

## CONFORT EXTÉRIEUR

# Chacun veut sa pergola !

**PAR JAN MEYER** L'offre est littéralement en train d'exploser ! D'une poignée de fournisseurs il y a deux ou trois ans, on en compte aujourd'hui une vingtaine. Ils ne sont d'ailleurs pas tous fabricants, mais aussi assembleurs ou revendeurs. Nombreux sont ceux qui veulent se positionner sur ce marché annoncé comme prometteur.

Le principe est simple, la fabrication également. Là aussi, c'est une des raisons de l'élargissement rapide de l'offre.



Le fabricant Markilux a « détourné » un store de véranda pour en faire une pergola en lui ajoutant deux poteaux à l'avant.

Il n'y a plus de doute. La pergola est bel et bien le produit qui, depuis deux à trois ans, suscite une véritable frénésie chez les fabricants de tout bord. Chacun veut la sienne. Les gamistes, les industriels du store banne ou du BSO, les assembleurs, les réseaux d'installateurs, etc. Et, en plus, les produits viennent de toute l'Europe. « Il y a à peine deux ans, on comptait sur le marché une poignée de fournisseurs, majoritairement

français. Aujourd'hui ils sont une vingtaine qui viennent d'Espagne, d'Italie, d'Allemagne et de Belgique », constate Philippe Faucherand, chef de marché pour le réseau Monsieur Store. Parmi ceux qui ont participé au référencement de modèles de pergola dans le catalogue du premier réseau d'installateurs de France il y a Bruno Blin, actuel président du SNFPSA et dirigeant de Dubos Verger. Les raisons du succès de

ce produit et de l'effervescence de l'offre ? « C'est simple, aujourd'hui on ne peut pas gagner sa vie en déplaçant du personnel pour poser un volet roulant. Une banne ça devient intéressant quand il s'agit d'un produit de qualité et de gamme supérieure. Pour une pergola c'est encore mieux, ça justifie pleinement le déplacement d'une équipe », explique-t-il. « La banne est morte », lance-t-il comme pour mieux souligner

que la pergola est entrée au catalogue de Monsieur Store pour avant tout compenser la perte d'un tiers des ventes de ce produit traditionnel. Tout est dit. Le store banne de standing du type de celles proposées par les fabricants allemands, suisses et autrichiens tient toujours, mais dans le milieu de gamme la bataille est rude et la baisse des ventes est sensible. C'est ce qui explique évidemment pourquoi Franciaflex positionne désormais son offre de banne vers le haut et aussi la présence d'une pergola chez le leader du store et de la fermeture en France.

Rappelons qu'une pergola telle qu'elle a été imaginée il y a quelques années en Nouvelle-Zélande et en Australie est un système basé sur une ossature en tubes d'aluminium avec une toiture généralement constituée de lames mobiles en ailes d'avion également en aluminium. Le principe est simple, la fabrication également. Là aussi, c'est une des raisons de l'élargissement rapide de l'offre. Pour autant, si les produits se ressemblent, tout le monde n'est pas au même niveau de finition et tout le monde n'a pas les mêmes options. Car, il semble que ●●●



#### La Pergolair de Mariton aux multiples fermetures

Quand un fabricant de moustiquaires et de stores intérieurs propose une pergola, on est curieux d'en savoir plus. C'est du moins l'effet provoqué sur le dernier salon Equip'Baie. L'entreprise de Saint-Chamas (13) avait surpris son monde en présentant un stand dans une pergola qui comprenait quasiment toutes les possibilités de fermeture et de stores existant dans l'offre Mariton. En îlot ou adossée, une pergola peut en effet être associée à une moustiquaire déroulante comme un screen, à un BSO qui fait office de vénitien solidement ancré dans les poteaux, ou à une grille repliable (la Sécuritair) comme dans un commerce. Cette dernière option a beaucoup d'intérêt pour les CHR pour lesquels il suffit de tirer la grille le soir venu, sans avoir à ranger le mobilier pour le mettre à l'abri. Ne faisant pas les choses à moitié, la PME française a ouvert un site web entièrement dédié à sa pergola. [www.pergolair.fr](http://www.pergolair.fr)



Le réseau Monsieur Store propose plusieurs modèles de pergolas dont la Hardtop qui est au catalogue depuis 2013. Un modèle doté de tous les raffinements techniques pour en faire un véritable espace à vivre.



La technique du store enrouleur coulisse dans une glissière avec fermeture éclair est proposée pour fermer la pergola. Ces parois souples peuvent être livrées avec une moustiquaire, une toile cristal, polyester ou PVC.

●●● c'est sur le terrain des options que la bataille se gagnera. Mais on voit aussi apparaître des produits différents, à la limite de ce qu'il est convenu d'appeler une pergola.

