

L'ECHO

de la baie

N°83

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPÉCIAL BATIMAT 2011



Marchés

**BATIMAT 2011 :
6 JOURS EN QUÊTE
D'INNOVATION**

INTERVIEWS,
FOCUS ET
NOUVEAUTÉS

PANORAMA

UN BRISE SOLEIL
AU FIRMAMENT

DOSSIER

FENÊTRES ET ITE

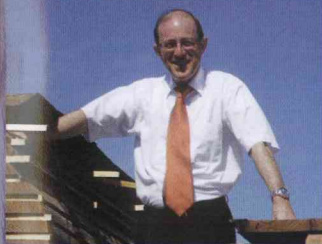
PANORAMA

LES VOLETS
MONTENT EN GAMME

Entreprises

HOMME DU MOIS

LOÏC BRÉHU



PORTRAIT

EVENO FERMETURES

ZOOM

FENÊTRÉA

RÉGLEMENTATION

2013 :
RÉVOLUTION, AN 1

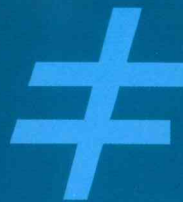
Découvrez # la nouveauté Fenêtres

BATIMAT STAND 3 D 81

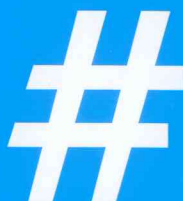
deceuninck



beaucoup de technologies se ressemblent



seules quelques unes sont différentes



une seule est vraiment nouvelle

Deceuninck sas - ZI Impasse des Bleuets - 80700 Roye - Tél. : 03 22 87 66 66 - deceuninck.sa@deceuninck.com - www.deceuninck.fr



EVENO FERMETURES VOIT LA VIE EN PERFECTO

Porte sectionnelle lisse, décor Lineo.

Erwan Coindet, Président et actionnaire majoritaire de la société de Plœmeur depuis 7 ans, a mené l'entreprise créée par Christian Eveno dans le top 7 des sociétés fabriquant des fermetures. Arrivé à 20 ans, DUT d'organisation en gestion de la production en poche, il y a été formé et a d'ailleurs fait d'Eveno un centre de formation agréé. Visite d'une « entreprise industrielle bretonne, de dimension nationale, spécialisée dans les produits de fermeture innovants », qui cultive implication, respect et convivialité !

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'entreprise morbihannaise dédie sa production aux volets roulants Alu et PVC et aux portes de garage enroulables et sectionnelles (panneaux sandwich, acier galvanisé et mousse de polyuréthane). Anticiper les attentes du marché fait la force d'Eveno, qui, avec son coffre Perfecto, était déjà prêt pour le BBC dès 2009. Les innovations en cours permettent de répondre aux normes des maisons à énergie passive et positive, en particulier le coffre Perfecto Génération 2 à Uc 0,34 « le plus bas du marché », homologué étanchéité classe 4 (CSTB).



Perfecto génération 2
Terre cuite, coffre Uc 0,34.

« Les cubes, toujours les cubes » :
des outils pédagogiques.



