

## L'EUROPE DES STORISTES DEVIE

Ils sont une dizaine de représentants des syndicats européens de storistes à faire vivre une association atypique : ES-SO. Cette organisation de promotion de la protection solaire réussit à marquer des points et les esprits malgré des moyens limités par rapport à d'autres secteurs du bâtiment.

Il arrive que l'on puisse douter de la capacité de l'Europe à devenir un jour une véritable entité politique et économique. Pourtant, à voir ce qui se passe aujourd'hui chez les acteurs de la protection solaire, aucun doute n'est possible : ça fonctionne. L'enthousiasme et l'entrain avec lesquels les délégués de la douzaine de syndicats européens et de membres associés adhérents à ES-SO (European Solar-Shading Organisation) travaillent ensemble sont stupéfiants. Il est vrai qu'ils n'ont que des intérêts communs, à commencer par celui de donner à la protection solaire la place

qu'elle mérite dans la construction. Ils se sont réunis en avril à Malmö (Suède) pour faire le point sur les actions de lobbying auprès de la Commission de Bruxelles et pour identifier les priorités de communication. Le but est bien, pour cette association de syndicats nationaux, de promouvoir la protection solaire, de préférence extérieure. Anders Hall, responsable de Somfy en Suède, a cependant fait remarquer que le secteur du store « n'a ni le même poids, ni les mêmes moyens que l'industrie du verre, par exemple ». Sous-entendu, pour réussir à marquer des points auprès des



*L'université de Lund dispose de solides moyens techniques pour simuler le soleil.*

groupes de travail qui œuvrent à Bruxelles sur les directives, il faut, selon Dick Dolmans, secrétaire général d'ES-SO, « se montrer malin ». C'est-à-dire réussir à être présent partout, profiter de l'intérêt qu'il y a aujourd'hui pour les économies d'énergie et « faire feu de tout bois ».

### AGIR SUR LES DÉCIDEURS

La rencontre de Malmö comprenait entre autres une visite du laboratoire de l'université de Lund, un site en pointe sur le bâtiment à basse consommation d'énergie. Les membres d'ES-SO y ont échangé sur les moyens d'agir auprès des donneurs d'ordres. Une des pistes évoquées a été celle des logiciels de simulation de l'impact solaire sur les façades des bâtiments. « C'est un bon moyen pour surprendre les décideurs. Lorsqu'ils constatent l'écart de température entre une façade équipée de



*Les participants de la dernière réunion Es-So à Malmö en Suède.*

# NT UNE RÉALITÉ

stores et une autre qui ne l'est pas, ils prennent la mesure de l'enjeu », souligne en souriant le professeur Björn Karlsson de l'université de Lund. Reste que chaque pays d'Europe développe ses propres solutions logicielles de façon éparse avec, à chaque fois, des moyens limités pour la promotion et la diffusion. Cela fait partie des objectifs d'ES-SO : recenser et faciliter l'échange des données sur ces produits souvent très bien conçus. Autre



© PYC

priorité : les études sur le bénéfice engendré par une protection solaire efficace. À ce sujet, Anders Hall, l'hôte de la réunion de Malmö, s'est montré très déterminé : « *Assez d'analyses techniques ! Tous les pays en ont réalisé et maintenant on sait que la protection solaire fait gagner de l'argent. Il faut passer à l'action et le faire savoir* ». Il peut compter pour cela sur les études engagées par ES-SO qui montrent des écarts de l'ordre de 60 % sur la consommation électrique, selon que le bâtiment est équipé ou non de stores extérieurs motorisés. La difficulté est d'arriver à convaincre les promoteurs immobiliers et les investisseurs, qui n'auront pas à gérer l'édifice. « *Le raisonnement doit impérativement devenir financier dans une perspective de cycle de vie du bâtiment, insiste Anders Hall. Lorsque l'on aura calculé à moyen et à long terme ce que l'automatisme et la protection solaire font faire comme économie, nous aurons des arguments indiscutables pour soutenir nos positions* ». Les professionnels présents à Malmö imaginaient même inclure dans cette approche le gain global de confort et la baisse de l'absentéisme.

**« ASSEZ D'ANALYSES TECHNIQUES, [...] IL FAUT PASSER À L'ACTION », ANDERS HALL, SOMFY.**



PROTECTION THERMIQUE ET SOLAIRE

## OASIS DE FRAÎCHEUR



**94% DE CHALEUR EN MOINS**

LES TOILES HAUTE PERFORMANCE DE RAYFLECTISS® RENVOIENT LE RAYONNEMENT SOLAIRE ET VOUS PROTÈGENT DE LA CHALEUR EXCESSIVE.

