

RÉNOVAL

l'espace s'invente sur terre

EXTENSIONS. VERANDAS. PERGOLAS



Rénoval, l'entreprise familiale devenue numéro 3 français de la véranda

Au mois d'avril prochain, Rénoval fêtera ses 35 ans. Un anniversaire pour lequel elle s'est offert une nouvelle identité visuelle. Entreprise familiale située à Yzernay, celle-ci s'est imposée sur le marché de la véranda en aluminium. Elle en fabrique plus de 2 000, sur mesure, chaque année.

En 35 ans, l'entreprise n'a cessé d'innover, déposant une bonne dizaine de brevets. Elle a également su, très tôt, se diversifier, tout d'abord dans les menuiseries spéciales, en aluminium évidemment, puis dans les abris de piscines et terrasses, au début du 21^e siècle. Donc, toujours, au service du confort.



35 ans de savoir-faire et d'innovation

L'aventure Rénoval commence en 1983. Travaillant alors dans l'entreprise choletaise Les Solidaires, Jean-Marie Tisseau observe l'évolution du marché du bâtiment et de la rénovation, avec l'envie de créer son entreprise. Un projet qu'il va très vite concrétiser grâce à un dépôt que possède l'entreprise textile Cailleton à Yzernay, là où se trouve aujourd'hui le siège de l'entreprise Rénoval. « *Il ne connaissait rien à l'aluminium et à la véranda* » raconte le plus jeune de ses fils, Pierre, aujourd'hui président-directeur général de l'entreprise, qui explique l'origine du nom de la société : « *c'est venu lors d'une discussion à la maison, il a parlé de rénovation et d'aluminium, et c'est ma sœur qui a proposé Rénoval* ». La même année, Jean-Marie Tisseau réserve un stand à la foire-exposition de Cholet; celle-ci s'achèvera avec 70 contacts en poche! L'aventure Rénoval commence, avec une poignée de salariés.

Père et fils prêts en même temps

En 1998, Pierre Tisseau intègre l'entreprise, pour développer l'activité BtoB (business to business, soit l'ensemble des activités visant une clientèle d'entreprises, ndlr). Pendant trois ans, le père et le fils vont travailler ensemble. Jean-Marie Tisseau va mettre à profit ces trois années pour assurer sa succession et se préparer une retraite sereine, qu'il prend en 2001.



« *En fait, j'étais prêt à prendre les rênes de l'entreprise quand mon père était prêt à arrêter*, indique Pierre Tisseau. *Ma chance a été d'avoir un père qui avait confiance en moi et qui avait créé un outil qui marche bien.* »

Un outil que le jeune Pdg va, à son tour, développer, en créant dès 2002 une nouvelle activité d'abris de piscines. D'une centaine de salariés et un chiffre d'affaires d'environ 10 millions d'euros en 1998, Rénoval compte aujourd'hui une soixantaine de salariés supplémentaires et a triplé son chiffre d'affaires, dont 19 millions rien qu'avec les vérandas.

Un réseau de concessionnaires

Durant cette même période, Pierre Tisseau va s'em-

ployer à tisser un réseau de distribution couvrant tout le territoire français, voire un peu plus (Suisse), pour un total de 84 magasins actuellement. « *J'ai transformé nos points de vente directe en concessions* » explique-t-il. Autrement dit, ceux qui étaient auparavant revendeurs de la marque Rénoval en sont devenus les représentants exclusifs. Ce qui veut dire que vendeurs et poseurs sont désormais formés à Yzernay. « *Nous vendons 50 vérandas par semaine, environ 2 000 chaque année*, précise Pierre Tisseau. *Rénoval est le 3^e constructeur français de vérandas.* »

Prévoir l'avenir

Un marché de la véranda qui, depuis 2011, au mieux stagne, au pire affiche une légère décroissance. Le patron de Rénoval pense qu'à terme, il n'y aura pas de place pour tout le monde; c'est pour cela qu'il a décidé d'anticiper les événements en agrandissant ses sites de production. « *J'ai agrandi les trois usines en 24 mois* ». Soit un investissement de 7 millions d'euros, qui devrait permettre à Rénoval, le moment venu, de pouvoir mettre en avant le rapport qualité/prix de ses produits, « *la force de l'enseigne et la proximité du réseau* ». « *Le projet que j'ai, appelé cap 21, consiste à atteindre les 60 millions d'euros de chiffre d'affaires dans les cinq ans* », révèle Pierre Tisseau. Pour parvenir à cet objectif, le budget de communication a également fortement augmenté. Porté à un million d'euros, il permet aujourd'hui d'entendre parler ou voir les vérandas Rénoval en radio et à la télévision.





