

FENCING TIMES

France, Belgique, Suisse

2025, Numéro 28



ELKA lance
des bornes de
circulation sur le marché

Gardenode présente
un profil pour les
poteaux d'angle

RÉFLEXIONS SUR les contrats de MAINTENANCE

rembrandt@fencingtimes.com



Avant de lancer ce magazine, j'ai travaillé quelque temps pour un fabricant de (entre autres) portails coulissants. L'une de mes premières missions là-bas a été de traiter une réclamation. Un client important avait installé six ou huit portails coulissants automatiques pour un grand projet un an plus tôt, mais ils ne fonctionnaient plus correctement. On m'a demandé d'aller voir. Le projet se trouvait sur la Maasvlakte, la partie la plus récente du port de Rotterdam – une péninsule artificielle située pratiquement au milieu de la mer du Nord. Il y a toujours du vent, souvent très fort, et ce vent est chargé de sel, de sable et d'humidité.

Quand j'ai été appelé pour inspecter les portails, ils avaient peut-être un an, mais ils semblaient avoir quinze ans et avoir effectué six millions de cycles. Mon prédécesseur avait eu la bonne idée de vendre les portails avec un double revêtement, qui était à peu près la seule chose encore en bon état.

Aucune roue ne tournait plus correctement. Certaines ne tournaient plus du tout. Tout grinçait et craquait. Les régulateurs de force des moteurs étaient à fond, mais les portails avaient

du mal à se fermer, revenant souvent à mi-chemin ou s'arrêtant complètement. Partout où je regardais, il y avait du sable et du sel.

Le client de notre client, propriétaire d'un grand site de transbordement de marchandises en vrac, était furieux. Il avait dépensé des dizaines de milliers d'euros pour des portails neufs qui avaient lâché en un an. Il estimait que, même sur la Maasvlakte, ses portails auraient dû durer au moins dix ans. Des menaces de poursuites judiciaires et de demandes de dommages-intérêts fusaient.



LA MAASVLAKTE

Notre client, l'installateur de clôtures, terrifié à l'idée de devoir assumer ces réclamations, s'est complètement rangé du côté de son client et m'a accablé de reproches. C'était scandaleux par-ci, ridicule par-là – comment était-il possible que ces portails, d'habitude fiables, fonctionnent si mal ici ?

Pour faire court : une grande réunion a eu lieu avec trois directeurs de l'entreprise de transbordement, deux directeurs de l'entreprise de clôtures et mon directeur. Ce dernier a apaisé les tensions et promis de réparer les portails sous garantie ou par geste

commercial. Il a envoyé un technicien de l'usine à la Maasvlakte, qui a remplacé presque toutes les pièces mobiles des portails.

Je ne sais pas combien de temps les portails ont tenu après cela. J'ai travaillé encore un an et demi pour le fabricant de portails coulissants avant de devenir éditeur, et pendant ce temps, il n'y a plus eu de plaintes. Mais je doute fortement que ces portails soient encore en place quinze ans plus tard.

Mon patron n'avait aucun problème à se montrer conciliant dans cette affaire. L'installateur de clôtures était l'un de ses plus

gros clients, et il voulait le satisfaire. Il a haussé les épaules et dit : « Eh bien, maintenant, on sait ce que les portails peuvent supporter ou non. » Moi, j'ai encore un goût amer quand je repense à ce projet.

Si vous achetez une nouvelle Volkswagen Golf demain, vous pourriez en profiter pendant 30 ans ou parcourir un million de kilomètres. Mais cela ne fonctionne que si vous faites deux choses : conduire calmement et entretenir correctement la voiture. Si vous l'emmenez faire des rallyes dans le Sahara, votre Golf flambant neuve sera bonne pour la casse après

quelques milliers de kilomètres. Et si vous allez vous plaindre à l'usine de Wolfsburg en disant que vous attendiez plus de 3000 kilomètres de plaisir, on vous rira au nez.

Les portails de la Maasvlakte n'ont pas été traités avec douceur. Ils étaient constamment poussés à leurs limites. Et ils n'étaient pas entretenus. Il n'y avait pas de contrat de maintenance – l'installateur ne l'avait même pas proposé au client.

« On ne fait jamais de contrats de maintenance, » a-t-il dit. « Ça n'aurait rien changé ici, de toute façon, parce que les premiers problèmes sont apparus après six mois, et avec un contrat, on ne serait revenus qu'après un an. »

C'était une excuse bien faible. Ce qu'il voulait dire – ou aurait dû dire – c'était : *« Oui, les conditions ici sont extrêmes. S'il y avait un endroit où un contrat de maintenance avait du sens, c'était bien ce projet. On aurait dû passer tous les deux ou trois mois pour nettoyer le sable et le sel incrustés et remplacer les roues aux roulements grippés. On aurait probablement pu vendre un tel contrat, mais on ne savait pas comment s'y prendre. »*

C'est là le cœur d'un problème que l'on rencontre souvent dans le secteur, même si c'est généralement moins extrême. Beaucoup d'installateurs de clôtures trouvent les contrats de maintenance compliqués, et ils ont raison – c'est un sujet complexe.

Cela commence par le mot « *contrat*, » qui donne l'impression qu'il faut un avocat ou un notaire pour le rédiger. Les contrats sont remplis de petites lignes, et avant qu'on s'en rende compte, on passe à côté d'une clause que le client peut utiliser contre vous.

Vendre un contrat est aussi difficile. Pour les clients, c'est juste une contrainte et une dépense, et ils pensent souvent que vous voulez vous enrichir sur leur dos, alors qu'ils en bénéficieraient généralement.

Ensuite, il y a l'exécution. Une fois que vous avez vendu un tas de contrats, il faut assurer la maintenance. Il faut un système pour s'assurer que chaque portail est visité chaque année, et il faut suivre précisément quelles tâches ont été effectuées et quand.

Si vous décidez d'offrir un contrat, que mettez-vous dedans ? Juste de la maintenance – nettoyer, huiler et passer au client suivant ? Ou incluez-vous des inspections annuelles pour garantir que le portail respecte les lois (de sécurité) ? Et qui s'occupe des pannes ?

Un portail qui s'ouvre 300 fois par jour a besoin d'un entretien plus fréquent qu'un portail qui s'ouvre le matin et se ferme le soir. Si le client est un couvreur local, il peut attendre le week-end pour une réparation. Mais si le portail est à l'entrée principale d'un grand centre commercial, il faut intervenir la nuit même, sinon 200 magasins n'auront pas de clients le lendemain. En bref : un seul contrat ne suffit pas – il en faut plusieurs, à différents prix.

Difficile ou pas, si vous n'offrez pas encore de contrats, cela vaut la peine de s'y mettre. Pas seulement pour éviter les disputes sur ce qui est couvert par la garantie si le portail avait été correctement entretenu, mais parce que les contrats sont l'un des rares produits de notre secteur avec des marges saines. C'est un revenu supplémentaire sans avoir à chercher de nouveaux clients. Cela génère aussi plus de





travail. En passant chez le client une fois par an, vous restez dans son esprit comme fournisseur de clôtures, ce qui augmente les chances qu'il vous confie des extensions ou de nouveaux projets.

Et enfin, mais pas des moindres : les contrats rendent votre entreprise plus précieuse. Un acheteur potentiel bénéficie d'un chiffre d'affaires garanti, car les contrats peuvent durer 10 ou 15 ans, ce qui a une valeur significative.

