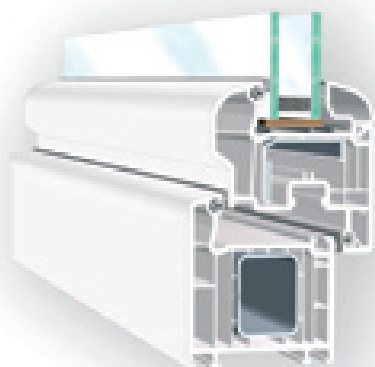


La fenêtre vivante?

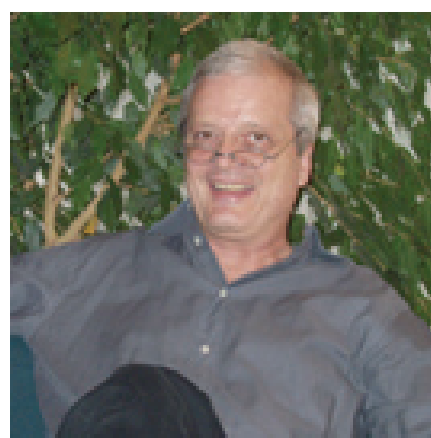
Les souhaits, doivent-ils s'adapter à l'offre? Ou l'offre peut-elle stimuler les souhaits et les tendances du marché? Comme rien n'est plus constant qu le changement, l'offre VEKA vit!



L'offre VEKA vit! (p. 2)



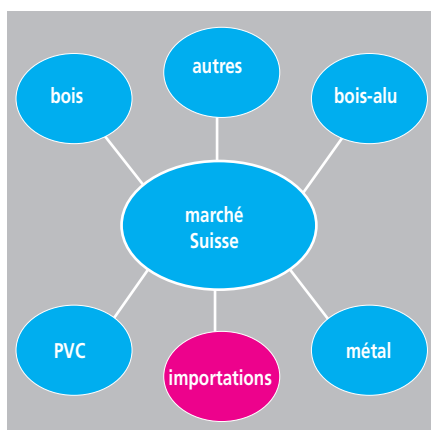
Les trends et le know-how technique (p. 3)



Le FFF défend les intérêts de VEKA (p. 4)



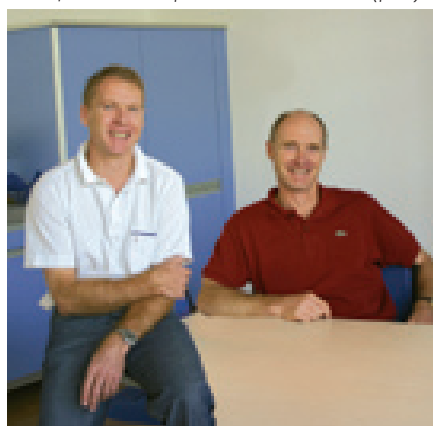
Les fenêtres de qualité Suisse en PVC (p. 5)



Le FFF encourage la production Suisse (p. 6)



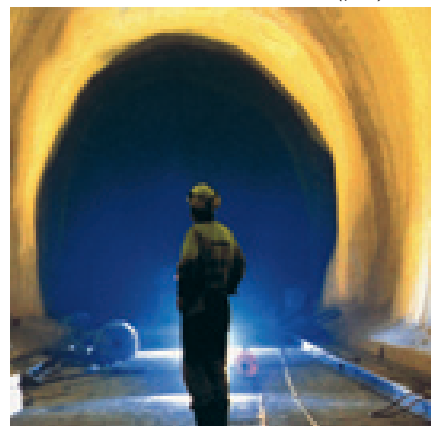
Avec VEKA sur la voie du succès (p. 7)



Expansion chez Gindraux à St-Aubin (p. 8)



Vieilles fenêtres - en tirer le meilleur (p. 10)



PVC pour l'étanchéité des tunnels NLFA (p. 12)

L'offre VEKA vit!

Il n'existe pratiquement pas un élément de construction qui se soit aussi profondément modifié au cours de ces 20 dernières années.



Ernst Allgöwer

Un esprit d'innovation ainsi que des collaborateurs fortement motivés ont permis à VEKA de devenir un leader mondial du marché des profilés PVC pour fenêtres, portes et stores. Les systèmes 70 mm TOPLINE, SOFTLINE 70 et SWINGLINE sont le résultat actuel de cette attitude de pionnier et d'un savoir-faire créatif. Extérieurement les deux systèmes se distinguent par un design très individuel. Toutefois – et cela est unique dans la branche – tous les profilés sont intégralement compatibles entre eux. Le fabricant dispose ainsi d'innombrables possibilités de création. Comme pour les systèmes 70 mm, des profilés en acier et des composants supplémentaires identiques sont utilisés; la compatibilité présente en outre des avantages considérables dans la production et le stockage. Selon les goûts, il est possible de combiner les profilés de vantail d'un système avec les parclofes d'un autre système de la famille de produits. Ainsi la plus grande liberté de création possible est assurée pour le côté extérieur et le côté intérieur de la fenêtre. Les fabricants peuvent offrir à leurs clients un choix de variantes nettement supérieur. Un design