Des cubes, outils marketing pédagogiques

Les recherches se poursuivent sur l'enveloppe et le volet lui-même, avec l'équipe R&D de 4 personnes pour les produits et 3 aux méthodes. Le volet roulant, c'est « une structure, une isolation, un tablier, un point de commande et les garanties et services liés. J'entends travailler sur ces 5 axes pour proposer des packs toujours plus performants, résume Erwan Coindet. Notre unité de production est un bel outil pour fabriquer une structure performante, mais le point de commande devient un élément prédominant ». Il mise sur l'automatisme, la domotique facile à maîtriser, la « maison intelligente » et parie sur iPhone et iPad, « outils très technologiques mais éminemment intuitifs ». Les services associés au produit sont adaptés à chaque cible de clients : négociants, constructeurs et particuliers. Ils doivent être performants, mais simples pour l'utilisateur. Cette simplicité se cultive au 1er étage des bureaux, dans une salle de classe à l'ancienne au parfum de colle Cléopâtre, dotée de pupitres en bois, d'un tableau noir et de vieux livres d'école. « Le volet roulant devient compliqué : on passe de la manivelle à l'iPad pour le piloter et aux lames orientables reliées à une station météo ! L'installateur peut faire un blocage et faire douter l'utilisateur attiré, lui, par ces nouvelles technologies. » L'idée est donc de rassurer en jouant avec 5 cubes, à partir non plus du volet roulant Eveno mais d'un problème (un projet), rédigé au tableau : une maison, située à tel endroit, dotée de telles performances. Il faut en choisir des fermetures. Les cubes sont tournés sur la bonne face au fur et à mesure des choix effectués sur un produit, un prix, un mode de commande. Les technologies nouvelles arrivent ainsi naturellement dans la réflexion. « Les cubes permettent de faire comprendre comment évoluent les 5 points du volet roulant en même temps. Leur efficacité a été testée en interne et sur tous les clients, des gros acheteurs aux vendeurs derrière leur comptoir » ! Tous passent dans la classe, à chaque nouveau service proposé. Eveno continue donc à travailler sur l'enveloppe, avec de nouveaux matériaux, l'isolation, le tablier avec une préférence pour les lames orientables et les points de commande, axe essentiel d'innovation. Les services évoluent en parallèle. « Pour nous, le BBC, c'est fait en termes de R&D, assure Erwan Coindet, et on est en route pour la maison passive. Nos produits s'adaptent parfait-



1 - 2 - Au Show-room,
démonstration de télécommande
par iPhone.



Erwan Coindet prône l'école pour tous.

tement à la RT 2012, à la gestion des façades ensoleillées sur fond de confort hiver/été. L'ensemble doit être configurable et réglable conformément aux attentes de chacun. On ne doit pas subir nos maisons ». Eveno Fermetures est « en avance sur certains sujets » : la notion d'enveloppe, avec des innovations annoncées pour début 2012, et la façon d'appréhender les points de commande jusqu'à l'accompagnement du client final lors de la configuration sur chantier. Certaines petites pièces et des astuces de pose sont spécifiques à Eveno sur le registre du volet lui-même. Côté automatisme, « le volet roulant intelligent, c'est formidable quand on n'est pas chez soi, mais le problème, c'est nous, dans la maison avec des volets à gérer ! Il faut laisser l'utilisateur reprendre la main d'une façon très intuitive ». La R&D se mobilise donc sur la gestion des points de commande, option scènes de vie. Eveno a participé au développement de Tahoma avec Somfy, travaille sur des programmes à la demande avec Teleco, déclinant ainsi ses offres en niveaux de gamme : de la sangle à Tahoma ! Côté enveloppe, le défi est soit de la rendre invisible, soit de la rendre esthétique, quitte à y ajouter quelques fonctions novatrices. Sur ce point, Eric Falconetti, Directeur Marketing, a des idées : « Il faut s'orienter de plus en plus vers le client, l'écouter pour devancer ses attentes et lui faciliter la vie. Une remise en cause quotidienne, y compris sur les matériaux mis en œuvre ». La R&D, intégrée au marketing pour optimiser la vision du marché, prend en compte esthétique et tendances lourdes : éco énergie, BBC, confort hiver/été, maison économe réglable... Le choix de couleurs (19 au prix du blanc en alu, tablier, coulisses et lame finale inclus chez Eveno) n'est plus une différenciation significative, le blanc représentant d'ailleurs toujours 70 % du marché ! La recherche des bons matériaux pour le coffre est incontournable, mais la révolution du volet roulant se joue sur les points de commande pour rendre le volet « intelligent ».

Une structure efficace

Eveno est passé de 4 à 17 000 m² de surface bâtie sur 4 ha de terrain, à côté de Lorient. Un projet d'extension est à l'étude et une réserve foncière d'1 ha en cours d'acquisition. La fabrication est largement intégrée, assurant une indépendance indispensable pour tenir le délai de livraison d'1 semaine, avec un service modèle. Le SAV est assuré par 14 techniciens itinérants et 4 sédentaires. L'organisation très flexible de l'entreprise, dictée par un portefeuille de commandes de quelques jours seulement, exige prévisionnel et suivi précis de l'historique des ventes : « Eveno est formaté pour ; il faut garder un outil réglable et manœuvrable ». Le service ordonnancement regroupe service client, service commercial et administration des ventes. Il est en connexion permanente avec la fabrication. Le taux de service, étroitement contrôlé, atteint 99,2. En juillet, le neuf (60 % du CA contre 85 % il y a 5 ans) s'avérait correct, mais la rénovation (40 % du CA, appelée à augmenter) plutôt calme. La prise de parts de marché laissait espérer une fin d'année satisfaisante, sachant que l'entreprise cible 3 marchés : négociants, industriels (qui ouvrent à Eveno l'accès à de grands chantiers comme l'Hôpital de Calais ou la Base militaire de Landivisau) et réseaux de menuiserie. « Les lignes sont en train de bouger » mais l'habitat individuel neuf/réno est majoritaire. La formation des vendeurs installateurs (800 personnes formées l'an passé) est un outil clé pour assurer une mise en œuvre adéquate, facilitée par des produits conçus pour régler