Si vous voulez commencer à proposer des contrats mais ne savez pas comment, demandez à votre fabricant. Le cas de la Maasvlakte était extrême, mais même dans des cas moins spectaculaires, les portails sans contrat de maintenance entraînent plus de litiges sur la garantie, surtout pour les pièces qui ne casseraient pas – ou casseraient beaucoup plus tard – avec un bon entretien.

Ces litiges sont un casse-tête non seulement pour vous, l'installateur de clôtures, mais aussi pour le fabricant de portails. Les fabricants ont un intérêt direct à ce que vous vendiez des contrats de maintenance pour leurs portails. Ils ne vous verront pas comme un client pénible si vous demandez de l'aide – ils seront contents. Et s'ils ne le sont pas, ils devraient l'être.

Les fabricants peuvent aussi aider efficacement. Les fabricants sérieux ont des listes de points de maintenance pour chaque type de portail qu'ils vendent. Avec de la chance, ils ont des modèles de contrats ou peuvent vous mettre en contact avec d'autres clients qui vendent déjà des contrats de maintenance avec succès. N'hésitez pas à leur demander de l'aide.

Il en va de même pour les fabricants : n'ayez pas peur d'encourager vos clients à vendre plus de contrats de maintenance. C'est un sujet difficile, donc attendez-vous à de la résistance, mais cela ne veut pas dire que vous devez abandonner.

Reprenons l'exemple de la Golf : son tableau de bord s'allume avec des avertissements après 30 000 kilomètres, indiquant qu'un entretien C est nécessaire. Si Volkswagen a l'adresse e-mail du client, il recevra aussi des e-mails lui rappelant de ramener la voiture au concessionnaire. Quelque chose de similaire est possible avec des portails automatisés.

Dans les cas extrêmes, vous pourriez même déclarer qu'il n'y a pas de garantie sur les pièces mobiles sans contrat de maintenance. Cela ne veut pas dire que vous devez laisser l'installateur de clôtures dans le froid – vous pouvez toujours être conciliant. Mais cela lui donne un argument supplémentaire pour vendre son contrat.

C'est un sujet sur lequel il y a encore beaucoup à dire et à écrire, et cette chronique est déjà bien trop longue, mais nous verrons si nous pouvons accorder plus d'attention à ce sujet dans les prochains numéros. Si quelqu'un dans le secteur a des opinions ou des conseils, n'hésitez pas à nous les partager – c'est très apprécié ! ■

CONTACT

Fencing Times GmbH
Auf der Schanz 77
47652 Weeze, Allemagne
E-mail : team@fencingtimes.com
Tél : +49 2837 6631005

Rédacteur en chef :
Rembrandt Happel
Conception :
Kristina Khomenko

Fencing Times paraît sous forme numérique et papier. Plus de 17 000 lecteurs, dans 7000 entreprises, en Allemagne, Autriche, Belgique, France, Grande-Bretagne, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas et Suisse, lisent Fencing Times dans leur propre langue. Une édition internationale supplémentaire, en anglais, est destinée aux lecteurs de toute l'Europe.

La diffusion et la transmission d'articles individuels ou de l'intégralité du numéro à des tiers sont expressément autorisées et très appréciées. À cet effet, si vous le souhaitez, nous vous envoyons volontiers les fichiers originaux. Il est interdit de copier des articles ou des parties d'articles sans mention de la source et de prétendre qu'il s'agit de votre propre contenu.

Ce magazine a été composé avec le plus grand soin. Néanmoins, nous ne pouvons pas garantir l'exhaustivité, l'exactitude ou la précision des informations. Les données présentées dans ce magazine n'ouvrent aucun droit. Les opinions exprimées dans ce numéro ne sont pas nécessairement les opinions personnelles de la rédaction ou des éditeurs.

L'ÉQUIPE



TIRAGE



COPYRIGHT



PETITS CARACTÈRES



Les abonnements numériques sont gratuits. Inscrivez-vous avec votre adresse e-mail et nous vous avertissons dès qu'un nouveau numéro est publié. Chaque entreprise de clôtures de  a droit à un abonnement gratuit à la version papier du Fencing Times.

ABONNEMENT

Si vous ne recevez pas encore votre exemplaire papier, faites-le nous savoir et nous nous en occuperons. Si un seul exemplaire papier ne suffit pas, commandez autant d'exemplaires que vous le souhaitez, dans votre langue, à partir de 12,50 euros par mois. De plus, avec chaque abonnement, vous nous aidez à créer plus de contenu et à l'améliorer. Allez sur www.fencingtimes.com et commandez.

ANNULATION DE L'ABONNEMENT



Si vous n'êtes plus intéressé par Fencing Times, pas de problème. Appelez le +49 2837 6631005 ou envoyez un e-mail à team@fencingtimes.com et nous arrêterons votre abonnement.

NEWSLETTER

ENVOYEZ-NOUS VOS NOUVELLES



Avez-vous des nouvelles que vous aimeriez partager avec le monde de la clôture ? Contactez notre rédaction par e-mail à team@fencingtimes.com ou par téléphone au +49 2837 6631005. Les articles émanant de la rédaction sont toujours gratuits, nous ne les facturons jamais.

PLACER UNE ANNONCE



Souhaitez-vous faire de la publicité dans le plus chouette magazine du monde de la clôture et faire connaître votre nom à tous les professionnels du secteur ? Appelez le +49 2837 6631005 ou envoyez un e-mail à team@fencingtimes.com et nous vous expliquerons tout.

contenu

2025

Si vous êtes un professionnel de la clôture passionné par son domaine, vous ne pouvez pas vous passer de Fencing Times.

18

FENCING TIMES



20

De l'éditeur

Réflexions sur les contrats de maintenance

02

Actualités du Secteur

The News

15

Elka lance des bornes de circulation sur le marché

20

Gardenode présente un profil pour les poteaux d'angle

25

Gibidi améliore la série hydraulique Floor pour portails battants

28

Et aussi

Fence Post

9

Fences in the News

31



25

28





**Le Gas Powered Post Driver de Fast Fencing Systems.
L'enfonceur de poteaux à essence qui fonctionne toujours.**



FAST FENCING SYSTEMS BV
WWW.FASTFENCINGSYSTEMS.COM
APPELLE ROGER: +31 6 50292988
OU ARNO: +31 6 52330914

FENCE POST



FENCEPOST@FENCINGTIMES.COM



Avez-vous un conseil à nous donner ? Ou avez-vous vécu une expérience amusante que vous aimeriez partager avec le marché ? Êtes-vous tombé sur une belle clôture ou un beau portail ? Ou peut-être sur une clôture vraiment moche, mais dont vous avez pris une belle photo ? Faites-le nous savoir et partagez-la avec vos collègues du secteur.