www.fenster-info.de

moderne et la flexibilité ne sont pas assurés uniquement pour les détails de construction mais aussi en ce qui concerne le choix des couleurs. La tendance en faveur des profilés de fenêtre en couleur s'est très nettement accentuée ces dernières années. En adaptant sa palette de couleurs dans le contexte d'une logistique performante, VEKA SA s'est adaptée aux nouveaux besoins du marché. Avec son programme étendu de couleurs unies et de décors bois, VEKA offre des systèmes de fenêtre individuels pour tous les goûts. Actuellement la part des profilés pelliplaqués VEKA s'élève à 30%. Au total, 33 décors bois et pellicules de couleur sont momentanément à choix. Il est donc facile d'adapter de manière harmonieuse les fenêtres en PVC VEKA à chaque type de maison et à chaque genre de façade. Selon les souhaits du client, des variantes de pellicule différentes peuvent être utilisées à l'extérieur et à l'intérieur. Toutes les variantes d'exécution présentent en commun des structures et des couleurs régulières ainsi qu'une haute résistance aux intempéries et à la décoloration.

A côté de la tendance en faveur des fenêtres en couleur, la couleur favorite des clients a aussi changé. VEKA a réagi de manière flexible à cette orientation et a modifié la couleur du matériau de support. Alors qu'auparavant un matériau de support beige correspondait le mieux au ton «chêne clair» très souvent demandé, on est

passé aujourd'hui à un ton caramel. Celui-ci s'harmonise non seulement très bien avec les couleurs favorites, mais offre en outre au fabricant des avantages dans la production. Etant donné que seules des nuances différencient les tons les uns des autres, la retouche des cordons de soudure est souvent superflue.

VEKA a aussi été l'une des premières entreprises de la branche à s'activer dans le secteur des «nouveaux médias». L'offre de services actuelle du fabricant de systèmes est en effet étendue. Sur la plate-forme Internet www.fenster-info.de, l'entreprise met avec succès de nombreuses informations pratiques à disposition des fabricants de fenêtres, des architectes, des maîtres d'ouvrage et de la presse. A côté d'informations actuelles sur la branche de la construction, le site offre aussi tout une série d'informations spéciales pour chacun de ces quatre groupes-cibles, et traite mensuellement de thèmes particuliers relatifs aux fenêtres, portes et stores.

Il convient de rappeler ici le showroom virtuel pour maîtres d'ouvrage sous www.fenster-info.de.



Compatibilité sans limite!

Chaque design peut être combiné avec les autres, ce qui permet une individualité illimitée.

Priorité à la compatibilité de système

La compatibilité des systèmes de fenêtre en PVC TOPLINE, SOFTLINE 70 et SWINGLINE est le thème principal de VEKA SA à la Swissbau 2005. En outre, le fournisseur de systèmes présente une foule d'autres innovations dans le secteur des fenêtres, des portes, des stores et du TED.

Comme d'habitude, VEKA SA se présente avec ses produits sur un stand très ouvert et invitant. De nombreux modèles et produits d'exposition ainsi que quelques places devant écran d'ordinateur sont à disposition et permettent une présentation informative des produits et de leurs caractéristiques.

Au cœur du concept de l'exposition se trouvent les systèmes de fenêtre en PVC TOPLINE, SOFTLINE 70 et SWINGLINE. Fidèle à l'idée de famille de systèmes, VEKA a conçu ces systèmes de profilés de telle sorte que les fabricants peuvent les combiner entre eux de manière très flexible. Trois systèmes en soi complets, avec profilés à 5 chambres et une profondeur de montage de 70 mm sont à disposition et présentent des géométries parfaitement adaptées entre elles. Tous les systèmes ont aussi des hauteurs de montage et des largeurs de face concordants. Ainsi VEKA offre sur le marché un concept de systèmes de 70 mm unique en son genre. Grâce aux possibilités de combinaison, par exemple d'un vantail SOFTLINE 70 et d'une plinthe de cadre TOPLINE, il est possible de répondre à pratiquement tous les souhaits du client dans la fa-

brication des fenêtres et des portes. En outre, cette compatibilité présente des avantages considérables dans la fabrication, car avec les systèmes de 70 mm, des profilés acier et des composants supplémentaires peuvent être utilisés. Les trois systèmes sont disponibles en blanc classique et en de nombreuses exécutions couleur. Le large éventail des couleurs de feuilles de pelliplacage offre ici aussi une extraordinaire liberté de création.

