

Reportage à Vitrolles (13)

“Mistral gagnant” pour les 25 ans de Deltabaie

Pour Frédéric Lestringant, président-directeur général de la société Deltabaie, fêter les 25 ans de l'entreprise ne pouvait se concevoir sans réunir l'ensemble de ses partenaires au siège de l'entreprise à Vitrolles (13). Le 24 novembre dernier, sous un ciel dégagé et balayé par le mistral, l'événement fut un véritable succès tant par la présence des 150 clients venus des quatre coins de la grande région Sud-Est que par celle des industriels qui se sont mobilisés pour animer le salon des fournisseurs et valoriser leurs dernières nouveautés. Comme le souligne le dirigeant : « La société Deltabaie est une entreprise qui fabrique et commercialise des menuiseries aluminium et PVC prêtes à poser pour le professionnel. Les objectifs de la journée sont multiples. Tout d'abord, il me semblait essentiel de célébrer les 25 ans de l'entreprise et de partager un moment de convivialité avec nos clients historiques et principaux, des prospects mais également des architectes et des maîtres d'ouvrage qui font partie de l'environnement proche de l'entreprise. Je souhaitais également y associer nos partenaires industriels autour d'un salon des fournisseurs afin qu'ils présentent leurs innovations et leurs nouveautés les plus récentes. La société Deltabaie bénéficie d'une belle notoriété et d'un savoir-faire reconnu dans son domaine d'activité, et toute l'équipe de l'entreprise est fière de recevoir autant de reconnaissance de la part de ses partenaires », ajoute Frédéric Lestringant.



Une partie de l'équipe Deltabaie.

POINT DE VUE



Frédéric Lestringant Les tendances du marché selon le dirigeant

« On observe une tendance continue vers les sujets concernant la couleur, le design et une sensibilité de plus en plus marquée des maîtres d'ouvrage concernant des détails tels que l'esthétique des poignées et autres accessoires. Par la dimension design j'entends la notion de menuiserie minimaliste où l'exigence d'un minimum de matière visible et un maximum de surface vitrée sont de mise. J'en profite pour souligner également que les menuiseries que nous fabriquons sont de plus en plus grandes, avec la problématique logistique de transport et de manutention que cela soulève dans nos propres ateliers, mais également chez nos clients. Malgré notre propre service de transport intégré, nous sommes parfois confrontés à des difficultés de livraison. Pour résoudre ces problématiques ponctuelles, nous faisons appel à des transporteurs spécialisés qui détiennent le matériel adéquat. Nous ne pouvons pas négliger cet élément car je pense que la logistique est extrêmement stratégique dans notre métier en tant que fabricant de menuiseries prêtes à poser sur mesure. Pour conclure, je tiens à remercier nos partenaires, clients et fournisseurs, ainsi que chacun de mes collaborateurs qui se mobilisent pour écrire une belle histoire collective. Rendez-vous est pris en 2024 pour profiter du plaisir que j'éprouve, à chaque fois, à nous retrouver tous ensemble ! ».



150 clients et partenaires étaient présents pour fêter les 25 ans de Deltabaie.

25 ans d'expertise dans la fabrication industrielle de menuiseries prêtes à poser

Créée il y a 25 ans, l'entreprise Deltabaie est dirigée depuis sept ans par Frédéric Lestrinant. À ce jour, les activités aluminium et PVC sont réparties sur deux sites de production réalisant plus de 18 000 menuiseries par an.

La croissance à deux chiffres depuis plusieurs années permet à l'entreprise de réaliser un chiffre d'affaires de sept millions d'euros et d'employer quarante salariés. Comme l'indique Frédéric Lestrinant « Deltabaie est une société dynamique et innovante qui s'attache à proposer des solutions techniques modernes, différenciantes et rémunératrice pour notre clientèle directe de professionnels et indirecte de maîtres d'ouvrage et de maîtres d'œuvre. Nous nous adressons à une clientèle ayant des commandes moyennes se situant autour de trois à quatre menuiseries. Cependant, notre outil industriel permet de répondre tout autant à de faibles quantités comme à des séries de plusieurs centaines de châssis nécessaires dans le cadre de promotions immobilières de grande ampleur », précise-t-il.