Joyeux



Michael Heckwolf de MHD Zaunsysteme à Münster nous a envoyé cette photo d'une clôture autour d'une école locale, tressée avec des bandes de confidentialité colorées. Il n'a pas précisé pourquoi ces couleurs plutôt inhabituelles ont été choisies. Elles ne semblent

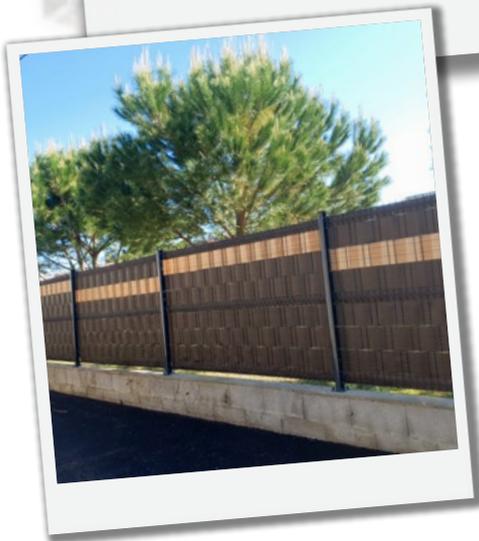
pas correspondre aux couleurs du logo de l'école. Nous avons recherché l'école en ligne et n'avons trouvé aucun lien avec des pays comme la Moldavie, la Roumanie, le Venezuela ou Andorre, qui utilisent ces couleurs dans leurs drapeaux. Le rouge, le jaune et le bleu

sont des couleurs primaires, peut-être ont-elles été choisies pour cette raison ? Ou peut-être étaient-ce simplement les couleurs préférées de la personne qui a passé la commande ? Quoi qu'il en soit, merci pour la photo, Michael ! Ça change du gris anthracite toujours un peu terne. ■



Fábrica de Tabaco

Sebastián Petidier travaille pour la branche espagnole de Betafence. Il a découvert cette magnifique porte à l'université de Séville. « Séville était le centre du monde après la découverte de l'Amérique, » a-t-il écrit. « Cela se reflète dans les bâtiments les plus somptueux. Le bâtiment sur la photo, par exemple, était le siège d'un fabricant de tabac jusqu'à ce qu'il soit repris par l'université en 1960. » Superbe porte, Sebastián ! Merci pour la photo. ■



Horizontal

Crescens Barbeyrac, de la branche française du fabricant suédois de portails Demex, nous a envoyé cette photo d'une clôture qu'il a tressée pour un client avec des bandes de type rotin de couleur bois. C'est particulier, ces bandes horizontales dans un panneau 3D, alors qu'en France, on voit généralement des bandes verticales. Merci pour la photo, Crescens !



Clôture franco-danoise

Nous avons découvert cette clôture nous-mêmes, à Middelfart, un village danois sur l'île de Fionie. Si cela avait été en France, nous n'aurions pas été surpris, car là-bas, les clôtures à barreaux avec des épaisseurs de barres variées et des espacements irréguliers sont désormais la norme. Mais en dehors de la France, on ne voit pas souvent ce genre de clôture, et dans le Danemark toujours discret, nous ne nous y attendions vraiment pas. Il n'y avait pas de plaque sur la clôture, donc nous ne savons pas quel fabricant

l'a installée, mais nous voulions quand même la partager. ■ les constructeurs de ce portail sont allés encore plus loin : ils ont également trouvé un moyen de maintenir les pierres en place pendant le mouvement du portail. Du moins, c'est ce qu'on suppose, car on ne peut pas croire que toutes les pierres de ce portail soient simplement posées sans fixation. Et en plus, le portail est magnifiquement droit au sommet – on pourrait y poser une règle. Merci pour les photos, Flo ! ■



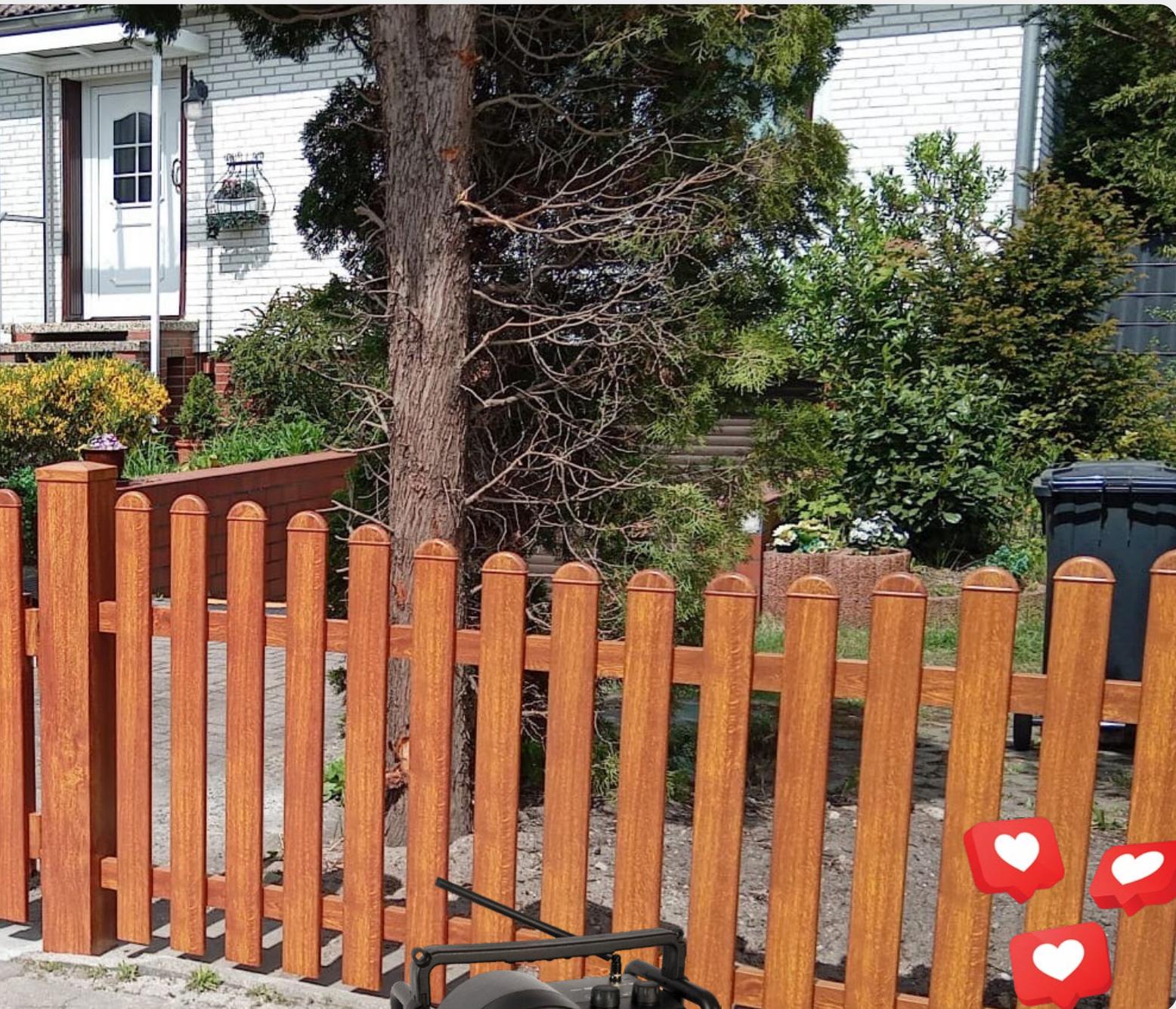


Photo du Mois

Métamorphose

La photo du mois nous vient cette fois d'Elli Hans, de l'entreprise de clôtures Thein à Brunswick. Ses installateurs ont construit une clôture en aluminium de Guardi chez un client. « Nos gars peuvent parfois faire des miracles, » dit-elle. « Avant notre intervention, le jardin de ce client semblait sombre et triste, et regardez

maintenant comme il est magnifique ! On reconnaît à peine le terrain. Je suis extrêmement fière de notre équipe de montage. » En effet, Elli, quelle métamorphose. Ou, pour le dire en allemand : Tolle Arbeit ! La radio de chantier Locinox arrive à Brunswick. Amusez-vous bien avec ! ■



Vous aussi, vous voulez gagner une radio Locinox ? Alors envoyez-vous votre plus beau projet ! Ne soyez pas trop modeste, ne pensez pas que votre photo ne pourra jamais gagner. Chaque projet peut être une belle réussite pour ses propres raisons, ou être une source d'inspiration pour les autres installateurs de clôtures. Envoyez votre photo à fencepost@fencingtimes.com.