aisément étanchéité et isolation. Des groupes de femmes et d'hommes de l'entreprise testent, en tant qu'utilisateurs, les innovations proposées. Les axes de recherche privilégiés sont donc les points de commande, le confort de l'habitat, la performance thermique et phonique du volet. Le travail sur le BBC en collaboration avec des constructeurs de maisons individuelles permet de proposer des innovations 100 % efficaces pour l'utilisateur. Le respect de l'environnement s'affirme, au-delà de la nature des produits développés, par le contrôle des rejets d'eaux (station d'épuration) et de la consommation d'énergie via des capteurs posés sur le site, la vigilance sur les transports, la mise en place de FDES, une réflexion sur l'énergie grise, le tri... Le site de production respecte les 5 S : code couleur de règle pour délimiter les différents ateliers, du sol au plafond, en passant par chariots, outils et balais, flux de production et organisation au cordeau. Nouvelle machine de montage et nouveau banc de contrôle Dubus ont intégré l'entreprise qui prône l'autocontrôle à chaque poste de travail. Aux postes « Axes », bancs de programmation des moteurs et des télécommandes : les volets roulants sont garantis 5 ans pièces, main d'œuvre et déplacement. La R & D regroupe 8 personnes : développement produits, process électriques/électroniques, mécanique, chaudronnerie. Eveno, très autonome pour ses essais techniques - le laboratoire assure les tests de résistance au vent et intègre un banc d'endurance - est NF pour le bloc baie et en cours de certification pour le volet roulant réno. Son nouveau site Internet a été ouvert fin septembre. ■

EVENO FERMETURES EN CHIFFRES

- ▶ **CA 2010** : 34,5 M€ contre 26 M€ en 2009 (+ 25 %) et 31 M€ en 2008. À ce rythme de croissance, le CA 2011 atteindra 43 M€.
- ▶ Eveno a créé 40 emplois ces derniers mois. Il emploie 270 salariés, dont 35 femmes.
- ▶ 13 commerciaux intégrés sont dédiés aux industriels (fabricants de blocs baies) et réseaux d'une part, et aux négociants de l'autre.
- ▶ Production (juillet) : 1 100 prod./j. La capacité de 1 300 à 1 400 volets/j sera encore accrue à court terme grâce à de nouvelles machines et en optimisant l'organisation de production.
- ▶ 3 000 références en stock.
- ▶ Vigot (injection plastique), 8 personnes, et Eol (société de transport), 16 personnes, 15 camions (hors appel à une flotte externe) contribuent à l'efficacité de l'organisation d'Eveno Fermetures. ■■

Zuni
EVENO

Enfin une gamme d'automatismes de volets roulants à la programmation intuitive, à l'accès simplifié qui s'adapte à mon style de vie et de déco.

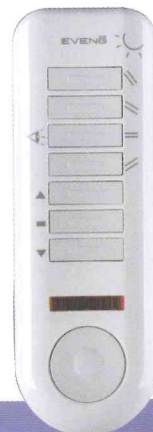


Zuni TOUCH
Bouton tactile centralisable



Zuni TWIN
Télécommande générale murale : 2 zones

Zuni, gamme d'automatismes de volets roulants à programmation intuitive.



Eric Falconetti, Directeur Marketing, veut « faire bouger les lignes ».



1 - Helios : 2 en 1, volet roulant et brise-soleil extérieur à lames orientables.
2 - Helios, en alu extrudé, avec commande simple à utiliser.