

vues

LE MAGAZINE D'INFOS POUR FENÊTRES ET PORTES



«CLASSE A UN JOUR,
CLASSE A TOUJOURS !»

L'ENTREPRISE
FAMILIALE
DOMOFEN



Le profilé de qualité
★ ★ ★ ★ ★



OPTER POUR
LES PROFILÉS
VEKA DE
CLASSE A

Chère lectrice,
Cher lecteur,

Michael Kind a quitté ses fonctions en août après avoir occupé pendant dix ans le poste de directeur des ventes Suisse et Autriche. Je le remercie au nom de VEKA pour son long engagement au cours de ces années et sa forte identification à la société. Confiance et professionnalisme ont marqué durablement cette collaboration. Nous souhaitons à Michael Kind beaucoup de réussite face aux challenges qui l'attendent.

Richard Koehli, un visage familier pour de nombreux collaborateurs, le remplace. Au cours de dix dernières années, Richard Koehli a déjà œuvré pour VEKA au sein de l'agence de publicité. Il connaît donc bien l'entreprise et ses produits, et ce, depuis longtemps. Nous lui souhaitons la bienvenue à ce poste.

Ce numéro de Vues est essentiellement consacré au soin à apporter aux profilés en PVC. Le PVC a beau être réputé pour sa « simplicité », il nécessite cependant, à l'installation comme à la maintenance, un minimum de nettoyage et d'entretien pour que les profilés de fenêtres donnent satisfaction à vie. C'est pourquoi nous avons récapitulé dans ce numéro les points essentiels sur le sujet. Ce sont des informations utiles aussi pour l'utilisateur final.

Vous retrouverez bien sûr, comme à l'accoutumée, un portrait de client et un reportage sur un projet immobilier. Nous vous présentons l'entreprise Domofen, partenaire de VEKA, implantée dans la commune jurassienne de Courgenay. Notre reportage nous conduit cette fois à Engelberg où notre partenaire 4B a livré un intéressant projet de construction avec fenêtres en PVC.

ROBERT POST

Directeur Export

NETTOYAGE ET ENTRETIEN

Classe A un jour, classe A toujours !

Le rôle des profilés est essentiel dans les fenêtres de qualité : ils supportent tout le poids des vitrages des fenêtres à haute performance thermique et garantissent le maintien fiable des ferrures. D'une extrême simplicité par leur principe, les profilés VEKA de classe A sont aussi constamment privilégiés à l'achat par les clients pour leur facilité de nettoyage et d'entretien.

Les profilés VEKA en chlorure de polyvinyle (PVC) se caractérisent par une structure multichambre avec armatures en acier. Ils sont faciles d'entretien, solides et résistants aux émissions polluantes de toute sorte ainsi qu'aux liquides comme les détergents, l'acide ou l'essence. La désignation de classe A évoque cependant une série d'autres caractéristiques qui font des profilés VEKA la base idéale des fenêtres de qualité : protection anti-effraction qui accroît leur stabilité et leur résistance aux angles, excellents coefficients d'isolation thermique et remarquable isolation phonique. Même au bout de longues années d'utilisation, les profilés convainquent par leur fonctionnalité complète. Si les fenêtres VEKA semblent inaltérables, il est toutefois recommandé de veiller à certains points lors de l'utilisation, du nettoyage et de l'entretien.



PROGRAMME EN
CINQ POINTS
POUR UNE
SATISFACTION
DURABLE

Si vous avez du mal à évaluer l'état des profilés ou certaines anomalies, le partenaire VEKA de votre choix vous aidera grâce à son savoir-faire.

1 | NETTOYAGE

Les profilés ont une longue durée de vie, leur surface lisse et résistante aux intempéries est facile à nettoyer.

DEGRÉ DE SALISSURE	NETTOYAGE	AUTRE
Léger	Avec une éponge ou un chiffon doux, à l'eau claire et tiède	
Élevé	Nettoyant conforme pour profils PVC Savon au pH neutre	Important : rincer abondamment à l'eau claire afin d'éviter les résidus de produit nettoyant.
Attention : Crème solaire	Nettoyer très rapidement !	Même en cas de contact bref, elle peut engendrer une variation d'aspect durable.

