

RÉALISÉ PAR
SOPHIE DUMOULIN

ALUTECHNIE, UNE OFFRE POLYVALENTE et facile à mettre en œuvre



Le concepteur et distributeur de systèmes de menuiseries, vérandas et façades aluminium, vient d'inaugurer son show-room. Il a maintenu son positionnement spécifique depuis sa création par M. Larrieu il y a 25 ans : « Proposer une gamme simple et facile à fabriquer, avec peu de profils et accessible à tous les clients ». Alutechnie affiche également service de proximité et grande réactivité, avec l'homme et ses valeurs au cœur de la relation client.

■ Ses gammes couvrent fenêtre et porte-fenêtre à frappe et coulissantes, porte, véranda, façade et verrière, garde-corps, jalousie et marquise, « une offre polyvalente, caractérisée par une large profondeur de gamme et une réelle facilité d'utilisation », résume Alexis Bedoin, Chargé de marketing produits et marque. Le show-room inauguré début avril est la vitrine des gammes et valeurs qui font la force de la marque. L'offre large concilie performances techniques, thermiques et acoustiques exigées pour les chantiers actuels en termes d'éligibilité au crédit d'impôt et d'exigences BBC. « Nous sommes parmi les premiers à disposer de l'avis technique du CSTB pour nos gammes à ouvrant caché Futura et ouvrant caché respirant Futura Air. Cette certification reflète la qualité de nos produits et le niveau de compétitivité d'Alutechnie face à la concurrence ». L'entreprise, gérée depuis 2008 par une nouvelle équipe de direction, concentre toute son activité sur le site industriel de Mornant (69) : plate-forme de stockage de 10 000 m², stock de profils alu -400 T, 1 600 références- et plus de 1 600 T de produits livrés/an par une flotte de camions avec chauffeur maison. La ligne de sertissage intégrée favorise la réactivité affichée. Le banc d'essai A.E.V interne homologué optimise la conception de gamme par le bureau d'étude R&D de 8 personnes.

Soucieux d'apporter « des réponses efficaces et pragmatiques aux problématiques posées par les exigences normative, esthétique et qualitative des produits et enrichir son offre, il conçoit des systèmes et des solutions simples et innovantes répondant aux besoins immédiats des clients. Il s'attache à développer des gammes de produits « time to market », cultivant une philosophie de lancement de produits dans des délais courts, à coûts maîtrisés. « Ne pas être en retard ou trop en avance sur le marché reste l'une des priorités », note Serge De Mitri, directeur R&D. Les gammes de coulissant, frappe traditionnelle et frappe à ouvrant caché bénéficient ainsi des dernières évolutions techniques pour garantir le niveau de performance imposé par la RT2012 et le BBC. La R&D tire en outre parti « des axes de recherche appliquée dans les domaines thermique et acoustique et des études avancées grâce, notamment, à la mise en commun de compétences d'équipes pluridisciplinaires. Les solutions techniques ainsi élaborées préfigurent les évolutions de la menuiserie aluminium Alutechnie de demain ».



2

1 - Régate 28 : gamme large de coulissant, fenêtre et porte-fenêtre, pour le tertiaire et l'habitat, en neuf et réno. Configuration CD : 2Rails/2Vtx ; 2Rails/4Vtx. CO : 2Rails/2Vtx ; 2Rails/4Vtx ; 3Rails/3Vtx ; 3Rails/6Vtx. Galandage : 1Rail/1Vl ; 1Rail/2Vtx ; 2Rails/2Vtx ; 2Rails/4Vtx. Conforme aux exigences du crédit d'impôt, du BBC et de la RT 2012, homologuée CSTB. Dormant en base de 54 mm.

Solution coupe droite avec iso de 100 à 160 mm pour le neuf. Solution coupe d'onglet pour réno et neuf : dormant périphérique avec ou sans récupérateur d'eau, dormant réno avec couvre joint intégré. Produit compatible avec le reste de la gamme grâce aux profils d'adaptation MR, frappe, porte, et système de tapée commun avec Réva 54.

Solution ouvrant : montant latéral simple, renforcé, super renforcé. Prémontage des barrettes PVC avec joint intégré sur les chicanes.

Double vitrage. Remplissage jusqu'à 28 mm. Coefficient Uw 1.6 W/(m².K)

2 - À découvrir à Batimat, Futura Air, sous avis technique CSTB, comme Futura. Frappe à ouvrant caché respirant composé d'une lame d'air de 45 mm entre simple vitrage de 4 à 8 mm en partie extérieure et doubles vitrages isolants de 24 mm en partie intérieure.

Performances Uw 1.3 W/m².K, Ujn 1.1 et dB 41. Store vénitien intégré, amovible, à rotation manuelle ou automatique avec option de relevage, pour contrôle optimal de l'apport solaire et confort au quotidien : un filtre à tamis moléculaire permet d'évacuer la vapeur d'eau tout en protégeant le store des poussières et insectes. La frappe Futura RS+ « air » répond aux exigences du BBC et du coefficient Bbio de la RT 2012.