**85% D'ÉBLOUISSEMENT EN MOINS**

LES TOILES MICRO-PERFORÉES DE RAYFLECTISS® PRÉSERVENT NATURELLEMENT LA VISION DU PAYSAGE EXTERIEUR.

**100% DE PROTECTION CONTRE LES INTEMPÉRIES**

LES TOILES RAYFLECTISS® SONT TOTALEMENT ÉTANCHES

# Rayflectiss®

LES LIVIÈRES - 30420 CALVISSON-LEZ-NÎMES  
TÉL : 04 66 58 30 00 - FAX : 04 66 58 30 06  
WWW.RAYFLECTISS.COM

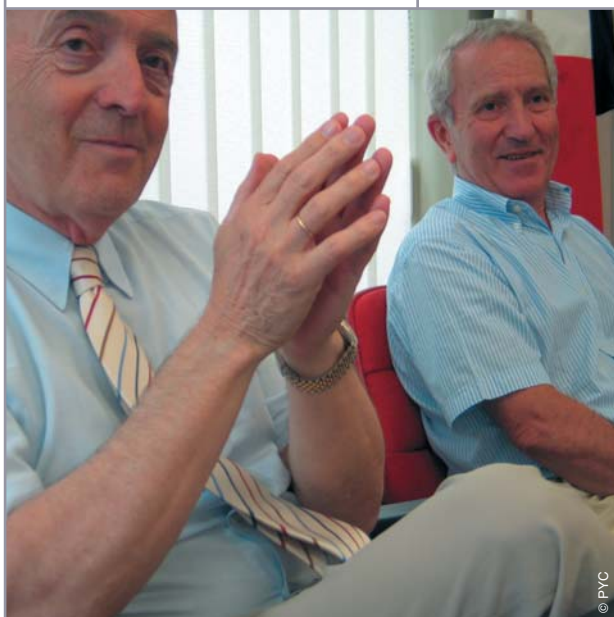
## « NOUS SOMMES CON

Entretien avec Dick Dolmans, secrétaire général d'ES-SO, et Claude Guez, président du SNFPSA et d'ES-SO.

**Technic'Baie :** *Quel bilan tirez-vous de l'action d'Es-So depuis sa création ?*

**Dick Dolmans :** ES-SO n'existe que depuis 2004. Notre mission consiste à informer nos syndicats européens adhérents sur ce qui se fait à Bruxelles et à intervenir auprès de la Commission en vantant les atouts de la protection solaire. Les syndicats relaient ensuite nos messages dans leur pays. Certains le font bien, d'autres moins. Un de nos succès est d'être connus et reconnus pour les projets européens. Nous sommes à présent invités à participer aux élaborations des textes sur les échanges d'énergie dans le bâtiment. Il y a aussi la création de Buildings Platform, qui doit permettre de mieux connaître la situation dans chaque pays. C'est une émanation de la commission DG Tren, un des projets de recherche acceptés depuis 2006 et désignés comme prioritaires à la Commission. Ces programmes reposent sur des applications concrètes dans lesquelles sont privilégiées des solutions existantes plutôt que des recherches sur le futur. Des centaines sont proposées chaque année : une véritable foire d'empoigne ! Lorsque nous sommes consultés, c'est une forme de consécration. Nous intervenons sur les économies d'énergie et le climat, forcément. Des sujets qui ont le vent en poupe. Nous sommes d'ores et déjà observateurs sans possibilité d'intervention sur RESHAPE, un groupe

de travail destiné à la rénovation de logements sociaux. Sur ce projet, nous voulons simplement pouvoir rappeler « n'oubliez pas la protection solaire », alors que dans Buildings Platform, nous participons à l'harmonisation des informations entre tous les acteurs concernés.



**Claude Guez :** À Bruxelles, les interlocuteurs préfèrent en général traiter avec un syndicat plutôt qu'avec un groupement de fournisseurs dont ils craignent toujours la dimension purement commerciale. C'est un atout dont nous cherchons à profiter. Aujourd'hui, nous participons à trois réunions par an pour chacun des projets, ce qui reste gérable et à notre

*Dick Dolmans, à gauche, aux côtés de Claude Guez.*

dimension. Il faut demeurer réaliste : il nous est impossible de tout couvrir et de prévenir tout le monde tout le temps. Nous comptons nécessairement sur le relais des syndicats dans chaque pays.