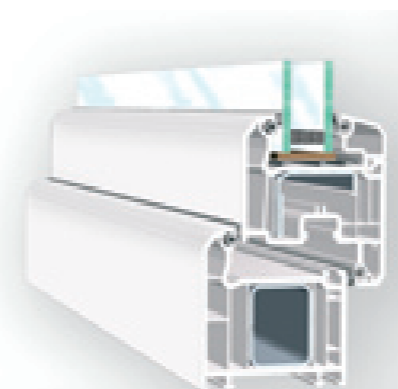
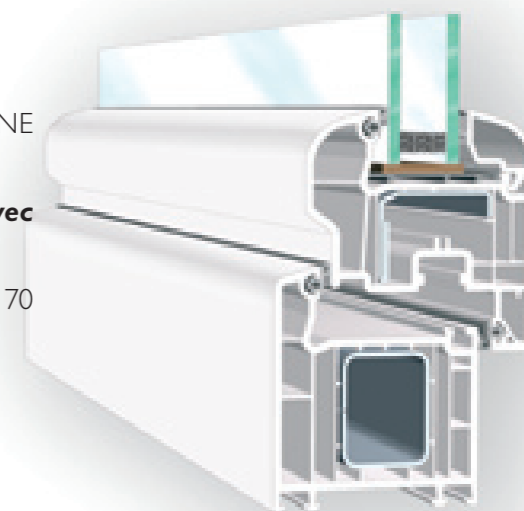
Les visiteurs de la Swissbau 2005 peuvent tester eux-mêmes à un écran d'ordinateur les avantages de la grande compatibilité des systèmes de fenêtre VEKA. Là il est possible de composer des fenêtres à volonté à partir des différentes composantes de système.

A côté de la technique de système pour fenêtres et portes, VEKA attire l'attention des visiteurs sur les vastes possibilités d'assistance dans

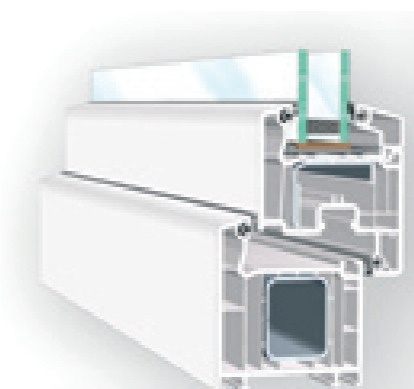
le domaine des nouveaux médias. Le logiciel de planification VEKA pour fabricants et architectes est innovateur et axé sur la pratique; il peut aussi être testé sur le stand. La nouvelle présentation Internet a été mise en ligne sous www.veka.ch et peut être consultée dès maintenant. La plate-forme www.fenster-info.de, sur laquelle, depuis deux ans, le fournisseur de systèmes offre une foule d'informations, d'outils pratiques et de documents utiles aux fabricants de fenêtres, architectes et maîtres d'ouvrage, peut également être consultée.

Le stand VEKA de la Swissbau 2005 présente une surface de 150 m²; il se trouve cette fois à l'étage supérieur de la halle 1, et porte le numéro D 36/38. L'équipe du stand VEKA se réjouit d'accueillir et de conseiller les visiteurs intéressés dans les différents domaines.

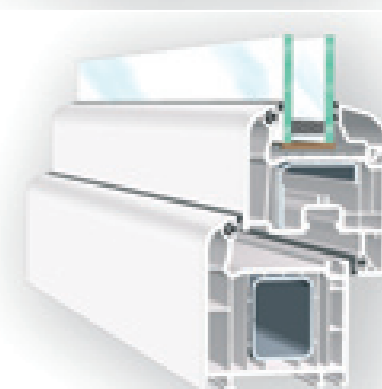
Vantail VEKA SWINGLINE
combiné avec
un cadre VEKA SOFTLINE 70



VEKA TOPLINE



compatible avec VEKA SOFTLINE 70



compatible avec VEKA SWINGLINE



Le FFF défend les intérêts de VEKA dans le secteur des fenêtres en PCV

Dans le cadre d'un «changement de génération» au FFF et de nouvelles responsabilités au niveau des différentes fonctions, un échange de vues et une définition de la situation ont eu lieu entre le nouveau président du FFF Bodo Elbert, lic. iur. en droit et Ernst K. Allgöwer, représentant de VEKA SA en Suisse.

Première question piquante de Bodo Elbert (BE) à Ernst K. Allgöwer (EKA): Pourquoi VEKA n'est-elle pas membre du FFF?

EKA: Le PVC a été considéré comme matériau de moindre valeur pour la fabrication de fenêtres pendant longtemps – et il l'est encore aujourd'hui par certains. Il existe bien quelques fabricants VEKA disposant d'une production propre de fenêtres en bois et bois-métal qui sont membres, pour VEKA cependant, cette discrimination n'a jamais été vérifiable et représente un défi constant. La situation concernant le standard Minergie fenêtre est une autre raison. Depuis toujours, VEKA s'est engagée en faveur de valeurs optimales concernant l'isolation de ses fenêtres. C'est ainsi qu'une fenêtre avec profilés VEKA fut la première à bénéficier d'un certificat de test avec une valeur K de 1,5. Mais VEKA s'est également beaucoup investie dans le lancement du standard Minergie avec $U_w 1,3$ par un soutien financier et technologique; dans une première phase, VEKA a appuyé la certification de 6 fabricants. D'autres devraient suivre très prochainement de sorte que plus de la moitié des fabricants VEKA pourront offrir le



standard Minergie. Avec le passage à $U_w 1,0$, les coûts supplémentaires pour un module fenêtre Minergie sont passés de 1-3% à plus de 30-40%. Certains idéalistes peuvent s'offrir cela, mais les architectes et les EG ne sont pas prêts à accepter un tel renchérissement. Nous sommes loin des pronostics qui prévoyaient qu'en 2005, 50% des maisons seraient construites selon le standard Minergie. Sur le marché, on dit que ce qui était considéré généralement comme une bonne chose auparavant n'est en fait qu'un gag publicitaire: en tant que fabricant on se doit de l'offrir; mais cela n'apporte pas de volume dans les affaires.