« À Rénoval, il existe la règle des cinq S : simplicité, stabilité, souveraineté, savoir-faire et satisfaction client. »

Pierre Tisseau, Pdg

Des produits pour répondre à de nouveaux besoins

Si Rénoval s'est d'abord fait connaître par ses vérandas - « *la véranda, c'est l'activité principale du groupe* » confirme Pierre Tisseau - l'entreprise d'Yzernay a su, très tôt, se diversifier. En 1988, Jean-Marie Tisseau rencontre le constructeur de bâtiments modulaires vendéen Cougnaud et se lance dans la fabrication de menuiseries spéciales, en aluminium évidemment, pour ce type de bâtiments (photo ci-contre), « *un marché de niche* » souligne Pierre Tisseau. Une activité développée au Puy-Notre-Dame, étendue depuis aux salles blanches et salles propres (photo ci-contre), des types de pièces à empuissièrement contrôlé, que l'on va trouver en milieu hospitalier, dans l'industrie agroalimentaire ou scientifique, etc. ; aux bâtiments ITE, c'est-à-dire avec une isolation thermique

par l'extérieur ou encore aux véhicules spéciaux comme les caravanes de forains par exemple.

En 2002, à son tour, Pierre Tisseau ajoute une corde à l'arc Rénoval en créant une nouvelle entité de fabrication d'abris de piscines et terrasses : Rénoval abris. « *Créer une société, c'est très compliqué mais c'est super enrichissant* » estime-t-il avec le recul. « *On essaie toujours, depuis 30 ans, de développer des produits pour répondre à de nouveaux besoins. Avec les abris, on a proposé des produits qui n'existaient pas. Nous démontrons un savoir-faire équivalent mais sur un marché différent* » complète-t-il, à propos de cette nouvelle usine implantée à Saint-Germain-sur-Moine, en bordure de la 2x2 voies Cholet-Nantes.



20 ans de brevets Rénoval

« *Innover pour le confort, le plaisir et la sérénité de nos clients* », telle est la devise de l'entreprise énoncée par Pierre Tisseau.

Dès sa création, Rénoval a, en effet, inscrit son développement dans une démarche de recherche et d'innovation permanentes. L'entreprise s'est donc donné les moyens de parvenir à un niveau d'innovation qui en fait un moteur dans le secteur de la véranda. Preuve en est, Rénoval est devenu en 2014 le 1^{er} concepteur-fabricant de vérandas à conception certifiée par le Centre Scientifique et Technique du Bâtiment (CSTB). Cette certification permet d'être certain d'acquiescer une véranda aux dernières normes de construction, et de posséder une véranda destinée à être utilisée en pièce de vie/extension.

› **1997** : invention de la véranda à rupture thermique totale (poteaux, sablière, chéneau, etc.) et standardisation de la bicoloration.

› **1998** : invention des volets roulants inté-

grés à la structure.

› **2002** : création du galandage à rupture thermique totale entre la véranda et la maison.

› **2003** : invention de la véranda à toiture tubulaire multi-réglable qui gère les faux aplombs.

› **2007** : lancement du ModuloToit alliant le confort thermique en toute saison et préservant la lumière.

› **2008** : création de la véranda à ossature bois, 1^{er} véranda extension moderne à toiture plate.

› **2009** : création de la véranda télescopique adossée.

› **2010** : création de l'extension Vérand'home, 1^{er} véranda à toiture plate et verrière intégrée avec ossature 100 % aluminium.

› **2012** : Rénoval révolutionne le monde de la véranda aluminium avec la création de la gamme la plus performante du marché, qui économise jusqu'à 68 % de chauffage.

L'alu est 100 % recyclable

Le saviez-vous ? Les Pays de la Loire constituent le 1^{er} pôle européen de construction de menuiseries. « *L'explication serait qu'historiquement, Nantes était un port de bois* » avance le patron de Rénoval. C'est, en tout cas, bien là qu'on retrouve le top 3 du marché de la véranda, dominé par Akena (Dompierre-sur-Yon), devant Véranda Rideau (La Roche-sur-Yon) et Rénoval.

Si le PVC domine le marché des fenêtres, l'aluminium prend sa revanche sur celui de la véranda, représentant 95 % des réalisations. Léger, indéformable, résistant, stable, durable et permettant une infinité de couleurs, il est de plus « *fin, beau et recyclable à 100 %* » assure Pierre Tisseau.

Un dernier détail qui a son importance dans la société actuelle emprunte de développement durable. L'aluminium est également un matériau sain, propre et non toxique, qui n'émet ni poussières, ni particules une fois posé et préserve la qualité de l'air à l'intérieur de la véranda. Même en cas d'incendie, l'alu ne dégage aucune fumée dangereuse pour la santé.