D&D Technologies®

Les verrous, serrures et charnières de portails les plus fiables du monde



Loquets pour portail de sécurité et occultants hautement réglables. Fabriqués en acier inoxydable de qualité marine et en polymère de qualité industrielle.

Sécurité enfant ou trafic intense, charnières à fermeture automatique pour portails en bois ou en plastique. Facile à installer et à régler, y compris la vitesse de fermeture automatique. Ne rouillent pas, ne se déforment pas, ne s'affaissent pas et ne se tachent pas.



Disponible dès maintenant. Contactez notre équipe

UK +44 (0) 1342 327280
NL +31 (0) 30 291 98 47

sales.ddtech.uk@assaabloy.com
sales.ddtech.eu@assaabloy.com

www.ddtech.com

Fencing Times The NEWS

France, Belgique, Suisse

Le capteur radar Lisens Scan d'ASO désormais disponible

LIPPSTADT, Allemagne - En décembre 2024, Aso Safety Solutions, un fabricant d'accessoires de sécurité, a annoncé le capteur radar Lisens Scan. Ce capteur de sécurité remplace les bords de contact, les cellules photoélectriques et les boucles inductives, offrant une solution robuste pour sécuriser les portails, barrières et machines. Contrairement aux capteurs laser et aux caméras, le Lisens Scan fonctionne parfaitement dans le brouillard et sous une forte pluie, grâce à une technologie radar avancée issue de

l'industrie automobile. Le capteur, qui détecte avec précision de petits objets, est un dispositif 'E' tout-en-un conformément à la norme EN 12453, rendant inutiles les composants de sécurité supplémentaires. Le Lisens Scan est désormais sur le marché pour les barrières avec une fonction de confort. La fonction de confort signifie que vous pouvez l'utiliser comme dispositif de signalisation, par exemple, en remplacement d'une boucle de sortie. La fonction de sécurité — qui protège les personnes et les véhicules des

barrières qui se ferment — est encore en développement et sera disponible plus tard cette année. ASO travaille également sur des versions pour les portails battants et coulissants. Le capteur est compact, a une portée de 13 mètres et un angle d'ouverture large. Il surveille des zones tridimensionnelles et prend en charge jusqu'à trois zones de confort configurables (les boucles inductives virtuelles mentionnées). L'installation est simple via une interface web conviviale, sans applications supplémentaires. ■



ABONNEMENT

Si vous ne recevez pas encore votre exemplaire papier, faites-le nous savoir et nous nous en occuperons. Si un seul exemplaire papier ne suffit pas, commandez autant d'exemplaires que vous le souhaitez, dans votre langue, à partir de 12,50 euros par mois. De plus, avec chaque abonnement, vous nous aidez à créer plus de contenu et à l'améliorer. Allez sur www.fencingtimes.com et commandez.

Les abonnements numériques sont gratuits. Inscrivez-vous avec votre adresse e-mail et nous vous avertissons dès qu'un nouveau numéro est publié. Chaque entreprise de clôtures de  a droit à un abonnement gratuit à la version papier du Fencing Times.



www.fencingtimes.com

Avez-vous des NOUVELLES que vous aimeriez partager avec le monde de la clôture ?

Contactez notre rédaction par e-mail à team@fencingtimes.com ou par téléphone au **+49 2837 6631005**. Les articles émanant de la rédaction sont toujours gratuits, nous ne les facturons jamais.



Locinox pour la cinquième fois Best Managed Company

BRUXELLES, Belgique – Locinox, un fabricant belge de verrous de portail, ferme-portails et autres matériels pour portails, peut se nommer pour la cinquième année consécutive Best Managed Company. C'est un label de la société de comptabilité Deloitte, décerné aux entreprises qui excellent en stratégie, leadership, innovation et croissance durable.

« Cette reconnaissance couronne une année durant laquelle nous avons à nouveau fait des progrès clairs, »

déclare le PDG Bram Dieryckx. « Sous la direction de coachs d'affaires expérimentés et après une évaluation minutieuse par un jury indépendant, plusieurs réalisations ont été positivement distinguées : l'élargissement de notre gamme de produits, de nouvelles initiatives autour de la marque employeur, la réalisation réussie de diverses transitions IT et la transition en douceur vers Locinox 4.0 sans impact sur l'expérience client. En outre, le jury a notamment loué

notre efficacité opérationnelle, notre force d'innovation et notre capacité à fortement miser sur la croissance interne. Le jury a explicitement exprimé son appréciation pour notre vision claire et le plan concret avec lequel nous voulons faire croître Locinox de manière durable.»

Le label Best Managed Companies doit devenir un label mondial de qualité et d'excellence. Le programme a été développé il y a 28 ans au Canada et est

désormais déployé dans plus de 35 pays à travers le monde. En Belgique, Deloitte collabore avec Econopolis et la KU Leuven pour ce programme. Locinox a reçu le label fin mai lors d'une soirée de gala spéciale à Brussels Expo. « Cinq reconnaissances consécutives en tant que Best Managed Company sont une réalisation dont nous sommes particulièrement fiers, » déclare Dierickx. « Mes sincères remerciements à tous les collègues qui y contribuent chaque jour. » ■



Le titre de Best Managed Company a été reçu avec un prix par Stijn Claey, Christophe Bollaert, Ann-Sofie Tuytens, Joachim Verplancke et Frank Saelens (photo : Illias Teirlinck).

Rolling Center célèbre ses 50 ans

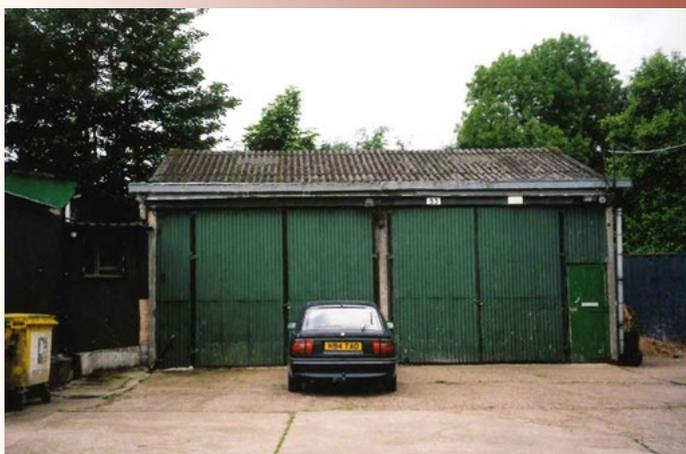
Félicitations !