À éviter à tout prix :

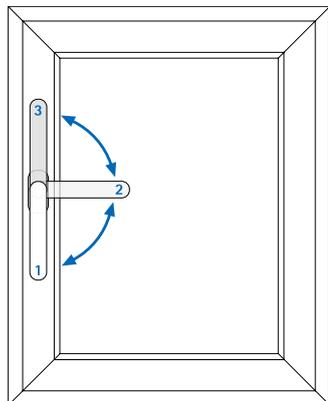
- Nettoyants abrasifs, éponges, chiffons ou brosses rugueuses
- Solvants ou diluants qui risquent de dissoudre le plastique
- Nettoyeur à vapeur : la vapeur chaude peut ramollir le plastique

2 | ÉTANCHÉITÉS

Les fenêtres haut de gamme VEKA sont équipées de joints de qualité à très longue durée de vie pour isoler de l'air et de l'eau. Pour en prendre soin, nous vous conseillons de :

1. Vérifier le positionnement et l'état des joints de menuiserie et les nettoyer à l'eau et avec un nettoyant doux.
2. Contrôler de temps en temps les joints de scellement entre le châssis dormant et la maçonnerie.

3 | FERRURES



1. Poignée à la verticale orientée vers le bas : le vantail est verrouillé
2. Poignée à l'horizontale : le vantail est en position de pivotement
3. Poignée à la verticale vers le haut : le vantail est en position de basculement

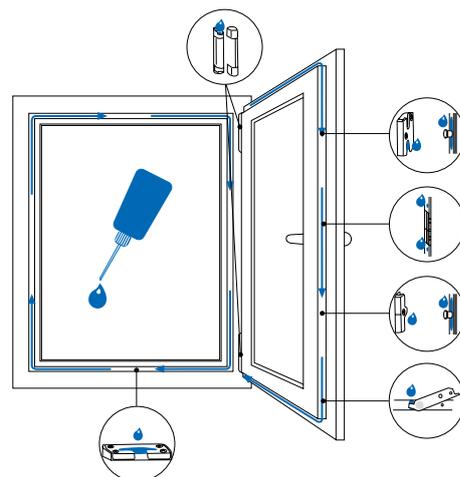
Réglage

L'installation et l'ajustage des fenêtres ont été réalisés dans les règles de l'art et avec une très grande minutie. Au fil des années, un réglage peut toutefois s'avérer nécessaire en raison des sollicitations extrêmes ou des mouvements dans le corps de construction. Les points de révision mécanique importants sont :

- Réglage latéral sur le haut (sur le palier axial)
- Réglage latéral sur le bas (sur le palier d'angle)
- Réglage en hauteur (sur la paumelle d'angle)
- Réglage de la compression (sur le palier d'angle)
- Réglage de la compression (position de l'ergot de verrouillage)

Utilisation

Seul un réglage irréprochable des vantaux peut garantir une isolation acoustique et une étanchéité optimales. Veiller à positionner correctement la poignée lors de l'utilisation. Une position intermédiaire peut provoquer des dysfonctionnements.



Entretien

Techniquement abouties, les ferrures haut de gamme fonctionnent parfaitement si on les manipule avec soin. Pour leur entretien, nous recommandons de lubrifier les parties mobiles au moins une fois par an au moyen de graisse ou de lubrifiant exempts d'acide et de résine. Resserrer les vis de fixation si nécessaire.

4 | AÉRATION

L'aération périodique régule l'humidité et assure un agréable climat ambiant. Nous recommandons de ventiler brièvement, mais intensément les pièces. Deux à trois fois par jour :

1. Éteindre les radiateurs.
2. Ouvrir tout grand les fenêtres et créer un courant d'air.

En procédant à une aération en grand comme décrit ci-dessus, l'air de la pièce se renouvelle presque totalement en quelques minutes sans que les accumulateurs thermiques (murs, radiateurs, meubles) ne se refroidissent. En cas d'humidité élevée dans les salles de bain, les buanderies ou lors de travaux d'enduit et de peinture, il est nécessaire de ventiler régulièrement afin d'éviter la formation de moisissures.

De la condensation sur la vitre ?

De la buée peut se former à l'extérieur sur les vitrages à isolation thermique. Cela signifie juste que l'isolation du triple vitrage est bonne : la vitre extérieure n'est pas chauffée et la chaleur précieuse reste à l'intérieur de l'habitation. L'optimisation de l'isolation permet de maintenir la température de la surface vitrée à un niveau presque aussi élevé que la température ambiante.