Nouveau règlement pour les fenêtres de qualité en PVC.

BE: Le FFF a rapidement adopté le nouveau règlement pour les fenêtres de qualité en PVC et cela avec le soutien actif de U. Offers, le responsable technique de VEKA pour la Suisse. L'association souhaite tempérer les agressions entre les adeptes

du bois et les fournisseurs de PVC qui ne doivent pas forcément en venir aux mains. Les négociations avec le VKFS sont en bonne voie et le comportement de U. Offers de VEKA dans cette affaire a été très judicieux.

EKA: VEKA souhaite participer! En Allemagne, VEKA est membre du Gkv et il est connu que plusieurs personnes de VEKA y participent activement. Cela est également valable pour la Suisse. Etant donné la part déjà importante de fenêtres importées – et non seulement des régions proches de la frontière – tous ont intérêt à encourager la production suisse. Au moins pour que pratiquement tous les produits soient proposés. Il serait idéal que Minergie puisse servir d'accroche pour tout l'assortiment et qu'ainsi une nouvelle amélioration des valeurs U des fenêtres puisse être obtenue successivement sur une large base et non pas brutalement.

BE: Il est important que la branche présente une image homogène. Nous pouvons sans autre présenter les avantages du PVC pour autant qu'ils ne pénalisent pas les autres fe-



A gauche: Ernst K. Allgöwer, VEKA Suisse
A droite: Lic. iur. Bodo Elbert, FFF

nêtres. Là où jusqu'ici on constatait des divergences d'intérêt, il convient maintenant de générer des effets synergiques. Mais la Suisse doit faire ses preuves face à l'étranger. Elle doit pouvoir justifier un prix plus élevé – la vérité se révèle sur le marché!

Fini de se mettre la faute sur le dos les uns les autres à propos du standard fenêtre Minergie.

BE: Lors de la remise de licence par l'association Minergie au FFF, il avait déjà été fixé que la valeur U_w passerait de 1,3 à 1,0. Et le FFF a dû approuver cela. Le FFF serait également satisfait avec une valeur de 1,3, mais les exigences de l'association Minergie en ce qui concerne la maison passive ont conduit à cette situation. Des normes erronées et non conformes à la pratique ne sont pas le problème du FFF et il est regrettable que des fonctionnaires se moquent de la praticabilité dans le domaine Minergie. Le FFF serait aussi ouvert à une classification telle que VEKA l'a proposée dans la discussion et telle qu'elle est

Grâce au nouveau règlement, tous les fabricants VEKA sont en mesure de proposer des fenêtres en PVC de qualité certifiées FFF.



introduite pour les appareils électriques et les voitures particulières. Il conviendra encore de choisir une appellation: standard Minergie, Minergie plus ou autre.

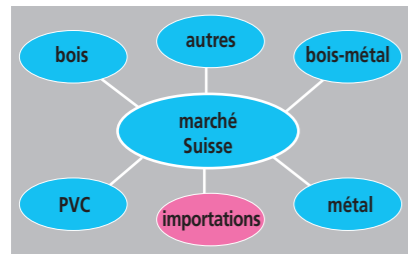
EKA: Voilà un nouveau son de cloche. Jusqu'ici l'association Minergie a toujours désigné le FFF comme responsable de normes plus sévères. Nous devons aboutir à ce que les responsabilités ne soient plus répercutées sur le FFF ou sur l'association Minergie et obtenir une solution praticable. Le développement en ce qui concerne le CO_2 rend les efforts en faveur de Minergie plus sensés que jamais, mais personne n'en parle ou seulement à tort et à travers.

BE: Le FFF soutient les intérêts de VEKA et propose de discuter avec le directeur et le chef technique de Minergie ainsi qu'avec les responsables techniques du FFF. Car il est en effet indispensable que les décisions techniques résistent à l'examen sur le marché.

Le nouveau règlement sur l'obtention du label «certifié» pour les fenêtres de qualité suisses et les exigences techniques pour l'obtention de celui-ci sont disponibles auprès du FFF Groupe spécialisé des fabricants de fenêtres et façades: info@fensterverband.ch.

Le FFF encourage la production Suisse

La grandeur du marché reste la même pour tous les matériaux. Si nous voulons conserver ce marché, il est temps d'agir ensemble.



Présentation à l'occasion des journées des clients VEKA 2004.

La pression de l'extérieur

La pression de l'extérieur ne cesse de croître. Dans le secteur des fenêtres en PVC cela est un fait bien connu depuis longtemps. Cette pression augmente ces derniers temps dans le domaine des fenêtres en bois. Dans celui des fenêtres en bois-métal, des fournisseurs étrangers se présentent de plus en plus souvent sur le marché suisse. De notre point de vue, c'est l'Autriche qui prend la tête, suivie de l'Allemagne et de l'Italie. Mais la pression des nouveaux pays membres de l'UE va certainement s'accroître aussi.