TRÉVISE, Italie – Rolling Center, un fabricant de composants pour portails basé près de Venise, célèbre ses 50 ans d'existence. L'entreprise a été fondée en 1975 et se concentrait initialement uniquement sur la production de roues. Au cours des années 1980, des charnières et des rails sont venus s'ajouter à sa gamme. Aujourd'hui, le catalogue de quincaillerie pour portails comprend plus de 1200 produits. L'entreprise possède des filiales au Royaume-Uni, en France et en Pologne, et exporte vers l'Europe, les États-Unis et l'Asie. ■

Trente ans de Gatemaster

AVANT



MAINTENANT



BOGNOR REGIS, Royaume-Uni – Le fabricant de serrures Gatemaster, basé sur la côte sud de l'Angleterre, fête ses trente ans. Son fondateur, Simon Napthine, travaillait au début des années quatre-vingt-dix comme ingénieur commercial à Londres. Il était régulièrement en contact avec des entreprises de métallurgie, notamment des fabricants de portails. En leur fournissant des composants pour leurs machines, il s'est vite rendu compte qu'il manquait un

élément essentiel à leurs portails finis : une serrure facile à monter. Avec cette idée claire en tête, le premier prototype de la serrure à fixer « Signet 40 » a vu le jour peu après.

L'idée était assez simple pour se lancer, et les premiers clients ont vite compris l'intérêt par rapport aux serrures à souder classiques. Napthine a fondé Signet Locks en 1995 et a démarré la production dans son garage, au sud de Londres. L'atelier s'est développé petit à petit,

avec presses, ponceuses à bande et autres machines. Sa femme a été la première à l'aider et a appris à utiliser les équipements. Plus tard, ses filles ont rejoint l'entreprise. Fait intéressant : une des premières machines est toujours utilisée aujourd'hui lors des premières phases de développement.

Très vite, l'étape suivante s'est imposée : la demande croissante a conduit à une collaboration avec FH Brundle, qui est aujourd'hui le principal partenaire de

distribution de Gatemaster au Royaume-Uni. Avec la croissance, la production a pris le nom de Gatemaster, tandis que Signet est resté le nom commercial au Royaume-Uni. Après quelques déménagements, l'entreprise s'est installée à Bognor Regis, où elle dispose enfin de l'espace nécessaire pour se développer. L'aventure lancée dans un garage s'est transformée en une entreprise internationale qui vend désormais dans plus de dix pays. ■

Optimus 50 BM : Nouvelle barrière de Tiso

KIEV, Ukraine – Le fabricant de barrières Tiso a lancé une nouvelle barrière en mai. Baptisée Optimus 50 BM, elle est équipée d'un moteur à courant continu sans balais de 24 volts. Avec un temps d'ouverture de 3 à 5 secondes, cette nouvelle barrière est adaptée aux applications à fort trafic. Le boîtier est galvanisé à chaud et revêtu par poudrage, tandis que la barrière est en aluminium. ■



CLÔTURES en PANNEAUX



FABRIQUÉ EN FRANCE

avec des matières premières d'haute
qualité



**RESPECT DES NORMES
ENVIRONNEMENTALES**

Application de nanotechnologies et
plastification avec polyester conformes à
la réglementation REACH



INSTALLATION POLYVALENTE

Poteau « MULTIPOSE » utilisable à l'avancement ou avec clips



Ferro Bulloni France S.A.

www.ferrobulloni.fr



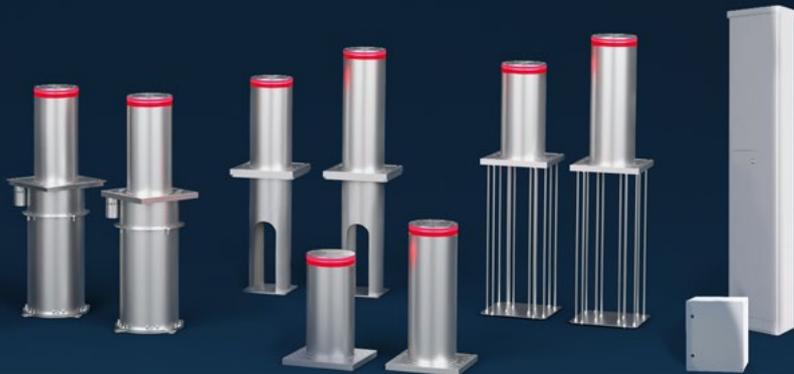
ELKA LANCE DES BORNES DE CIRCULATION SUR LE MARCHÉ

Le fabricant de barrières et d'entraînements Elka, basé à Tönning, dans le nord de l'Allemagne, lance sa propre série de bornes de circulation. Les modèles EP 600-EM et EP 800-EM complètent le programme d'Elka en tant que solution robuste, pensée et nécessitant peu d'entretien pour les zones piétonnes, les parkings, les entrées d'usines ou les contrôles d'accès dans l'espace public.

« Nos clients apprécient la qualité de nos barrières et entraînements de portail, » déclare Rocco Eihlsler, commercial et chef de produit pour les bornes. Il a été le moteur du projet. *« Ils demandaient de plus en plus souvent une technologie comparable pour les bornes escamotables. Nous nous y sommes donc attelés : Que devrait accomplir une bonne borne de circulation ? Quelles sont vraiment les exigences au quotidien – par tous les temps, en fonctionnement continu, sous charge ? À partir du profil de besoins, nous avons commencé le développement concret. »*



Rocco Eihlsler



ADAPTÉ AU QUOTIDIEN

« Outre une conception robuste, un entraînement nécessitant le moins d'entretien possible était également au centre de nos préoccupations, » poursuit Eihlsler. « Nous nous sommes fixé tous ces objectifs et avons pu les maintenir et les mettre en œuvre tout au long du développement. Un élément central est le choix des matériaux : le cylindre et tous les composants visibles après l'installation sont en acier inoxydable V4A de haute qualité. La douille de sol est fabriquée en acier inoxydable V2A. Ainsi, les bornes restent résistantes à la corrosion et aux contraintes mécaniques même dans des conditions météorologiques difficiles. Spécialement dans les zones fortement sollicitées, nous avons également doublé l'épaisseur de paroi de 4 à 8 millimètres – pour plus de stabilité. L'unité d'entraînement est également conçue pour la longévité et la fiabilité : Le moteur à courant continu sans balais et sans entretien fonctionne avec une haute efficacité et est conçu pour jusqu'à cinq millions de cycles de mouvement, avec jusqu'à 2 000 mouvements par jour. L'unité moteur et transmission est encapsulée de manière étanche et répond à l'indice de protection IP68, de sorte qu'elle peut reprendre son fonctionnement sans problème même après une inondation temporaire. »





DÉVERROUILLAGE D'URGENCE

« Un autre aspect du développement était la possibilité d'un abaissement manuel rapide, » ajoute Eihlsler. « Pour ce cas, nous avons prévu un déverrouillage d'urgence manuel sécurisé : après avoir ouvert le petit couvercle sur le dessus, par exemple avec un triangle de pompier, la tige de déverrouillage d'urgence est tirée grâce à une boucle – la borne s'abaisse.