Centre de débit et usinage de l'atelier de production de menuiseries PVC.



Centre de soudeuse-ébavureuse 4 têtes de l'atelier de production de menuiseries PVC.



Chariots de stockage de profilés en aluminium débités et usinés.



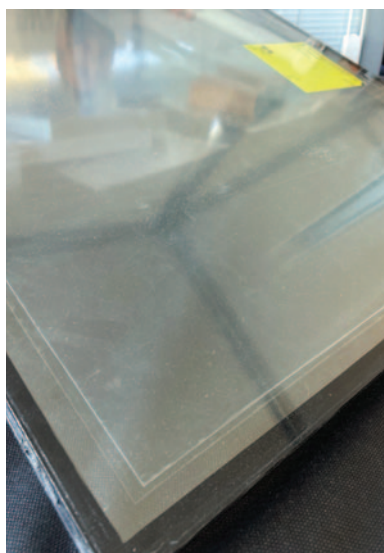
Centre d'usinage au sein de l'atelier de production de menuiseries aluminium.



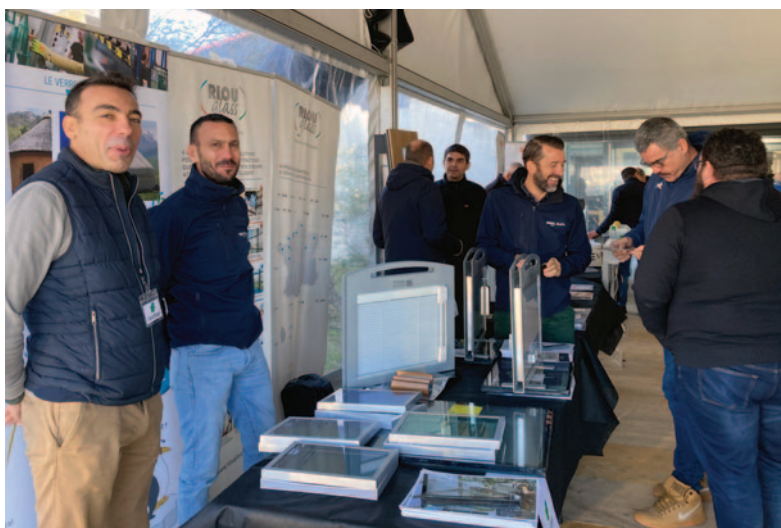
Salon des fournisseurs : Espace Rehau en présence de Bruno Bednarczyk, directeur général de Rehau France (à gauche).



Baie coulissante Slinova X – Rehau PVC.



Film de protection de vitrage Calorifloat.



Au premier plan, stand des sociétés Calorifloat et Riou Glass.

Un salon de l'innovation pour resserrer les liens avec les professionnels

Spécialement dédié à la nouveauté, le salon des fournisseurs fut l'occasion de réunir douze partenaires industriels complémentaires et de porter à la connaissance de la clientèle les évolutions les plus marquantes. « Au-delà des fournisseurs historiques, j'ai souhaité souligner les nouveaux partenariats que nous venons de signer. À ce titre, notre offre de solutions techniques s'étoffe par l'arrivée du partenaire Pasquet Menuiseries avec notamment une nouvelle gamme de menuiseries bois. Cet accord est établi sur de solides engagements réciproques. Le groupe Pasquet Menuiseries nous permet de profiter d'une quasi-exclusivité sur notre zone géographique d'activité. Leur volonté d'expansion est basée sur une relation durable construite avec des partenaires exclusifs bénéficiant d'un savoir-faire connu et reconnu auprès des professionnels, des maîtres d'œuvre et des maîtres d'ouvrage. De notre côté, nous leur permettons de bénéficier de notre notoriété régionale et d'accéder à un potentiel de plus de 300 entreprises fidèles à notre offre de produits et de services associés. L'intégration de l'offre des volets roulants de la société Eveno renforce également notre stratégie. Elle détient une proposition spécialement dédiée au marché de la rénovation et qui complète parfaitement celle de notre partenaire historique SPPF, lui-même positionné sur le marché de la construction neuve », argumente Frédéric Lestringant.