Une chance: tenir ensemble

Notre branche s'est trop dispersée: FFF, CSFF, VKFS, If, groupes d'échange d'expériences. Il en résulte une perte de forces et d'idées. Un rassemblement des efforts afin de démontrer les intérêts des fabricants suisses de fenêtres et de les faire valoir n'est pas possible. Chacun tente de soigner son petit jardin et oublie qu'au fond on devrait viser un but plus haut pour pouvoir influencer le marché. Ensemble nous serions plus forts.

Les explications d'Oswald Malz du FFF rencontrent un vif intérêt et alimentent des entretiens animés pendant la pause.

Les conséquences

Placer ses propres intérêts au service de l'effort commun. Et ainsi influencer le marché et augmenter les parts de marché par un know-how plus approfondi, une meilleure qualité et une image plus favorable. Nous deviendrons ainsi actifs dans notre propre pays et aussi mieux connus. En réduisant les importations, la part de chacun augmentera. Une association forte peut réaliser énormément de choses.

Le travail de relations publiques

Afin de permettre des relations publiques intensives, le FFF a mis en place deux organismes principaux:

L'Association Pro Fenêtre Bois-Métal. Les deux uniques membres sont le FFF et la CSFF. Le succès de cette association créée en 1995 est évident. Wood4windows est une association toute nouvelle, créée à la suite de la dissolution du if. Les deux associations sont financées par les associations qui les supportent ainsi que par des sponsors.

Une organisation identique pourrait être réalisée pour les fenêtres en PVC. Son financement devrait être assuré, comme pour les autres associations, par une contribution spéciale. Le FFF reste dans l'expectative.

Le label de qualité

Le FFF a créé le label de qualité pour les fenêtres en PVC. Et VEKA a participé activement à sa naissance. Le règlement et les exigences techniques du VKFS furent ensuite mis au point et sont entrés en vigueur. Cette démarche comprend une assurance qualité garantissant une fabrication impeccable dans l'exploitation.

Le label de qualité garantit aux clients une fenêtre de grande qualité, correspondant au niveau de la technique moderne et fabriquée sous contrôle. Avec l'obtention du label de qualité, le fabricant s'engage de son propre gré à respecter les prescriptions en matière de protection de l'environnement. Grâce au label de qualité, le standard déterminé pour les différents types de fenêtres doit être atteint ou maintenu, standard qui correspond aux techniques les plus récentes de fabrication du produit et de son montage conforme.

Le label de qualité constitue aussi la base pour l'obtention du label Minergie: le règlement pour l'obtention du label module fenêtre Minergie exige l'assurance de qualité dans l'exploitation. Et cela peut être atteint grâce au label de qualité pour les fenêtres en PVC.



Avec VEKA sur la voie du succès

Les journées VEKA permettent de dresser un état de situation, de revoir les buts communs et constituent une plateforme pour des échanges de vues entre tous les fabricants VEKA de Suisse.

VEKA, pionnier à l'EMPA

La première journée des clients a débuté par une visite de l'EMPA à Dübendorf. C'est là qu'il y a plusieurs années et pour la première fois, une fenêtre avec profilés VEKA s'est vue attribuer un certificat de test présentant une valeur K de 1,5. Après une démonstration «live» des mesures U_w, des tests de pluie battante contre la fenêtre, un banc d'essai solaire et une démonstration de dommages subis aux bâtiments, les participants se sont rendus au Waldhaus Dolder pour un apéritif et profiter du soleil couchant. Quoi de plus évident ensuite que de s'asseoir, à quelques pas de là, à la terrasse du «roi de la côte de veau», Jacky Donaz, au restaurant Sonnenberg de la FIFA et d'y jouir tranquillement du magnifique panorama pour terminer la soirée?

Partenariat de longues années comme philosophie d'entreprise.

La deuxième journée, les participants se sont rencontrés au Grand Hotel Dolder pour le petit-déjeuner. Ensuite le chef des exportations de VEKA, Hans-Dieter Hödl, présenta les tout derniers développements et les objectifs supérieurs. Après la présentation du FFF par Oswald Malz (p. 6), les projets ont été présentés par Jürgen Herbe (VEKA Sendenhorst) et Ernst K. Allgöwer. Pour terminer, une petite fête a eu lieu pour commémorer la 10^e anniversaire du partenariat avec 5 fabricants VEKA (ill. en haut, de g. à d.): Daniel Gindraux, Gindraux Fenêtres SA, St-Aubin; Toni Steinmann, Dörig Fenster Service AG, Mörschwil/SG; Thomas Délèze, Délèze frères S.à.r.l., Sion; Francesco Rosa, Rosa GmbH Fensterfabrik, Busswil; Erwin Rüsi, Blumer-Techno Fenster AG, Herisau.



Partenaires pendant 10 ans – cela méritait bien une petite fête. Les diplômes ont été remis par le chef des exportations VEKA, Hans-Dieter Hödl, à Gindraux Fenêtres SA, Dörig Fenster Service AG, Délèze frères S.à.r.l., Rosa GmbH, Blumer-Techno Fenster AG.



Démonstration de la station de mesure ultraprécise de l'EMPA pour tous les types de fenêtre.