SURVEILLANCE DE LA FORCE

Les nouvelles bornes de circulation disposent d'une surveillance de la force intégrée avec inversion automatique. Si le système détecte un obstacle lors de la levée, le mouvement s'arrête et la borne s'abaisse à nouveau. « Cela minimise le risque de dommages à la borne ou, par exemple, aux voitures garées, » déclare Eihlsler. Pour améliorer la visibilité – notamment au crépuscule ou la nuit – un

éclairage LED est intégré sur le bord supérieur de la borne. De plus, un signal d'avertissement acoustique sous forme de buzzer optionnel est disponible. « Pour encore plus d'attention, notre fonction de levage spécialement développée entre en jeu : lors du mouvement de montée, la borne se soulève de quelques centimètres. L'éclairage LED devient visible pour le trafic et clignote. Ce n'est qu'après une période d'attente réglée que la borne se soulève complètement. Cette fonction est particulièrement adaptée aux zones à fort passage piétonnier ou à visibilité restreinte. »



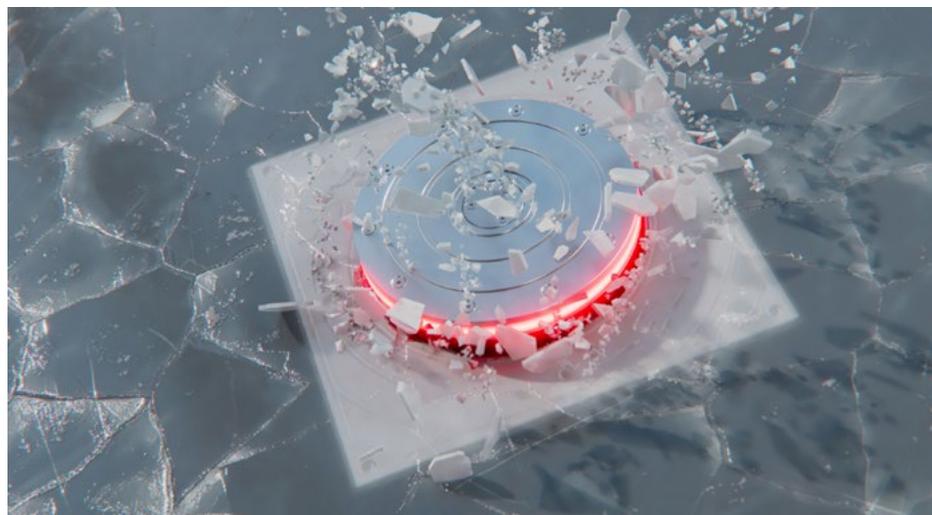
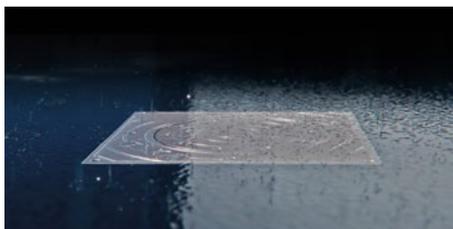
INTÉGRATION

L'unité de commande externe permet de faire fonctionner jusqu'à trois bornes – soit en parallèle soit individuellement, par exemple pour une ouverture partielle. La programmation est simple. Selon les besoins, le contrôleur peut être intégré dans un boîtier en plastique, un poteau de commande ou un boîtier existant. De plus, de nombreuses options de connexion sont disponibles : récepteurs radio, boucles inductives ainsi que des dispositifs de sécurité avec un niveau de performance C peuvent être intégrés. Elka souhaite ainsi faciliter l'installation dans les systèmes existants ainsi que la mise en œuvre

de nouvelles installations avec un haut degré d'automatisation. Parallèlement aux modèles escamotables, Elka a également développé des exécutions fixes. Celles-ci conviennent à la fermeture permanente de zones ou complètent les bornes escamotables – notamment dans les entrées particulièrement larges ou pour une séparation claire des routes et des chemins piétonniers.

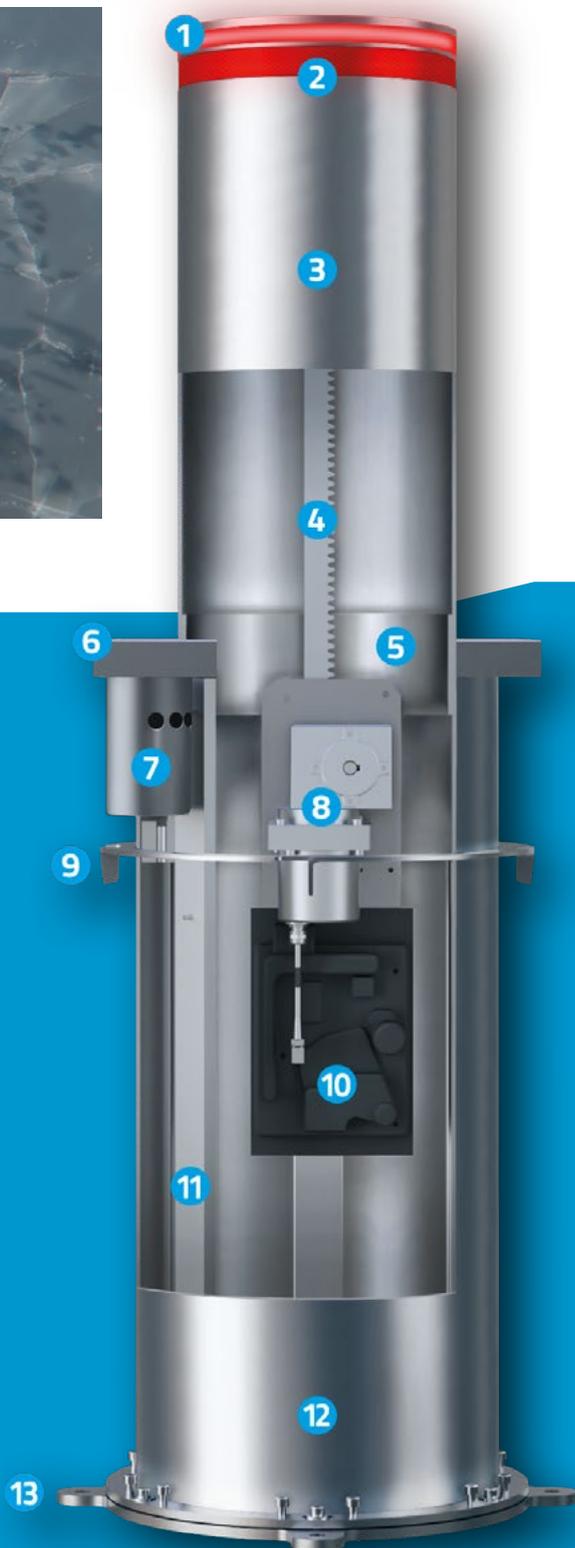
COMPACT

« La profondeur d'installation est souvent sous-estimée lors du choix d'une borne, » dit Eihlsler. « Notamment dans les zones urbaines avec des conduites de services publiques sous les routes et les trottoirs. C'est pourquoi nous avons maintenu la profondeur d'installation au minimum : elle est seulement de 852 ou 1052 millimètres, pour des hauteurs de cylindre de 600 ou 800 millimètres. Globalement, c'est une solution innovante pour le contrôle d'accès dans les domaines publics, commerciaux et privés. Les modèles allient technologie robuste, fonctions de sécurité bien pensées et maniabilité simple – un ensemble solide pour les projets où la durabilité et la fiabilité sont primordiales. » La nouvelle série de bornes de circulation est disponible depuis juin. ■



