer les éléments techniques en toute discrétion (aucune vis n'est apparente, la motorisation est cachée, les fixations murales et descentes d'eau sont invisibles et le jeu lames-poutre diminué). Sepalumic a souhaité soutenir ses clients fabricants en optimisant les temps de fabrication, montage et assemblage. Ainsi, la conception d'une nouvelle traverse haute, comprenant un système d'intégration moteur simplifie l'installation. Le passage des câbles pour les luminaires est prévu dans les réservations de la poutre. Le nouveau porte-lame, désormais préusiné, se glisse directement dans la traverse, ce qui évite tout risque d'erreur de positionnement et un gain de temps en fabrication assuré. Enfin, un système d'axes à pose rapide a été développé pour simplifier cette opération de montage.

Véranda & extension d'habitat

Soko lance ce printemps une toiture plate avec différents niveaux de performances en matière d'isolation thermique et une esthétique intérieure "Kontemporaine" (un large choix de finitions et l'intégration du vitrage de Sageglass en puits de lumière notamment).

La véranda est de moins en moins outdoor et de plus en plus une extension de l'habitat. « Le coefficient d'isolation thermique globale d'une véranda a été révisé par la profession pour être fixé à 2,1 afin de répondre aux exigences de la RE2020 ; chez Vie & Veranda nos produits sont déjà en dessous, ce qui nous permet, c'est notre fer de lance, de revendiquer le caractère extension d'habitat de nos vérandas, avec une couverture sur la maison, mais des performances thermiques et acoustiques au même niveau que l'intérieur », explique Vrèje Jeloyar. Les modèles disposent d'une toiture qui absorbe le bruit par exemple. L'offre de Vie & Veranda se différencie aussi



Duo de charme véranda + pergola chez Vie & Veranda

par l'alliance d'une structure en bois et d'un habillage en aluminium. « Les vérandas bénéficient ainsi des avantages des deux matériaux, l'isolation thermique et acoustique du bois et la facilité d'entretien de l'aluminium notamment », poursuit ce dirigeant. Vie & Vérandas travaille à l'amélioration des performances des matériaux, via le développement d'une gamme de profilés aluminium avec Profils Systèmes et de vitrage avec Saint-Gobain. « Nous avons breveté un système d'assemblage pour que les châssis ne se tordent pas en cas de gros écarts de température », glisse Véreje Jelcyan. Enfin, Vie & Vérandas propose sa gamme Duo (vérandas, pergola) avec un auvent qui prolonge l'espace aménageable en abritant la terrasse. Ce produit se décline en deux versions : un habillage extérieur en aluminium ou un habillage en bois apparent.

Spécialiste de la véranda, Eugenia Pannelli défend son "Domusystem", la toiture extra plate qui limite l'effet bilame grâce à ses trois couches de panneaux (un panneau de 85 mm, une mousse usinée et la toiture de 55 mm). « Lorsque la température extérieure est élevée, le sandwich isole le système et réduit la dilatation naturelle de l'aluminium », résume Frédéric Mifsud. Lancée depuis dix-huit mois environ, la solution rencontre son marché.

Pour faire face aux contraintes budgétaires des ménages, Flandria a décidé de développer une verrière plus légère à toiture plate, économique et facile à monter. « Cette verrière, nommée Light Roof, répond à la tendance du marché par son design épuré, elle est illimitée en largeur et permet d'aller jusqu'à 2 m de profondeur (en fonction du vitrage). Il est également possible de mixer différentes épaisseurs de vitrage », énonce Julie Vandenbroucke. En outre, elle est compatible avec la toiture plate Residence (en aluminium et en charpente bois/aluminium), le produit phare de Flandria Systems.