**T. B. :** *Quels sont vos objectifs à court terme ?*

**C. G. :** ES-SO n'a qu'un objectif à court terme : se faire connaître et reconnaître davantage auprès des instances européennes. Ensuite, gagner quelques adhérents supplémentaires serait appréciable.

**D. D. :** Nous avons une démarche non-commerciale, et les solutions que nous défendons nous paraissent incontournables. En revanche, nous voulons des résultats clairs et précis, scientifiquement validés. Nous avons chiffré l'apport de notre industrie en termes de CA en Europe. Nous travaillons aussi sur le calcul du prix des produits et le LCC (life cycle cost). Nous prêchons pour un amortissement sur toute la durée de vie du bâtiment et pour une construction responsable, juste en taille et raisonnée en dépense d'énergie. Le passeport énergétique va se banaliser. Une labellisation des bâtiments va apparaître, comme cela existe pour l'électroménager. Si un bâtiment consomme en moyenne 220 kWh/m<sup>2</sup> par an, il sera moins coté qu'un autre à 90 kWh/m<sup>2</sup>.

**C. G. :** À terme cela améliorera la coopération entre les différents corps de métiers. Inévitablement, pour réduire la charge thermique, les professionnels de la pompe à chaleur

# NUS ET RECONNUS »

devront parler avec ceux des stores et de la menuiserie. Et puis une chose me réjouit : les jeunes architectes sont complètement mordus par le sujet.

**T. B. :** *Proposez-vous un mode d'emploi pour transformer les mots en action ?*

**D. D. :** Nous avons essayé de simplifier le message. Il a fallu expliquer que l'on ne vendait pas de crème solaire ! À la base de toute démarche européenne, il y a le Parlement avec 800 parlementaires de tous horizons, dont aucun n'est storiste (rires). Il faut arriver à leur parler simplement. La lutte contre le mélanome sur les chantiers est traitée avec une « protec-

tion solaire ». D'où l'idée d'adopter le mot « shading », faire de l'ombre, dans notre appellation. Nous insistons sur le fait que nos métiers dynamisent le verre et qu'ils sont partie intégrante d'une démarche de haute qualité environnementale.

**C. G. :** J'ose imaginer que demain nous verrons une agence bancaire afficher ses bonnes performances thermiques comme un indicateur de gestion raisonnée de son patrimoine. Cela sous-entendrait qu'elle ne fait pas payer à ses clients sa facture d'électricité excessive. J'aime l'idée que l'environnement devienne un puis-

« **J'AIME L'IDÉE QUE L'ENVIRONNEMENT DEVIENNE UN PUISSANT MOYEN DE DISTINCTION SUR UN MARCHÉ CONCURRENTIEL** »,  
**CLAUDE GUEZ.**

sant moyen de distinction sur un marché concurrentiel. Ça me paraît sain.

**D. D. :** L'arme de réserve de notre action, c'est la gestion de la lumière naturelle. J'ai été récemment contacté par l'université de Berkeley en vue d'une collaboration et je peux vous assurer que le traitement de la lumière du jour va lui aussi devenir un sujet moteur. Et les États-Unis ne sont pas du tout en retard sur ce terrain.

## DES SITES POUR EN SAVOIR PLUS

[www.buildingsplatform.eu](http://www.buildingsplatform.eu)  
[www.reshape-social-housing.eu](http://www.reshape-social-housing.eu)  
[www.es-so.com](http://www.es-so.com)

*Nouvelle génération de profilés haute performance en aluminium:*

# EUROSYSTEM

**sapa:**

Architectural Aluminium Solutions



Acteur important et innovant du marché des systèmes de profilés en aluminium et ce, depuis longtemps déjà, Sapa RC System propose une nouvelle gamme complète.

**Eurosystem est synonyme**

- de **modularité** unique
- d'**isolation thermique** parfaite
- de **design** incomparable
- de **sécurité** renforcée
- de **longévité** optimisée
- de **l'entretien** facile

Sapa RC System S.A.S.

Adresse postale Z.I.A. rue Ambroise Paré, FR-59930 La Chapelle d'Armentières  
Tél. +33 3 20 10 50 20 Fax +33 3 20 35 89 00 E-mail [rcsystem.fr@sapagroup.com](mailto:rcsystem.fr@sapagroup.com)

Tél. FR Angers +33 2 41 27 20 20  
Tél. FR Lyon +33 4 78 90 97 97

Tél. FR Bordeaux +33 5 57 77 17 17  
Tél. FR Strasbourg +33 3 88 79 10 00