5 | SÉCURITÉ

Quelques consignes de sécurité :

- Ne pas appuyer les vantaux contre l'embrasure, les paumelles risqueraient de ne pas supporter la sollicitation.
- Ne pas charger inutilement les vantaux (par exemple en appuyant). En cas de trop forte sollicitation, les paumelles risquent de se casser.
- Sécuriser les fenêtres ouvertes contre les claquements et réduire ainsi le risque de blessures.
- Ne pas caler d'objet entre le cadre et le vantail.



Profils de classe A – 100% qualité

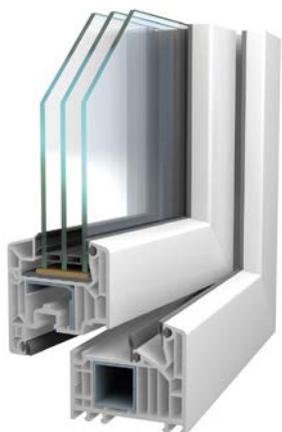
La qualité élevée des systèmes VEKA est soumise à des contrôles continus dans le centre d'essais de l'entreprise. VEKA est l'unique fabricant à produire exclusivement des profils selon la norme de qualité supérieure DIN EN 12608, classe A :

- Pour une isolation thermique plus efficace : sa stabilité élevée offre un châssis parfait pour des triples vitrages.
- Pour une meilleure isolation phonique grâce aussi à une épaisseur de mur plus importante.
- Pour une protection anti-effraction accrue notamment en raison du PVC rigide modifié choc.
- Pour une longévité accrue : grâce à des techniques de fabrication ultramodernes, les fenêtres ne se déforment pas même en cas de forte sollicitation.

**L'AÉRATION
EN GRAND PER-
MET UN RENOU-
VELLEMENT INTÉ-
GRAL DE L'AIR
EN QUELQUES
MINUTES**



Rénovation d'hôtel : quand fenêtres en PVC ultra- modernes et chic de la Belle Époque se rencontrent



Un style de vie urbain au cœur d'un sublime paysage de montagnes : entre avril et novembre 2017, 31 chambres et une nouvelle cage d'escalier ont vu le jour à l'hôtel Bellevue Terminus d'Engelberg. Bâti en 1880, l'édifice allie aujourd'hui des éléments architecturaux de la Belle Époque au bois, à l'acier et... au PVC ! Implantée à Hochdorf, la société 4B partenaire de VEKA a équipé ce majestueux hôtel de 80 châssis et 140 vantaux des systèmes de profilés SOFTLINE 82 MD.

L'hôtel Bellevue Terminus d'Engelberg est un imposant édifice qui se dresse au cœur du village d'Engelberg, à 1000 mètres d'altitude au pied du Titlis, et qui attire les regards. Après un premier assainissement en 2011, l'hôtel, qui affiche aujourd'hui un style chic urbain et douillet, a achevé sa seconde rénovation partielle ces derniers mois. Les fenêtres avec profilés PVC SOFTLINE 82 MD contribuent au confort et à l'esthétique de cet établissement. Klaus Leu, directeur des ventes de 4B, explique ce choix : « Au-delà de nos références, nous avons marqué des points grâce à l'extraordinaire rapport qualité-prix et aux possibilités d'aménagement du système. Ce profilé est conforme à tous les critères exigés par la maîtrise d'ouvrage en matière de longévité, d'isolation phonique et d'esthétique. Les trois niveaux d'étanchéité standard dans ce système ont permis d'obtenir une réduction accrue du bruit et une meilleure isolation thermique. Étant donné que l'hôtel se trouve au cœur du village, l'isolation phonique était avant tout requise pour les chambres. »



L'alliance de la classe et de la durabilité :
profilé de fenêtre en PVC SOFTLINE 82 MD

Défi relevé

L'élégant design de SOFTLINE 82 MD, doté de faibles sections apparentes, et les nombreuses possibilités d'aménagement qu'il offre ont été déterminants. Le maintien de l'aspect de la façade faisait partie des directives strictes du cahier des charges. Mission accomplie pour 4B qui a posé des croisillons dans l'espace inter-vitrage. En plus des fenêtres classiques, des fenêtres ponctuelles et des portes de balcon ont également été installées. L'assurance d'un travail de qualité et le professionnalisme élevé de 4B ont été un choix rentable pour la maîtrise d'ouvrage, puisque l'hôtel est resté ouvert pendant toute la durée des transformations. Implantée à Hochdorf, la société 4B compte onze succursales et près de 600 collaborateurs et fait partie des partenaires les plus importants de VEKA en Suisse.