Bien choisir sa véranda

Vous projetez de faire construire une véranda? Il faut avant tout en définir les critères et l'usage. En effet, il existe aujourd'hui sur le marché de nombreux modèles, pour des usages bien différents : extension d'une cuisine, d'un bureau, d'un salon, sas d'entrée ou encore simple espace d'agrément entre la maison et le jardin. Avant de la choisir, assurez-vous qu'elle est adaptée à l'usage que vous souhaitez en faire au quotidien. Vous pourrez ainsi mieux définir le type de véranda qu'il vous faut (chaude ou froide, d'agrément ou d'extension) et sa surface idéale. Reste ensuite à définir son orientation.

Cette dernière question de l'orientation est, en effet, déterminante afin de profiter pleinement de cette future nouvelle pièce. Il est donc important de tenir compte de l'utilisation que vous en aurez, de vos envies et de la région dans laquelle vous habitez. Mais s'il s'agit de l'agrandissement d'une pièce, sans doute n'aurez-vous le choix.

Quelle orientation ?

Construire une véranda à l'est est l'une des solutions les plus plébiscitées. Parfait compromis entre température agréable et bonne luminosité, cette orientation, recommandée pour les régions fortement ensoleillées, permet de profiter du soleil du matin, et d'éviter celui, trop chaud, de l'après-midi. Cette orientation permet également d'utiliser la véranda aussi bien en été qu'en hiver.

L'orientation vers l'ouest est idéale pour les régions venteuses. La véranda fera ainsi office de coupe-vent, diminuant par la même occasion les infiltrations d'air dans la maison. Une exposition ouest, voire sud, peut cependant engendrer un fort ensoleillement en été, synonyme de surchauffe. C'est pourquoi cette orientation est privilégiée pour les régions plus froides.

L'orientation nord n'est pas la solution la plus utilisée. Elle offre toutefois certains avantages, comme de procurer de la fraîcheur, en été, et permet de protéger la maison contre les vents.

Quel chauffage ?

En amont du projet, le chauffage de la véranda est un point qui doit être mûrement réfléchi. Et avant de choisir son mode de chauffage, il est important de penser aux vitres que vous comptez faire installer. Un double vitrage limitera, en effet, les ponts thermiques et les déperditions de chaleur, diminuant ainsi les besoins en chauffage. Lors de la construction, la ventilation est également un critère dont il faut tenir compte. Un renouvellement de l'air ambiant efficace aura un impact sur le chauffage de la pièce.

De nombreuses solutions de chauffage pour véranda existent. La plus efficace est l'extension du circuit de chauffage central de la maison. Comme dans les autres pièces de votre habitation, vous profiterez ainsi d'une chaleur homogène et relativement économique. Pour cela, vous pouvez notamment installer des radiateurs ou un plancher chauffant lors de la construction de votre véranda. Assurez-vous cependant que votre chaudière est assez puissante pour chauffer une nouvelle pièce.



Rien ne vous empêche également d'opter pour un équipement autonome. La solution la plus facile et la plus économique est l'installation de radiateurs électriques. Moins courants, le poêle à bois et la pompe à chaleur sont aussi deux solutions envisageables. Bien qu'un poêle demande la mise en place de conduits d'évacuation pour la fumée, il peut s'avérer très efficace et esthétique. La pompe à chaleur, plus chère, offre l'avantage de pouvoir climatiser la pièce en été.

Quel budget ?

Choisir sa véranda revient souvent à choisir un modèle qui correspond au budget dont on dispose. Entre ses envies (ses rêves?) et la réalité du marché, l'écart peut parfois être important. Matériaux et surface ont évidemment une incidence directe sur le prix.

Dans la plupart des cas, la construction d'une véranda est soumise à une autorisation de la part des services d'urbanisme de votre commune. Une déclaration préalable ou un permis de construire est souvent nécessaire. Enfin, pensez à déclarer cette nouvelle pièce de la maison à votre assureur.

TLC
TÉLÉVISION LOCALE
DU CHOLETAIS
CANAL 33 TNT

Horaires de diffusion **En supplément** :

Mardi à 13 h 30, 17 h 15 et 20 h

Mercredi à 6 h 30, 14 h 45, 18 h 10 et 21 h

Jeudi à 6 h et 10 h 30

Vendredi à 8 h 30, 13 h 45, 18 h 10 et 21 h 30

Samedi à 9 h 20, 15 h et 19 h 10

Dimanche à 8 h 05, 12 h, 16 h 05 et 21 h 10

Lundi à 10 h 15, 14 h 05 et 21 h 30

Box Orange Canal 378 ou www.tlc-cholet.com