#### Une quête de différence

Le marché se divise grosso modo à 50/50 entre les clients particuliers et les professionnels, entendez les cafés, les hôtels et les restaurants en priorité. Dans les deux cas les fournisseurs rivalisent d'options et d'astuces pour rendre la solution plus étanche et globalement plus

confortable. Entre particulier et professionnel du CHR il n'y a finalement que la taille de l'espace couvert qui change et éventuellement la nature de la toile (si c'est une toile qui est mise en lieu et place des lames). Parmi les options les plus en vogue aujourd'hui, citons les éclairages par leds dans les profils mais aussi, chez certains, dans les lames de la toiture. On voit apparaître des systèmes de chauffage radiants discrets et efficaces qui permettent, avec au minimum des parois souples latérales, de rester dehors même lorsque l'hi-

ver est proche. Car c'est bien la différence essentielle avec une bannette : la pergola est une forme d'extension de la maison, pas autant qu'une véranda, mais bien plus qu'un store. Pour un prix trois à quatre fois moindre, le client dispose d'un confort souvent suffisant pour prolonger de quelques mois la possibilité de profiter de la terrasse. En plus du chauffage il y a évidemment la sonorisation qui elle aussi devient discrète sachant que certains travaillent sur des systèmes qui utiliseraient (c'est d'ailleurs aussi le cas sur les

bannes) le profil comme émetteur du son. Enfin, pour les périodes estivales, les cafés comme les particuliers peuvent profiter de brumiseurs redoutablement efficaces. Franciaflex a d'ailleurs été le premier à proposer un tel système pour les clients particuliers à un prix nettement moindre que celui destiné aux CHR.

La lutte se fait également sur les fermetures rigides ou souples. Dans les solutions souples il y a par exemple des cloisons encastrees dans les poteaux. Chez Brustor on parle de ●●●

#### Cyclades et Paros de Franciaflex

Avec des noms qui évoquent les îles grecques, les deux pergolas proposées par Franciaflex, Cyclades et Paros, viennent étoffer l'offre en équipement outdoor du fabricant français. Elles adoptent toutes les deux une toiture repliable. Autoportantes ou adossées, manuelles ou à commande électrique elles offrent une belle solution d'aménagement de terrasse avec une relative finesse de profils (100 x 100 mm sur la Cyclade). L'installation est simplifiée grâce à



des jonctions pieds/coulisses et des supports de pose murale articulés qui sont ajustables avant d'être verrouillés. Plusieurs types de toiles sont disponibles, soit les précontraintes PVC et microperforées de Serge Ferrari, soit des toiles acryliques de Dickson. La Cyclade, qui se positionne en haut de gamme, est équipée d'un chéneau et d'une descente d'eau pluviale dans le poteau. Une courroie crantée assure le déplacement de la toiture.

[www.franciaflex.com](http://www.franciaflex.com)





Pour les restaurateurs ce type de solution offre un atout déterminant : une meilleure résistance au vent qu'une banne et une meilleure garantie d'étanchéité.



Pourquoi la pergola serait-elle toujours côté jardin ? Ici sur cette réalisation de Villa Tradition, elle fait office de grand auvent devant la maison.



Une pergola peut décidément trouver des applications inattendues, comme ici devant une entreprise.

●●● Screens Zip aux normes classe 3 capables de résister à des vents de force 6 Beaufort et qui sont manœuvrés par télécommande. Mais la palme des options de fermeture revient certainement à Mariton (voir encadré) qui a choisi avec Pergolair de proposer pour son nouveau produit toutes les solutions qu'il avait déjà au catalogue.

#### Toile ou lames orientables ?

La différence entre les fabricants se fait nécessairement sur la nature de la toiture. A l'origine de la pergola telle qu'elle a été développée par Solisystem puis Biossun ce sont des lames orientables qui étaient retenues. C'est encore aujourd'hui une part dominante du marché et, entre les divers fournisseurs, il y a des écarts relativement importants en termes de sophistication technique pour faire disparaître les mécanismes, assurer une évacuation discrète des eaux pluviales ou l'étanchéité entre les lames. Avec les lames en aile

d'avion on aura toujours une meilleure protection contre les averses qu'avec une toile, mais la toile a aussi un avantage de taille : elle permet une ouverture quasiment totale et donc la vue dégagée sur le ciel de jour comme de nuit. Assez logiquement, on retrouve dans la toile des fournisseurs déjà présents sur le terrain de la banne. C'est le cas de Soliso, de Franciaflex et de Markilux par exemple. Ce dernier ne s'est d'ailleurs pas trop compliqué la tâche. Pour son modèle 110/210 il a détourné son store de véranda, le modèle 8800, en lui ajoutant deux poteaux ronds à l'avant, et le tour est joué. Le résultat est gracieux et relativement discret. Mais la discrétion n'est pas nécessairement une volonté première. Prenons par exemple le produit présenté par l'espagnol Bandalux, plus connu pour ses stores intérieurs. Son modèle Pergole est volontairement bâti autour d'une structure épaisse et noire comme pour mieux afficher sa présence. On notera que l'alternative aux lames aluminium comme à la toile enroulable, est représentée par la toiture en lames repliables. Sorte de velum en toile étanche, cette solution offre l'avantage d'une meilleure rigidité qu'une toile enroulable, une grande ouverture et un prix compétitif. Il est difficile de prédire ce qu'il adviendra du marché de la pergola dans les prochaines années. Si l'offre continue de s'étendre il est logique d'imaginer que ce marché se développe afin de devenir pour les pros du store et de la fermeture un vrai pôle d'activité et non plus seulement un complément comme c'est le cas aujourd'hui. Il ne faudra cependant pas que ce créneau pâtisse d'une guerre des prix et que ce produit atterrisse dans les GSB. ●