Un festival de nouveautés pour soutenir les professionnels de la pose

Pour le dirigeant, la diversité des offres techniques est indispensable pour développer un partenariat solide et durable avec une clientèle de professionnels. Elle doit répondre aux besoins les plus variés en termes d'application et de performances. Ainsi le salon des fournisseurs a été l'occasion pour certains industriels de dévoiler des nouveautés qui ne manquent pas d'intérêt. Notons la mise en avant de la nouvelle baie coulissante

Une sélection des nouveautés présentées lors du salon des fournisseurs

Ouvrants de portes monobloc acier – Cenov

Cenov fabrique des ouvrants de portes en acier monoblocs sur mesure adaptables sur tous types de dormants bois, aluminium et PVC. En tant que fabricant des ouvrants dans ses propres ateliers de Roanne (42), Cenov peut créer et proposer une offre personnalisée d'ouvrants de porte. L'offre technique trouve toute sa pertinence sur les aspects sécurité (RC2), performance thermique (Ud jusqu'à 0,70 W/m².K) et dans la profondeur de gamme en termes d'épaisseur : 45, 60, 64, 68 et 72 mm. Garantie dix ans.

Store Vision : stores intégrés dans le double vitrage – Riou Glass

Le principe consiste à proposer un store positionné à l'intérieur des doubles vitrages. Deux modèles sont proposés. Une version de store vénitien orientable qui s'intègre dans tous types de composition. La manœuvre est réalisée soit avec système motorisé relié à un capteur solaire intégré, soit manuellement à l'aide d'un système à cordelette qui offre une bonne fiabilité et une performance économique optimale. Suivant le même principe, une version avec store tissu double plissé est également disponible. Il offre l'avantage d'une occultation totale de l'espace de vie. Une solution idéale pour les centres hospitaliers (limiter au maximum les poussières et les bactéries) et les pièces de nuit, notamment dans le traitement de la rénovation impliquant la suppression des anciens volets en bois. Dans sa version motorisée, le système de télécommande intègre la batterie rechargeable (active durant trois à six mois) soit par le capteur solaire, soit par prise USB dans le cas d'une non-utilisation prolongée (résidence secondaire fermée une grande partie de l'année avec des volets extérieurs). Trois coloris sont proposés : blanc, gris, beige et les systèmes peuvent s'adapter tout aussi bien à des châssis à frappe qu'à des baies coulissantes.

Portes 67PL+ spéciale grande dimension – AluK

En tant que partenaire du gammiste AluK, Deltabaie propose la nouvelle porte 67PL+ spécialement conçue pour s'adapter aux projets nécessitant des menuiseries de grande dimension et particulièrement résistantes. Équipée de profilés de 3 mm d'épaisseur de toile d'aluminium, elle permet de réaliser des portes pouvant atteindre 3 m de hauteur et 1,5 m de largeur avec un poids supporté par vantail de 180 kg. Afin de limiter au maximum la déformation des profilés due à l'exposition au soleil, les ouvrants sont équipés de profilés à double barrette anti effet bilame.

Autres exposants et nouveautés présentées

- Menuiseries en aluminium pour les chantiers de grande ampleur – Technal
- Systèmes de fixation pour menuiseries – SFS



Stands des sociétés Riou Glass et Cenov.



Store Vision – version store tissu double plissé avec manoeuvre manuelle – occultation totale.