Une affaire de famille

Bordé par les paysages charmants et variés du Jura, non loin de la frontière avec l'Alsace française, le vaste bâtiment de l'entreprise familiale Domofen est situé dans la zone industrielle de Courgenay. Depuis cette commune, la famille Beynon expédie fenêtres, portes et portes coulissantes à levage à partir de profilés VEKA à ses clients situés aux quatre coins de la Suisse romande, mais aussi ponctuellement en Suisse alémanique.



**Une affaire de famille :
le fondateur de l'entreprise
Claude Beynon et son
successeur Fabrice Beynon.**

Droiture, détermination et loyauté sont les principes qui guident l'action de Claude Beynon depuis la création de Domofen en 1999 sur le marché des fenêtres en PVC. Dès la première heure, il a choisi de se concentrer sur la fabrication et la fourniture de fenêtres. Ses clients, soit quelque 160 menuiseries, le respectent pour cela. Pendant des années, Claude Beynon a lui-même dirigé une menuiserie et connaît par conséquent les défis auxquels est confrontée la profession. Ses successeurs, ses fils Fabrice et Yan, qui dirigent avec lui la société, adhèrent totalement à cette philosophie aux lignes claires. La forte cohésion qui règne chez Domofen est également perceptible : l'ambiance est cordiale et concentrée dans l'usine de production comme dans les bureaux de planification et les bureaux administratifs. L'équipe entourant la famille Beynon est composée de dix-neuf collaborateurs, dont dix à la production. Ils assurent ensemble la commercialisation annuelle de quelque 15 000 fenêtres, 600 portes et 400 portes coulissantes à levage en moyenne, qu'ils livrent avec le camion de l'entreprise. Selon Fabrice Beynon, « les affaires marchent bien, nous abordons avec une base solide l'année à venir qui apportera son lot de défis à relever avec la nouvelle directive SIGAB 002, notamment l'obligation d'utiliser davantage de verre de sécurité. »

Quand on lui demande quel est le secret de la réussite de l'entreprise, Fabrice Beynon répond très fermement et sans réfléchir très longuement : « Nous sommes proches de nos clients, nous mettons l'accent sur la qualité et, bien que nous nous classions plutôt parmi les petites entreprises, nous faisons preuve d'une très grande réactivité, possible grâce à la participation active et au sens des responsabilités de nos collaborateurs. Autrement dit, si un client ou une cliente a une question à poser au service de production, il ou elle s'adressera directement au responsable de la production. S'il s'agit du transport, notre chauffeur sera le bon interlocuteur. »

VEKA et Domofen : un duo gagnant

Domofen est partenaire de VEKA depuis 16 ans. Un partenariat qui repose également sur la compréhension réciproque des valeurs qui sous-tendent une entreprise familiale, c'est-à-dire l'entente, les échanges, la discussion et la recherche conjointe de solutions. Fabrice Beynon explique être « admiratif de l'esprit d'innovation de VEKA et, pour cette raison, également un inconditionnel de VEKA Spectral. Nous sommes l'une des premières entreprises en Suisse à avoir lancé ce produit et avoir réalisé deux projets immobiliers en l'utilisant. Les maîtres d'ouvrage sont heureux, nos clients sont heureux et nous le sommes aussi. Qui plus est, nous apprécions beaucoup que VEKA continue comme par le passé à débattre des questions techniques avec nous et qu'elle soit prête aussi à des modifications si cela s'avère pertinent pour la production. »



3 questions à Richard Koehli, directeur des ventes en Suisse

Bien que Richard Koehli soit l'exemple même du professionnel reconverti, il possède des connaissances approfondies du secteur : responsable de clientèle chez BBGmarconex, il a conseillé et suivi VEKA Suisse en matière de communication pendant dix ans. Il a ainsi eu de très nombreux entretiens avec les partenaires de distribution de VEKA, a analysé le marché et le sujet et s'est fait une idée précise de l'univers de notre société durant les Rencontres des partenaires. Il y a trois mois, il a quitté son agence de publicité pour le monde de l'industrie et est désormais responsable de la vente et du suivi clientèle de VEKA en Suisse. À la rédaction de Vues, nous avons saisi l'occasion des 100 jours écoulés depuis sa prise de fonction pour interviewer Richard Koehli et lui demander de s'exprimer sur trois points afin que nos lectrices et lecteurs se fassent une idée authentique de lui.