Bornes de circulation EP en section partielle

1. Couverture avec éclairage LED programmable et accès au déverrouillage d'urgence manuel
2. Bande réfléchissante rouge
3. Cylindre en acier inoxydable V4A (épaisseur de paroi de 4 millimètres)
4. Crémaillère
5. Tube de renforcement de 4 millimètres dans la zone très sollicitée (épaisseur totale de la paroi de 8 millimètres)
6. Plaque de base avec anneau d'essuyage transparent (éclairage LED également bien visible à l'état rétracté)
7. Boîte de connexion avec gel de moulage pour câblage étanche (indice de protection IP68) avec commande de borne de circulation
8. Unité moteur et transmission étanche (indice de protection IP68)
9. Anneau d'ancrage pour une meilleure fixation dans le fondement
10. Commande moteur, moulée hermétiquement étanche (indice de protection IP68)
11. Canal à câbles
12. Douille de sol en acier inoxydable V2A (encastrée dans le sol)
13. Plaque de base avec points de fixation pour une fixation optionnelle sur le socle



GARDENODE

présente un profil pour
les poteaux d'angle



Gardenode, un fournisseur franco-belge de clôtures basé à Mouscron, lance sur le marché un profil d'angle spécial qui permet de créer des angles variables et progressifs de 0 à 180 degrés dans ses gammes de clôtures en composite et en aluminium Equinox.

David Deslypper

—
*« L'angle parfait
n'est plus un défi »*
—

« Installer une clôture avec un angle propre, solide et esthétique n'a jamais été aussi facile, » déclare le directeur général David Deslypper. « Avec notre nouveau profil d'angle ajustable, nous réinventons l'installation de clôtures modulaires grâce à une solution conçue pour les professionnels du secteur. Un véritable gain de temps qui offre précision et efficacité matérielle pour les installateurs exigeants. »





0 À 180 DEGRÉS

Le profil d'angle ajustable Equinox a été développé pour permettre la création d'angles dans les clôtures en composite ou en aluminium, allant de 0 à 180 degrés, sans avoir besoin de doubler les poteaux. Le profil s'adapte directement aux deux types de poteaux Equinox, tant aux poteaux de 80 par 80 millimètres qu'à ceux de 70 par 50 millimètres, et peut être ajusté pour correspondre à n'importe quelle configuration du site. « *Le profil possède un composant mobile qui, dans sa position par défaut, permet des angles droits ou aigus de 0 à 90 degrés,* » déclare David Deslypper. « *Lorsqu'il est inversé, il peut accueillir des angles obtus de 90 à 180 degrés. Ce nouveau profil offre un niveau de polyvalence rarement vu dans les systèmes de clôtures modulaires.* »

CONÇU POUR LE TERRAIN

Le système de Gardenode repose sur un principe simple : le profil se clipse directement dans le poteau existant, sans nécessiter de vis ni de composants supplémentaires. « *Le résultat est moins de matériel, une installation plus rapide et moins de contraintes logistiques,* » explique David Deslypper. « *À une époque où les professionnels se concentrent sur l'optimisation de leur flux de travail, ce type de profil répond directement à un défi pratique : éliminer la nécessité de configurations de poteaux doubles dans les sections angulaires, tout en préservant une finition propre et un alignement constant des planches.* » Le produit est disponible dans la gamme de couleurs standard de Gardenode : Anthracite, Gris Quartz et Noir Foncé. ■

GARDENODE

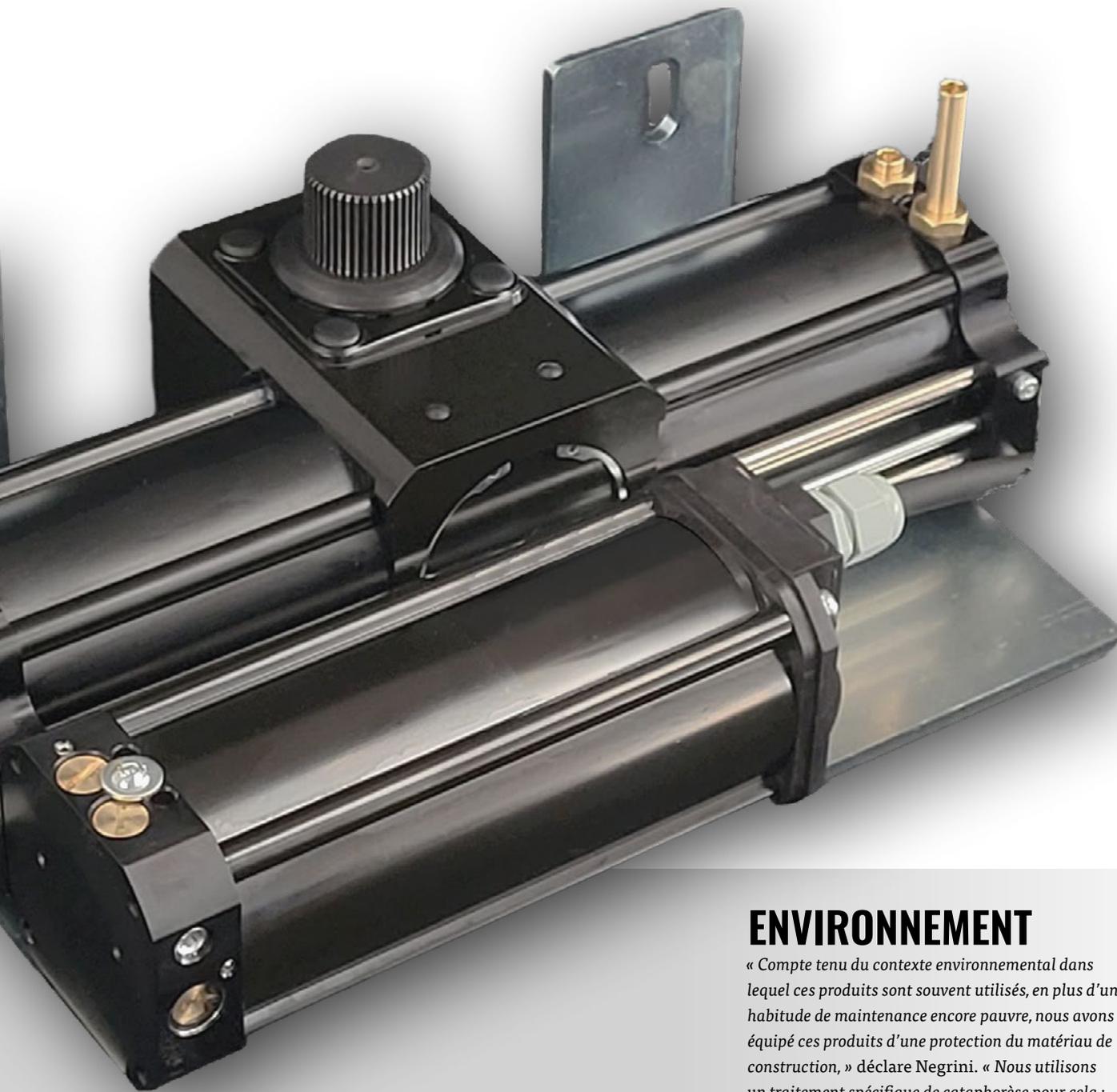
GIBIDI

améliore la série hydraulique Floor pour portails battants

Le fabricant italien de motorisations Gibidi, basé à Poggio Rusco, en Italie, a amélioré son motoréducteur hydraulique encastré de type Floor. Le boîtier au sol est désormais mieux protégé contre la corrosion, et la transmission a été renforcée. Avec le nouveau Floor, Gibidi répond aux besoins des clients du côté nord des Alpes.