Hans-Dieter Hödl surprend avec sa question: «D'où vient la marque VEKA?»



Le soleil couchant anime plusieurs participants à des entretiens amicaux.



Ici il s'agit de développements futurs qui retiennent toute l'attention.



Le panorama grandiose sur le lac de Zurich accompagne les délices gastronomiques.



Les nouvelles conceptions de profilés sont examinées par un groupe de spécialistes.

Les Fenêtres® Gindraux agrandissent sur l'ancien tracé CFF.

Le succès a bien des racines: les produits justes, dans une qualité impeccable, agrémentés d'un service axé sur le client !

Les Fenêtres® Gindraux pratiquent le service soigné.

Avec les frères Gindraux, le terme «synergie» devient «réalité vécue»! Daniel, de formation menuisier, a la vision d'exploiter au maximum les possibilités technologiques dans la production de fenêtres PVC. André, de formation hôtelière et marketing, a géré une entreprise dans le groupe Mövenpick, où la satisfaction des clients décidait jour après jour du succès de toute l'équipe. Et ils étaient les premiers à se lancer dans la nouvelle aventure PVC dans le canton de Neuchâtel et, depuis, l'évolution se poursuit jusqu'à l'acquisition d'une chaîne en ligne automatique avec la toute dernière perceuse Thorwesten, la première en Suisse. Avant la dernière étape d'expansion, 5 personnes réalisaient 25 fenêtres par jour, alors que maintenant 6 à 7 personnes en fabriquent 50! Depuis 1998 l'entreprise



bénéficie du système qualité basé sur la norme ISO 9001:2000.

Deux goulots d'un seul coup!

Pendant de longues années, la dernière ligne CFF à une seule voie faisait goulot entre St-Aubin et Vaux-Marcus, passant à quelques mètres seulement devant l'usine Gindraux. Dans le programme de modernisation du réseau, les CFF ont construit un tunnel à deux voies qui entre

cette fois derrière l'usine dans un tunnel de 2 km de long. Devant l'usine s'ouvrait ainsi un espace idéal pour une prochaine étape d'expansion de la production PVC qui débordait de partout.

Avec le doublement de la surface pour la production, les frères Gindraux ont réalisé un atelier généreux, clair et aéré pour la vente et la technique.

A proximité des clients d'abord.

Avec le doublement envisagé de la production PVC, un bureau vente/technique à Genève assure la philosophie de proximité de la maison Gindraux. Ouvert au printemps 2004, il occupe déjà 5 personnes sur place. Pourtant, ce n'est pas seulement la



L'ancien tracé des CFF passait juste devant l'usine, maintenant il passe directement derrière dans un tunnel.

distance physique mais aussi la distance mentale qui doit rapprocher des clients: un système d'information enregistre toutes les données sur un client, son équipement ainsi que les travaux exécutés. Lorsqu'un appel arrive, le système s'active automatiquement et permet aux collaborateurs de conseiller le client de manière aussi compétente et personnelle que possible.

Chaque fenêtre bénéficie d'un certificat de garantie: 5 ans pour le vitrage et 10 ans pour le PCV. Et chaque facture est accompagnée d'un questionnaire servant à optimiser la satisfaction à chaque échelon. C'est avec intérêt que les collaborateurs apprécient les résultats de ces sondages lors de séances mensuelles. Autre détail décisif: l'exposition est facilement accessible par les handicapés en chaise roulante.

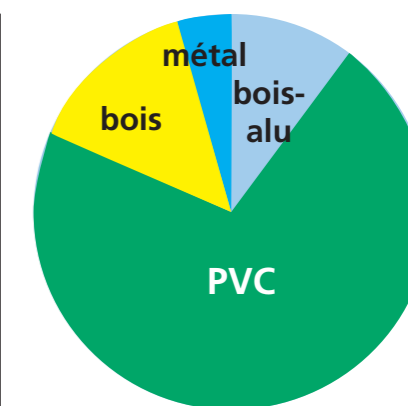


Toute la gamme – mais des préférences nettes.

Les ventes de fenêtres en bois sont stagnantes depuis 5 ans et le bois-aluminium rencontre un certain intérêt auprès des clients; mais souvent le rapport avantages/prix fait pencher la balance en faveur du PVC. Surtout depuis que le vaste choix de décors bois est offert par VEKA. La part de clients particuliers va jusqu'à 60% et les frères Gindraux servent ceux-ci avec le même engagement: «Celui qui commande une fenêtre de 50 x 50 cm nous est aussi cher, car nous avons commencé petit et savons apprécier tous les clients!»

Les portes coulissantes et portes d'entrée sont un autre point fort des Fenêtres® Gindraux. C'est dans ce secteur que l'individualité occupe une place importante et que la pression sur les prix est mieux compensée par des solutions qui sortent de l'ordinaire. Les expositions «Expo du Port» à Neuchâtel et «Habitat et Jardin» à Lausanne sont des moments cruciaux dans les activités de l'entreprise. C'est précisément là que les contacts personnels avec les clients se créent et se s'approfondissent.

La team vente et technique avec Daniel Gindraux devant à gauche, à sa droite François Matthey, qui vient de fêter ses 20-ans avec Gindraux et en arrière au milieu André Gindraux.