Kawneer a depuis longtemps anticipé le besoin en extension d'habitat avec son produit modulaire et modulaire haut de gamme Extens'K et avec son offre de véranda Kajole, plus accessible. « À l'écoute de nos clients, nous faisons évoluer nos offres régulièrement, en fonction des exigences des réglementations thermiques, mais aussi pour répondre aux besoins de structures plus grandes ; nous renforçons l'inertie et développons des techniques au niveau des chevrons afin qu'ils supportent des poids plus importants,



Light Roof vu chez Flandria



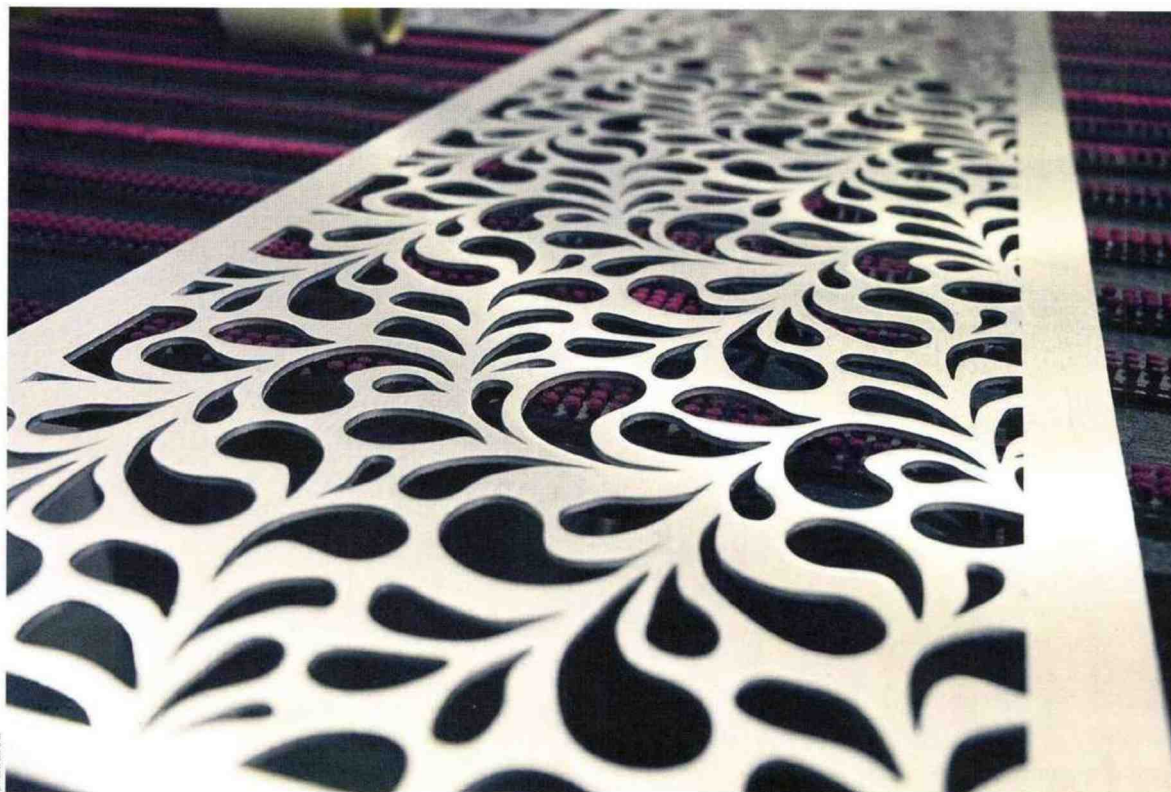
La gamme Extens'K, un concept novateur d'extension modulaire et évolutif conçu et développé par le gammiste aluminium Kawneer, permet de créer et valoriser de nouveaux espaces adaptables à tous projets : salon, bureau, home cinéma, cuisine, chambre...

sans rajouter de poteaux par exemple, tout en garantissant l'aspect esthétique », soutient Audrey Noguera, responsable marketing produit Kawneer France.

