

OBJECTIF 10% DU MARCHÉ FRANÇAIS À L'HORIZON 2010

## Gealan, une filiale française pour des systèmes "français"

**L**a firme allemande **Gealan** a implanté sa filiale française à Dijon en 2005, dans le cadre d'une décision stratégique de développement du groupe. Le choix de l'hexagone n'était pas anodin ; avec 400 000 nouveaux logements construits chaque année et une politique intensive de rénovation, le marché français ne pouvait qu'attirer l'attention du groupe.

Cet emplacement en Bourgogne est également stratégique, selon Gealan, car la région est un carrefour par lequel passent 40 % du trafic européen nord-sud. Depuis Dijon, l'ensemble du territoire français est aisément accessible, ce qui permet de livrer toute la France en 24 heures. Gealan France a déjà réalisé un chiffre d'affaires de près de six millions d'euros en 2006, et prévoit de dépasser les dix millions d'euros en 2007. Ses premiers pas augurent d'une présence significative sur le marché français, avec pour objectif d'y représenter 10 % de parts de marché, à l'ho-



Le siège de Dijon

rizon 2010. Son actionnaire majoritaire français est le groupe AXA, un partenaire de poids.

Une quinzaine de collaborateurs, sous l'impulsion d'Emmanuel Chevasson, imaginent des solutions spécifiquement adaptées aux attentes françaises. « Notre croissance, explique Emmanuel Chevasson, se conjugue avec celle de nos partenaires, fabricants de fenêtres. Il ne s'agit pas uniquement de mettre à leur disposition des systèmes à la pointe de la modernité, mais aussi de créer les conditions de partenariats durables et fructueux. Un partenariat gagnant/gagnant en quelque sorte. L'ambition de notre filiale française, poursuit son directeur général, est bien de devenir un acteur significatif du marché, par les résultats, mais surtout par son approche innovante du marché, par des nouveaux produits et systèmes mais surtout par des services et des outils innovants mis à la disposition des menuisiers, avec des conditions flexibles et rapides de livraison et de logistique ».

### Priorité au partenariat avec les clients menuisiers

La stratégie de Gealan, à l'étranger comme dans sa filiale française, repose donc sur des partenariats étroits et attractifs en termes de services, avec ses clients fabricants de fenêtres.

C'est ainsi que le siège de Dijon est devenu un centre de compétence qui dispense formations continues aux produits et à la pose, assistance technique et accompagnement sur mesure à tous ses clients fabricants.

Un banc d'essai vient d'y être installé pour une adaptation au marché français encore accrue. Tous les tests et les contrôles y sont effectués (étanchéité à l'air, à l'eau, au vent, etc.).

Gealan dispense également une assistance technique permanente pour aider ses partenaires dans leurs appels d'offre, et pour ainsi favoriser la conquête de nouveaux marchés.

« Cette relation de confiance dans le temps avec les menuisiers, explique Emmanuel Chevasson, est essentielle-



Emmanuel Chevasson, directeur de Gealan France

ment basée sur ses actions récurrentes de conseil, d'assistance et d'accompagnement, et sur l'expertise d'une équipe commerciale aguerrie aux process de fabrication des menuiseries ».

Ainsi, des accompagnements marketing et de communication sur mesure sont imaginés pour chaque fabricant. Des actions marketing sont également conçues clés en main autour d'outils concrets (fiches produits, objets publicitaires, posters, bâches extérieures, kakémonos,...). Autre exemple, Gealan vient de créer un stand, qui, mis à la disposition des fabricants de fenêtres, peut être livré, monté et démonté sur les lieux d'exposition et de salon. Ce stand (40 à 60 m<sup>2</sup>), adaptable à chaque fabricant, est composé d'un espace permettant l'exposition de différents châssis de fenêtre avec accessoires.

### Une gamme spécifiquement "pensée" pour le marché français

Le système S 3000 avec sa gamme Design a été spécifiquement imaginé par Gealan pour le marché français, basé sur une finesse d'apparence et de proportions réduites.

À l'extérieur, les formes arrondies de l'ouvrant et l'inclinaison à 10° de la battée extérieure confèrent à la fenêtre des proportions plus harmonieuses.

À l'intérieur, la forme convexe du battant renforce l'apparence discrète de l'ensemble, tout en lui donnant un style particulier qui affine la perspective.

Les décors bois (six tons bois différents) et coloris filmés offrent un grand nombre de possibilités de compositions. L'assemblage des profilés design permet le montage d'une poignée centrée. La géométrie étroite des profilés de cette gamme offre également un clair de jour plus important. Cette gamme Design bénéficie également de caractéristiques statiques,



grâce notamment à la taille de la chambre principale qui permet la mise en place de tous types de renforts métalliques. La stabilité de l'ensemble est assurée grâce à ces renforts dans les dormants et les ouvrants. Parallèlement, la géométrie à quatre chambres du profilé assure une excellente isolation thermique. Elle répond ainsi aux exigences de la Réglementation Thermique 2005, et donc aux préoccupations environnementales et économiques des utilisateurs finaux. Ajoutons la gamme S 8 000 IQ, système à joint de frappe avec une section de 74 mm, avec des profilés de quatre à six chambres, à usage universel. Une gamme qui répond particulièrement bien aux nouvelles exigences thermiques.

### Le pari des profilés couleur avec des couches de verre acrylique coloré

Gealan a imaginé des profilés couleurs produits par la co-extrusion, l'Acrycolor qui vient de fêter ses vingt-cinq ans. Cette gamme, livrable à l'unité (barre de 6 ml), se compose de trente-cinq profilés principaux et des accessoires nécessaires pour permettre tous types de réalisations. Elle se décline dans quinze teintes adaptées aux régions de France.

La co-extrusion est basée sur la fusion de deux matériaux, le PVC blanc et le Plexiglas. Le Plexiglas, dans la famille des acrylates (PMMA: poly-méthacrylate de méthyle), est un produit déjà

éprouvé dans certains secteurs de pointe comme l'automobile ou la cosmétique. Le verre acrylique a notamment prouvé sur des millions de feux d'automobile sa résistance aux intempéries de toutes sortes.

Transparent à l'état brut, il permet de nombreuses possibilités de coloration, offrant au profilé une apparence homogène, un effet de profondeur et une garantie d'inaltérabilité.

La technologie consiste à déposer une couche de verre acrylique coloré sur la surface extérieure du profilé lors de sa fabrication. C'est la chaleur qui va permettre aux deux matériaux de fusionner et de n'en faire qu'un.

Le rayonnement du soleil est essentiellement réfléchi par la surface de base blanche qui se trouve sous la couche Acrycolor, elle-même perméable aux rayons infrarouges. Le réchauffement des profilés est ainsi minimisé.

Gealan décline les profilés acrycolor sur plus de 500 références, interchangeables et toutes à disposition. Le menuisier peut commander uniquement les éléments nécessaires à la confection de son produit : du "sur-mesure" évitant le stockage et le coût de chutes inutiles.

Les profilés acrycolor disponibles en section 62 ou 74 mm sont dotés d'un système multi-chambres pour le renfort acier et l'étanchéité thermique. Le vitrage est possible jusqu'à 33 mm d'épaisseur. Des parecloses moulurées avec des joints d'étanchéité postextrudés en usine permettent une meilleure fiabilité de l'étanchéité du système.