Facts and figures

L'entreprise Gindraux figure parmi les plus importants fabricants de fenêtres de Suisse romande. D'une superficie de production de 3900 m² et occupant une trentaine de collaborateurs, l'entreprise fabrique intégralement les 3 systèmes de fenêtres: PCV VEKA SOFTLINE et TOPLINE, bois et bois-aluminium.

L'entreprise, fondée en 1907 par Arthur Gindraux, était installée au centre du village de St-Aubin. En 1981 la construction d'un nouveau bâtiment de 800 m² est réalisée au Grand-Verger. Effectifs: 10 collaborateurs. La fabrication de fenêtres en PVC débute en 1985. En 1989, agrandissement de l'usine (côté ouest) par la construction d'un nouveau local de 615 m² destiné à la production des fenêtres en PVC. La société obtient en 1997 l'exclusivité en Suisse de l'appellation Fenêtres®. 2003 inauguration de la nouvelle production PVC avec surface et capacité de production doublées.

Gindraux Fenêtres SA
Grand-Verger, 2024 St-Aubin-Sauges
tél. 032 836 26 80, fax 032 836 26 88
info@gindraux.ch
www.gindraux.ch

Vente et Technique PVC
Gindraux Daniel, daniel@gindraux.ch

Vente, Administration, Marketing
Gindraux André, andre@gindraux.ch

Vieilles fenêtres – nous en tirons le meilleur.

Norbert Bruns, directeur de VEKA UT, parle des différentes options de revalorisation des fenêtres.

Que faire des fenêtres usagées?

Il est possible de s'en débarrasser dans les décharges où elles prennent de la place et la matière première réutilisable est perdue. On peut aussi les brûler. Elles ont en effet approximativement le même pouvoir calorifique que le charbon. Mais il est beaucoup plus judicieux de conserver la composition des cadres de fenêtre, un mélange raffiné de PVC et d'additifs, pour les réutiliser dans le même but. Dans la nouvelle vie du produit, chaque composant remplit la même fonction qu'auparavant. Les autres matériaux d'une fenêtre sont le verre, du métal, des joints et de la saleté qui doivent évidemment être séparés. Le PVC peut

être dissout au moyen de dissolvants spéciaux et réutilisé sous forme liquide. Les substances étrangères ne se dissolvent pas et peuvent ainsi être séparées. Le procédé de dissolution convient par exemple très bien pour les bâches de camions, la couche de PVC est séparée du tissu insoluble des bâches. Les fenêtres sont fabriquées par assemblage de profilés en PVC dur, de ferrures, de joints et de verre. La séparation pour la revalorisation s'effectue de préférence par le broyage mécanique suivi d'une séparation des fragments résiduels. Notre installation est conçue pour traiter des éléments de bâtiment complets et même de grande taille. L'objectif consiste à récupérer le matériau des cadres afin qu'il puisse être de nouveau utilisé pour la production de profilés. Il n'existe en effet pas qu'un seul procédé pour tous les cas. Il convient de tirer le maximum de tous les anciens produits. Pour les fenêtres en PVC, cela signifie: hacher finement, isoler le matériau des cadres et l'utiliser pour une nouvelle production.

Saviez-vous que...

l'installation traite aujourd'hui 20 000 tonnes environ de matériaux, ce qui correspond à 1000 wagons de chemin de fer;

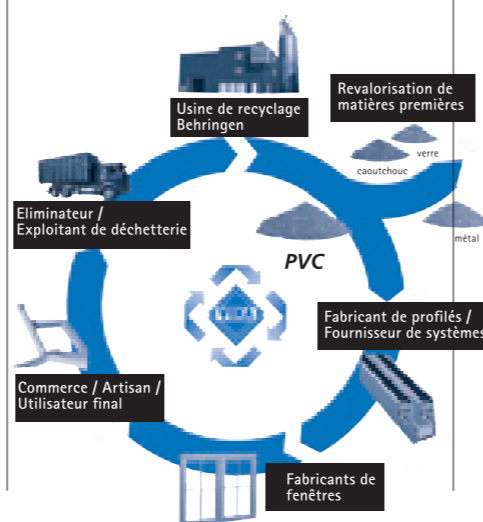
le matériau recyclé remplit aussi bien les exigences techniques que du matériau neuf;

plus de 1000 constructeurs de fenêtres en Europe utilisent les services d'élimination de VEKA UT;

il est possible de répéter plusieurs fois le recyclage des profilés de fenêtre en PVC, de sorte qu'on peut parler d'un circuit fermé pour les quelques centaines d'années à venir;

il suffit de mettre à disposition les fenêtres en PVC séparément des autres déchets de bâtiment. Un triage ou une séparation n'est pas nécessaire, c'est-à-dire que les fenêtres peuvent nous être remises avec le caoutchouc, les ferrures et le verre;

à côté du fait qu'un espace important est économisé dans les décharges, le recyclage peut souvent être réalisé à des coûts inférieurs à ceux de la décharge éventuelle.