En tant que spécialiste d'extensions et vérandas haut de gamme, Solarlux propose une offre de solutions techniques étendue. Ses vérandas (toiture et parois verticales) favorisent les apports énergétiques naturels. Ainsi, l'extension d'habitat SDL Avalis, dont la toiture, composée de panneaux de

bois massif lamellé-collé de cinq couches ou plus, se décline en toiture en surplomb incliné ou en toiture plate à inclinaison à peine perceptible à l'œil nu. Le système permet d'intégrer des puits de lumière à l'aide de verrières isolées en aluminium ou en bois avec capotage extérieur en aluminium. Un produit évolutif puisqu'il peut aussi s'équiper de fenêtres de toit motorisées et de stores d'ombrage.

V.M.



© Cadiou

Grâce à l'internationalisation des process, le breton Cadiou développe une découpe laser sur mesure, par commande numérique.

MANAGEMENT

Les **parades anticrise** montent en gamme

Après trois ans de crises entraînant ruptures d'approvisionnement et variations brutales des prix de l'énergie et des matières, les industriels ripostent et renforcent la maîtrise de leur process comme de leur logistique.

Ces dernières années, les fabricants sont confrontés à de fortes variations du prix des matières et de l'énergie conjuguées aux ruptures d'approvisionnement et à des difficultés de trouver de la main-d'œuvre qualifiée pour faire face au rebond d'activité. Les stratégies industrielles ont dû être revues à l'aune d'un environnement imprévisible. Faut-il augmenter les stocks, ce qui demande de la trésorerie ? rapprocher la sous-traitance, internaliser la production ? Globalement, l'enjeu consiste à augmenter sa réactivité et sa résilience tout en maintenant sa rentabilité...

Depuis vingt ans, la stratégie du gammiste alu Profils Systèmes, qui est celle du

groupe Corialis, est limpide. L'ensemble de la fabrication (extrusion, barrettage et laquage) de son usine de Baillargues (34), qui est destinée à l'ensemble du territoire national, est internalisée. « *Côté approvisionnements, nous avons connu des difficultés pendant la pandémie avec les barrettes isolantes, dont les délais de livraison sont passés de six semaines à six mois l'an dernier. En devenant plus autonomes, nous sommes plus réactifs et gérons mieux les aléas de production grâce à un stock intermédiaire de produits semi-finis* », se félicite Aymeric Reinert, directeur général de Profils Systèmes. Sur de petites quantités, à destination du réseau diffus, le fabricant peut garantir des

délais de deux à trois semaines avec un panel de couleurs très large. Mais pour demeurer dans la course, il faut aussi mener des investissements industriels lourds. Ainsi, l'industriel vient-il d'investir dans une deuxième presse (plus de 15 millions d'euros bâtiment compris), qui sera opérationnelle début 2024.

Autre gammiste, Veka France est alimenté en compound (mélange) PVC par sa maison mère en Allemagne, ce qui sécurise l'activité de fabrication de l'usine de Thonon-les-Bains (74). Depuis 2020, début de la pandémie, l'industriel a dû faire face à la difficulté de prévoir les évolutions aussi bien pour le coût et la disponibilité des matières premières que

pour la vente de produits. « Nous nous sommes efforcés de faire progresser la flexibilité des équipes et d'optimiser les stocks afin de gagner en réactivité et en souplesse. Un prévisionnel des ventes sur trois mois est exploité, associé à un historique et couplé à la capacité de production, afin d'optimiser les pics de fabrication en jouant sur le stockage. Nous utilisons un tableur en lien avec SAP, notre logiciel d'ERP et le résultat donne satisfaction », détaille Tayeb Derradj, directeur des opérations chez Veka. Un suivi régulier du taux de services, du niveau de stock et de l'écart entre le réalisé et le prévisionnel, permet d'affiner le calcul des ventes à venir. Un projet en cours porte sur la création d'un grand centre logistique, de préférence près de l'usine, puisqu'il s'est plus possible d'augmenter sa surface. Cette extension logistique permettra d'accroître la capacité de production.