1. Richard Koehli dans l'entreprise :

« Dans la vie professionnelle, je veux savoir très exactement de quoi je parle, je veux connaître toutes les exigences dans le détail. Spécialiste de la communication, j'ai exploré différents milieux et ai abordé différents secteurs. Chez VEKA, je me suis donné pour mission quotidienne d'approfondir mes connaissances sur les produits et de me familiariser avec la philosophie de l'entreprise afin d'être, sur tous les sujets, un interlocuteur compétent et fiable pour nos clients. Je cultive un esprit d'ouverture et recherche les contacts et les échanges avec les partenaires VEKA ainsi qu'avec nos groupes de dialogue. »



2. Votre motivation chez VEKA :

« J'ai appris à apprécier VEKA pour de nombreuses raisons : ses produits de haute qualité, sa forte culture de service après-vente à l'égard de ses clients et de ses partenaires ainsi que ses efforts d'amélioration continue m'ont fait grande impression et ne cessent de m'impressionner. La force d'innovation et la durabilité sont des thèmes bien présents, qui sont discutés et explorés. L'entreprise investit et met en œuvre des projets de manière cohérente dans ces domaines. Mais VEKA est aussi une entreprise familiale qui, en Allemagne, se classe dans le TOP 500 des entreprises familiales. «Last but not least», je suis entouré d'une équipe dont le savoir-faire professionnel me surprend et me convainc chaque jour, confortant ainsi mon impression positive. »

Imprimeur offset, Richard Koehli a à son actif dix ans d'expérience dans l'industrie graphique, où il a occupé successivement les postes de spécialiste de la production en interne, de conseiller de vente au service commercial et d'assistant marketing du directeur. Il a ensuite opté pour le milieu des agences publicitaires et été responsable pendant 18 ans du conseil et de la production. Richard Koehli a une formation d'ingénieur diplômé fédéral et d'ingénieur EurEta, de technicien certifié en marketing et de responsable de sponsoring.

**D'IMPRIMEUR
OFFSET À DIRECTEUR
DES
VENTES DE VEKA
SUISSE**

2. Un mot sur votre vie privée :

« J'ai deux enfants de six et huit ans, ce qui fait de moi un homme également très occupé pendant mes loisirs. Nous habitons tous les quatre à Zurich. Mes passe-temps favoris sont le football, sur le terrain ou au bord du terrain. Sur le plan humain, j'essaie de rester engagé et d'être d'un abord sociable et ouvert avec les gens. »

VEKA – VOTRE PARTENAIRE EN SUISSE

Les systèmes de qualité VEKA pour fenêtres en PVC sont transformés, dans toute la Suisse, par près de 40 entreprises spécialisées dans l'assemblage de fenêtres. Richard Koehli, notre directeur des ventes de VEKA en Suisse, se tient à votre disposition pour répondre à toutes vos questions portant sur notre gamme de prestations en matière de construction de fenêtres, et saura vous conseiller le partenaire adapté le plus proche de chez vous.

Mentions légales:

Maison d'édition:
VEKA AG, www.veka.ch

Rédaction, conception et réalisation:
BBGmarconex AG, www.bbgmarconex.ch

Impression: Theiler Druck AG
Imprimé sur du papier certifié FSC dans
un souci du respect de l'environnement



Toutes les informations
sur les produits VEKA.

VEKA distribution Suisse
Richard Koehli
Staubstrasse 1
CH-8038 Zürich
Tél. 052 335 05 77
rkoehli@veka.com
www.veka.ch

VEKA AG
Une entreprise du groupe
Laumann
Dieselstrasse 8
D-48324 Sendenhorst
Tél. +49 2526 29-0
Fax +49 2526 29-3710
www.veka.de



Le profilé de qualité
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★