Configurations OF1/OF2/OB2. Face vue 70 mm pour battement et 44 mm en périphérie de menuiserie.

Expertise partagée

Cette expertise revendiquée sur tous les métiers est partagée avec les clients, en particulier grâce au service de formation outillage. Il intervient dès le démarrage d'une collaboration, en présentant les opérations de montage des menuiseries chez les clients pour faciliter la prise en main de la gamme. Le service communication et marketing contribue à ce partenariat en coréalisant des opérations marketing et commerciales. Actuellement positionné majoritairement sur les produits habitat, Alutechnie entend diversifier ses parts de marché dans le futur. Objectifs : « Développer notre présence sur le marché tertiaire grâce au lancement de 2 produits axés bâtiment, le mur rideau et verrière Horizon 58 et le châssis frappe à ouvrant caché respirant Futura Air, et accentuer la part des ventes de véranda sur le marché habitat avec le produit Véranda Ambiance 54 épine et tubulaire ». Cœuvrant pour des artisans fabricants-installateurs ou pré-fabricateurs et des industriels grâce à la flexibilité de son offre (conditionnements divers, pré-montage de certaines pièces), l'entreprise affiche quelques produits phares : les larges gammes de frappe Réva 54 (Uw 1,4) et Régate 28, dont les dormants peuvent être usinés par un même outillage. Gain de temps et facilité assurés pour les clients ! Sur un marché de la fenêtre alu en légère baisse, à 1,94 millions d'unités en 2010 contre 1,99 en 2009 et



1 - Mur rideau et verrière Horizon 58 pour façades de grandes dimensions jusqu'à 7 m de $\frac{1}{2}$ périmètre (surface max. portée à 12 m² par volume) : grands halls d'entrée, siège sociaux, aéroports... Verrières simples ou doubles pans, toitures avec arêtes et pyramides. Système d'éclisse pour intégration à la façade. Forte inertie et faible épaisseur de profil d'un système qui permet de renforcer les inerties des poteaux par ajout de renforts alu spécifiques. Système de cavalier multifonction pour renforcer la liaison poteau /traverse et étancher les angles. Facilité de pose : arrêt de verre permanent, recouvert par les capots serreurs pour l'esthétique. En façade, Ucf 1.3 W/(m².K), configuration grille verticale ou bande horizontale. Face vue 58 mm. Montage de type pénétrant et percutant. Assemblage de face et à l'avancement. Structure : 5 épaisseurs de poteaux (100/140/180/220/260mm), remplissage 2 à 48 mm (600 Kg maxi/ volume. Inertie jusqu'à 3794 cm et renfort par ajout de méplat alu et acier. Verrière : face vue 58 mm, 2 largeurs de traverse, 48 et 108 mm. Inertie jusqu'à 540 cm⁴ et renfort par ajout de tube et carré acier.

2 - Soucieux de développement durable, Alutechnie a équipé toute la surface de sa toiture de panneaux photovoltaïques. Il veille à optimiser les flux de transport : campagne pour inciter les chauffeurs à adopter une conduite plus écologique et réduction de vitesse des camions en livraison. Ses axes de développement R&D tiennent compte de cette composante environnementale. Plusieurs projets à venir accentueront encore cette démarche.



2,05 en 2008, Alutechnie enregistrait un CA 2010 (20 % d'export) de 17,5M€, à +18,5% par rapport à 2009, toujours en progression sur les 5 1^{ers} mois de 2011. L'adaptation de son offre à la RT 2012 vise à permettre à ses clients « de disposer d'une gamme répondant aux exigences Bbio ». La collaboration avec un BET spécialisé dans l'énergie et le développement durable pour vérifier cette adéquation de l'offre au BBC et l'information apportée aux clients sur la nouvelle RT marquent sa démarche environnementale, comme la création en cours à leur intention d'outils « d'optimisation des phases de conception et pose des menuiseries et d'outils commerciaux pour faire face à la concurrence ». Cela en cohérence avec la philosophie de l'entreprise : « Alutechnie apporte une dimension humaine dans sa relation commerciale et le suivi de ses clients ». Des clients fidèles, depuis plus de 20 ans souvent. Ils bénéficient de solutions personnalisées, d'un support technique hotline par ligne directe, d'un encadrement technico-commercial efficace, d'une livraison hebdomadaire par camion équipé de grue embarquée, d'une plateforme extranet dédiée. Alutechnie peut ainsi s'enorgueillir de voir ses menuiseries mises en œuvre dans le nouveau bâtiment du CNRS de Lyon, sur le campus de la Doua : environ 700 châssis pour une surface globale de 8000 m². Un chantier de grande envergure, réalisé par son client SNMA. ■■■■



Le show-room d'Alutechnie a été conçu « pour présenter, dans un cadre agréable et convivial, les différents produits dans leur contexte d'utilisation ».



Alexis Bedoin, Chargé de marketing produits et marque d'Alutechnie, met en avant :

“ Une gamme simple et facile à fabriquer, avec peu de profils et accessible à tous les clients ”

“ Des clients qui se sentent considérés et écoutés ”