Internaliser, l'autre solution

Reste que la méthode du flux tendu et le recours systématique à la sous-traitance ont montré leurs limites. Le cœur de métier du groupe Ridoret est la menuiserie (fenêtres et porte-fenêtres) fabriquée sur quatre sites tandis que les volets roulants sont assemblés à partir de sous-éléments achetés déjà montés. La moitié du chiffre d'affaires de l'activité fabrication concerne la menuiserie bois conçue et fabriquée en interne. « Internaliser des travaux qui sont chronophages ou présentent des incertitudes quant aux délais constitue une évolution. Comme nous produisons du sur-mesure, nous essayons que nos fournisseurs soient situés au maximum à une demi-journée de route, afin d'obtenir rapidement des corrections ou du dépannage », assure Damien Reveau, directeur général délégué du groupe Ridoret. En PVC et en alu, le fabricant sous-traite à la fois la conception, sauf pour la menuiserie parietodynamique, et l'extrusion auprès des gammistes. « Nous sous-traitons si les compétences n'existent pas en interne et s'il existe des fabricants compétents à proximité, à l'exemple de l'assemblage de vitrages ou du cintrage des traverses en PVC ou alu. Chaque cas est à étudier. Le groupe comprend plusieurs sites de fabrication et il peut s'avérer rentable de centraliser sur un seul site en sous-traitance certains travaux



L'usine de Cholet d'Isosta a pris le parti de fournir des composants à dimensions et prêts à être montés. Ici, fabrication des volets, coulissants ou battants.



La stratégie du gammiste Profils Systèmes est d'internaliser l'ensemble de la fabrication. Ici, le laquage dans son usine de Baillargues (34).

comme la fabrication des panneaux de soubassement de portes », précise Damien Reveau. Au fil des ans, le fabricant breton de portails, garde-corps et clôtures Cadiou a internalisé certains process sur son site industriel de Locronan (29). « Nous avons gagné en réactivité en intégrant notre propre ligne de découpe laser. De même, il y a cinq ans, le laquage a été internalisé. Auparavant, il était sous-traité loin de notre usine. Désormais, notre bilan carbone est amélioré. Que ce soit pour la découpe laser ou le laquage, le process intégré est similaire en coût à la sous-traitance mais nous gagnons en services et en contrôle qualité », assure Jean-François Legault, directeur commercial chez Cadiou. La gestion des commandes clients et des achats, l'optimisation des stocks et l'organisation des tournées de

transports, sont inséparables d'une bonne stratégie. Aussi Cadiou a-t-il décidé il y a une vingtaine d'années de monter la société Cadiou Transport afin d'internaliser le service de transport.

Optimiser la logistique

Auparavant, les portails fabriqués à l'usine de Locronan étaient confiés à des transporteurs sous-traitants. Avant d'être livré chez le client, le portail changeait plusieurs fois de camions via différentes plateformes logistiques, ce qui augmentait le risque qu'il arrive abîmé. Maintenant, Cadiou Transport possède une flotte de 42 camions et livre directement chez les clients une très grande partie des 300 portails fabriqués quotidiennement. « Nous avons investi dans plusieurs plateformes logistiques, d'abord à Compiègne, »



© Menuiserie Revau

L'usine de Revau à Combrand (79) fabrique les menuiseries bois pour le groupe Ridoret.



© Veka Sempahore

L'investissement de Veka dans l'outil de production de l'usine de Thonon-les-Bains est permanent pour rétrofitter certaines lignes d'extrusion (photo) et augmenter les outillages de co-extrusion.