Le processus de traitement de A à Z:

Les anciennes fenêtres sont complètement et automatiquement fragmentées avec le verre, les parties en métal et les joints. Au cours d'un processus à plusieurs étapes, les différents matériaux sont séparés physiquement les uns des autres.

Une machine à déchiqueter du type de celles utilisées pour les automobiles broient les fenêtres, portes et stores usagés. Un aimant

retire alors les pièces contenant du fer de l'amas de débris de PVC, de métal, de verre et de caoutchouc.

Un séparateur à tourbillon sépare ensuite les autres parties métalliques (aluminium des longrions du double vitrage, ferrures et poignées).

Un séparateur de caoutchouc trie les joints déchirés par la broyeuse.

La séparation du verre s'effectue sur des tables vibrantes.

Les petits morceaux de PVC restants sont fragmentés au moyen de moulins à couteaux pour atteindre une taille de 2-8 mm, ils sont ensuite lavés et séchés. Une installation de triage des couleurs sépare les grains de PVC blancs de grains de couleur.

La dernière étape consiste en une filtration par fusion, les derniers restes de particules étrangères (surtout le caoutchouc) sont éliminés et il en résulte un granulats.

Le traitement ne nécessite aucun additif. De l'eau de lavage claire est introduite dans le circuit et la canalisation n'est pas mise à contribution. La poussière et les particules volatiles (restes de pellicule, papier) sont aspirées à différents endroits.



L'entreprise VEKA Umwelttechnik GmbH (VEKA UT) avec siège à Behringen (Thuringe) a été fondée comme filiale de VEKA AG et a débuté ses activités en 1993. Sa tâche consiste à récupérer les matériaux de fenêtres en PVC afin de les réutiliser pour fabriquer de nouveaux profilés de fenêtre.

Mosaïque en PVC



Des bandes de PVC pour l'étanchéité des tunnels des NLFA.

En Suisse, un projet du siècle devra régler le problème de camions: des experts construisent actuellement deux tunnels du superlatif au Lötschberg et au Gothard. Ils utilisent des bandes de PVC pour l'étanchéité.

Des entreprises spéciales fabriquent le revêtement des tunnels en plusieurs couches: un anneau externe en béton injecté directement contre le rocher et une voûte en béton interne à travers de laquelle les trains passeront plus tard.

Entre les deux se trouve la couche la plus mince qui revêt une importance décisive pour la longévité du tunnel: un système raffiné de drainage et d'étanchéité protège la voûte contre l'eau qui s'infiltré à travers le rocher. Une bande étanche de PVC-P d'une épaisseur de deux millimètres

seulement empêche l'humidité de pénétrer dans le manteau de béton et de le désagréger petit à petit.

Avant que le système de drainage du tunnel du Lötschberg ne soit autorisé, des tests de charge ont été effectués pendant trois ans. Le matériau devait être plus résistant que tous les systèmes précédents.

Ainsi, par exemple, les bandes de PVC doivent pouvoir résister pendant des décennies à d'énormes sollicitations: chaleur, pression, substances agressives dans l'eau de montagne et microorganismes tels que champignons et bactéries qui pourraient s'accumuler sur la matière synthétique. Le PVC offre l'avantage de répondre à toutes ces exigences et de pouvoir être traité très facilement.

Le PVC est utile lors de l'utilisation d'énergie renouvelable

La tendance actuellement en Europe est à l'énergie tirée du biogaz. Le nombre d'installations croît constamment. Les réservoirs en bâches revêtues de PVC jouent ici un rôle important. Plus de cent exploitations sont déjà en service en Suisse.

Des réservoirs à gaz, souvent en tissu revêtu de PVC, jouent un rôle important dans l'exploitation d'une installation de biogaz. Ils permettent de stocker le biogaz tiré des déchets biologiques avant de servir à la production de courant électrique et de chaleur.

Le réservoir à gaz est composé d'une membrane très résistante en tissu polyester revêtu de PVC des deux côtés. Grâce au revêtement en PVC, les membranes présentent une perméabilité minimale au gaz, elles sont résistantes contre les intempéries, les rayons UV, les champignons et les microbes, sont souples et en même temps très robustes. La membrane intérieure d'un réservoir s'élève ou s'abaisse selon le niveau de remplissage.



Résistance à toute épreuve

Ces piquets de ski en PVC qui résistent aux coups les plus violents sont de véritables poussahs.

C'est pourquoi pour le marquage des pistes et lors des compétitions, seuls des piquets en PVC sont utilisés. Aucun autre matériau n'est aussi flexible et résistant au froid que le PVC. Ils cèdent immédiatement à chaque coup et réduisent ainsi énormément le risque de blessure pour les skieurs. Les piquets en PVC sont utilisés depuis des années lors de compétitions de ski.

Editeur

VEKA AG, Vertriebsbüro Schweiz
Büntacher 19, 5626 Hermetschwil-Staffeln
Tél. 056 633 55 28, Fax 056 633 50 91
e.allgoewer@greenmail.ch
www.veka.ch

Sources

Schweizerischer Fachverband der Fenster- und Fassadenbranche FFF
www.PVCH.ch: PVC-New aus starke Seiten

Rédaction

Promocom Group S.à.r.l.
Forchstrasse 239, 8032 Zurich