Porte spéciale grande dimension et trafic intense 67PL+ - AluK.



Tablier de volet roulant ajouré – SPPF.



Volets roulants pour les chantiers de rénovation – Eveno.



Serrure motorisée et serrure de porte à verrouillage automatique – Maco.

sante PVC Slinova X (matériau PVC chargé en fibre de verre) et de l'application informatique de traçabilité des menuiseries Window ID. Selon Dominique Mauroy, directeur commercial Rehau, Slinova X présente les avantages que l'on associe habituellement aux baies coulissantes en aluminium (résistance, durabilité, dimension), tout en profitant de performances énergétiques et économiques intéressantes. La solution Window ID, quant à elle, permet d'obtenir très simplement la traçabilité de chaque menuiserie

PVC (ou aluminium...) produite dans les ateliers et de connaître, tout au long de la vie du produit, tous les composants qui pourraient faire l'objet d'un éventuel SAV. Soulignons également la présentation du film de protection de vitrage proposé par la société Calorifloat depuis le début de l'année 2023. Ne laissant aucune trace de colle lors de son retrait, ce film de protection transparent permet de protéger les vitrages contre toutes les agressions sur les chantiers : disquage, projections, rayures... ■

Une prise de parole offerte aux industriels pour souligner le partenariat avec Deltabaie

Désireux d'apporter une réponse claire et complète à ses clients concernant la pertinence de l'offre technique, quelques industriels partenaires se sont prêtés au jeu du pitch. Soixante secondes pour présenter ses différences et convaincre, tel était le challenge proposé par Frédéric Lestringant.

Bruno Bednarczyk – directeur général de Rehau France

« Rehau est fière du partenariat de vingt ans qui nous lie avec la société Deltabaie. Un partenariat basé sur une relation de confiance, des relations proches, simples, directes et durables. Par le terme durable, je souligne une valeur que nous partageons sous l'angle du développement durable qui s'exprime par l'innovation qui anime Rehau, mais aussi par notre volonté de renforcer la production locale et la protection de la production française. C'est une valeur que nous partageons avec Deltabaie et qui représente un élément stratégique dans notre volonté solide et réciproque de nous développer ensemble ».

Franck Baudet – directeur général d'AluK France

« Pour AluK, la notion de partenariat est essentielle. Elle s'exprime notamment dans le codéveloppement de solutions techniques, particulièrement pour le marché de la rénovation. Elle prend également tout son sens dans la fiabilité de notre service et dans les engagements pris avec la clientèle, à l'image du respect des délais de livraison auquel nous attachons une grande importance ».

Loïc Étienne – responsable commercial régional Technal

« Choisir Technal, c'est faire le choix de menuiseries permettant de répondre aux projets de menuiseries de grande dimension. C'est également prendre une position dans la protection de l'environnement, car 100 % des profilés en aluminium que nous proposons sont issus à 75 % d'aluminium recyclé. Enfin, choisir Technal c'est s'appuyer sur une forte présence nationale et une notoriété incontournable ».

Christophe Chiron – directeur des marchés de Pasquet Menuiseries

« Pasquet Menuiseries existe depuis 100 ans et son métier d'origine c'est le bois. Notre entreprise est indépendante concernant la production du bois grâce aux 450 000 hectares que nous exploitons au Cameroun. Cette caractéristique est une force majeure pour vous professionnels. Elle vous garantit une maîtrise optimale en termes de délais de livraison et de tarifs. C'est également l'assurance de vous appuyer sur un partenaire industriel qui s'inscrit dans une démarche durable solide et respectueuse des enjeux environnementaux actuels et à venir ».



Bruno Bednarczyk – directeur général de Rehau France.



Franck Baudet – directeur général d'AluK France.



Loïc Étienne – responsable commercial régional Technal.



Christophe Chiron – directeur des marchés de Pasquet Menuiseries.