» pour distribuer dans le Nord et la Belgique, puis à Lyon, enfin à Châteaubourg (35), à l'est de Rennes. Nous envisageons d'en ouvrir une quatrième dans le Sud-Ouest», se félicite Jean-François Legault. Chez Tir Technologies, la stratégie repose sur une sous-traitance minimale et une maîtrise en interne de la fabrication grâce à son usine de 33 000 m² de Kilstett, près de Strasbourg. « Nous avons investi dans deux chaînes de laquage, dont la première acquise il y a quinze ans. Ces chaînes semi-automatiques permettent de changer de couleur plusieurs dizaines de fois par jour tout en garantissant les mêmes délais de fabrication », précise Patrick Joyeux, directeur commercial chez Marquises (Tir Technologies). Malgré la pandémie, le marché des stores et pergolas a connu une progression très importante en 2020 et 2021, et s'est bien maintenu en 2022. La sécurisation des approvisionnements devient capitale. L'industriel possède un stock pour tenir une demi-saison sur les accessoires électroniques tels les boîtiers de commande. Les délais de

huit semaines chez les fileurs d'aluminium de mandant d'avoir des stocks conséquents, d'autant que l'activité stores et pergolas est saisonnière et qu'une forte réactivité est nécessaire. « Nous avons acquis il y a deux ans deux grands transstockeurs automatisés. Le logiciel Kardex gère les commandes et l'organisation du stockage robotisé en lien avec le logiciel de gestion, un ERP acquis en 2022 », complète Patrick Joyeux.

L'entreprise Isosta, elle, fabrique des panneaux sandwich de remplissage de menuiserie, des panneaux isolants pour l'habitat et les façades. Le sandwich est composé de deux parements aluminium et de XPS (polystyrène extrudé) comme isolant ou de la laine de roche pour la protection incendie des bâtiments ERP. « Nous fournissons pour du process 'juste-à-temps' des composants à dimensions et prêts à être assemblés. Nos clients sont des menuiseries industrielles situées dans le Grand Ouest, les Pays de la Loire ou le Nord Aquitaine. Leurs process de montage très linéaires nécessitent des composants

prêts à être montés, soit fabriqués sur site, soit achetés en sous-traitance. Nos produits sont sous Avis Technique du CSTB et ont passé les tests de durabilité avec un point de vigilance sur la tenue du collage », précise Didier Boudard, directeur de l'usine de Cholet chez Isosta.

L'enjeu environnemental

En outre, Isosta a mis en œuvre une feuille de route de la décarbonation. En août 2022, le site industriel de Cholet a doublé de surface. Conçue et réalisée par l'architecte Stéphane Angelloz de l'agence Acte I à Brignais (69), la nouvelle usine a vu sa toiture végétalisée et accueille un système innovant de façades actives grâce à des cassettes aluminium derrière lesquelles circulent un fluide calorifique qui alimente la PAC et une toiture dimensionnée pour supporter le poids d'une future centrale solaire PV. La réduction de l'empreinte carbone est aussi stratégique chez Profils Systèmes. Produire en France permet de bénéficier d'une politique énergétique décarbonée. De plus, les billettes d'aluminium viennent en grande partie du nord de l'Europe, avec une part de matière recyclée et une fabrication qui bénéficie dans le mixte énergétique d'un fort taux en énergies renouvelables de type géothermie et hydroélectricité. Une centrale solaire PV est en cours d'installation sur les toitures des bâtiments de l'usine de Baillargues. La production de cette électricité sera utilisée en autoconsommation et en injection sur le réseau. Autre pionnier, le groupe Veka s'implique depuis longtemps dans le recyclage grâce à la volonté de son fondateur, Heinrich Laumann, qui a lancé dès 1993 le programme Veka Recycling à l'échelle du groupe. En France, l'usine Veka Recycling près de Troyes est opérationnelle depuis 2008. À l'image des autres filiales du groupe, Veka France recycle depuis des années aussi bien la matière intérieure issue des chutes d'extrusion dans son usine de Thonon-les-Bains que la matière extérieure issue de la filière de recyclage fin de vie. Le process de collecte, tri et traitement des menuiseries fin de vie et des chutes de fabrication des assembleurs est assuré, entre autres, par Veka Recycling, de même que les chutes de fabrication de plaxé, que l'industriel ne sait pas recycler directement en interne. ■

François Ployé