« Au cours des 2 dernières années, Gibidi a vu ses ventes d'automatisation avec technologie hydraulique croître, » déclare le directeur commercial Mauro Negrini. « En particulier sur les marchés du Royaume-Uni et de l'Europe centrale et septentrionale. Ces résultats sont le fruit du travail acharné des filiales Gibidi UK et la nouvelle Gibidi BNL en Belgique depuis la fin de 2023. La présence directe et le dialogue continu avec les principaux clients, mais surtout avec les nouveaux clients qui ont migré d'autres marques, nous ont poussés à étudier et apporter des améliorations significatives à la série Floor, l'un de nos produits les plus emblématiques. »





Mauro Negrini

ENVIRONNEMENT

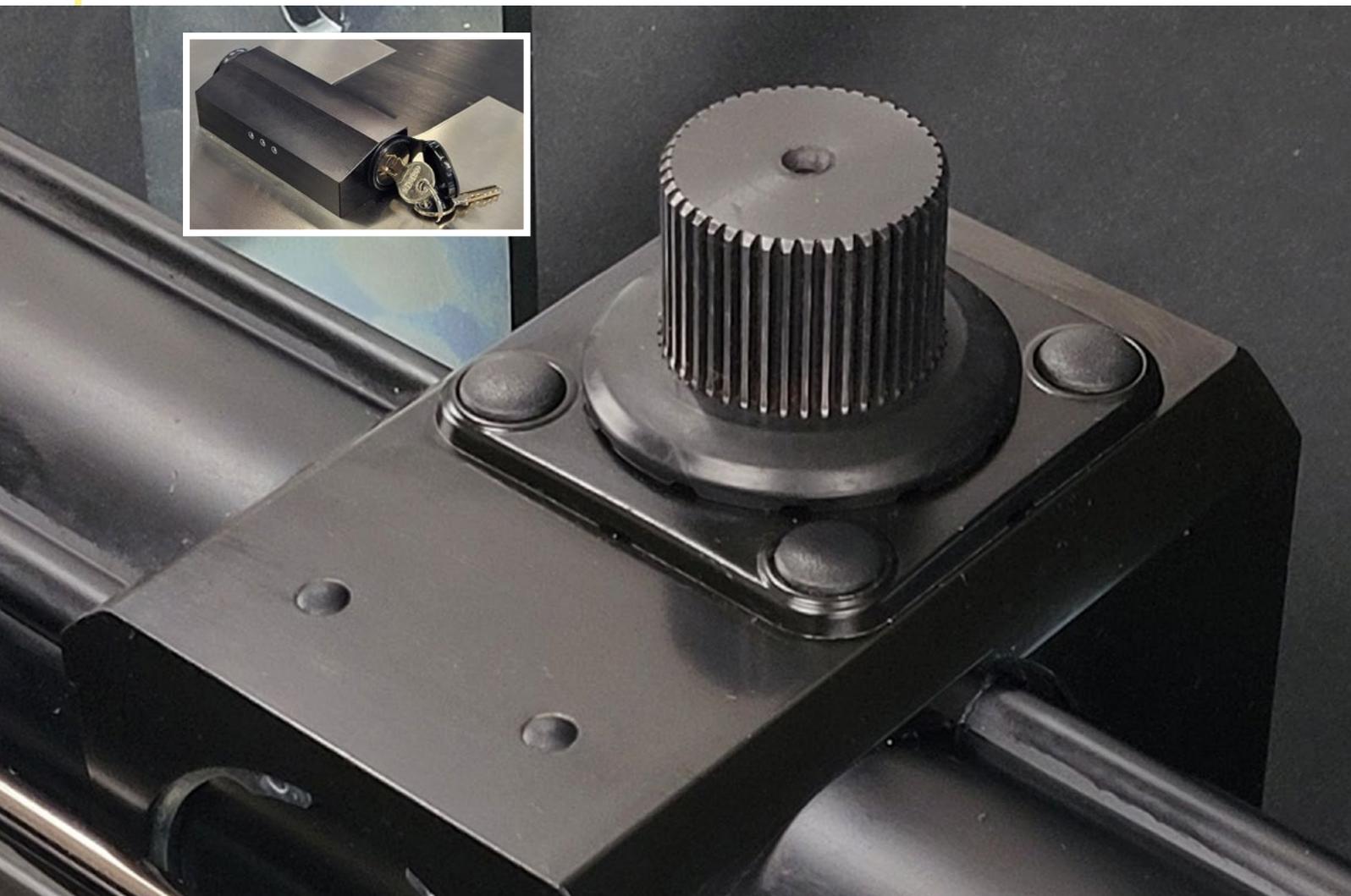
« Compte tenu du contexte environnemental dans lequel ces produits sont souvent utilisés, en plus d'une habitude de maintenance encore pauvre, nous avons équipé ces produits d'une protection du matériau de construction, » déclare Negrini. « Nous utilisons un traitement spécifique de cataphorèse pour cela : l'anodisation dure avec une épaisseur allant jusqu'à 10 microns et également un placage au nickel. Cela donne également à la nouvelle motorisation une finition noire brillante. C'est pourquoi nous appelons la nouvelle version Floor Black. »

TRANSMISSION

Hormis le boîtier au sol, Gibidi a également mis à jour l'arbre de transmission et le corps central de la motorisation. « C'est la partie la plus importante du vérin hydraulique, » déclare Negrini. « Les anciens paliers en bronze et les joints toriques ont disparu et tout a été mis à jour selon un nouveau concept de très haute protection utilisant un roulement pour assurer l'alignement au fil du temps. Un double joint face-à-face pour une meilleure protection, un couvercle en aluminium avec son propre joint torique et, enfin, un nouveau couvercle 'parapluie' en techno-polymère élastique qui adhère parfaitement aux rainures de l'arbre de transmission. Cette pièce est compatible avec toute l'ancienne série Floor. »

OUVERTURE

« L'un des autres points forts du mécanisme Floor est l'angle d'ouverture, » poursuit Negrini. « Il est disponible pour des ouvertures allant jusqu'à 180 degrés sans utiliser de chaînes ou d'autres accessoires. Il est équipé de régulateurs de débit, également appelés 'valves de freinage', qui sont d'une grande aide pour gérer les portails sujets aux problèmes liés à la présence de vent. De plus, nous avons mis à jour la technologie hydraulique selon les derniers standards de qualité pour le chargement d'huile sous vide. C'est quelque chose d'unique sur le marché. Cela évite les fuites d'huile ou le besoin de faire des compléments, maintenant l'huile toujours dans son meilleur état pendant de nombreuses années. Cela provoque une réduction significative des coûts de maintenance. »



LIBÉRATION

La dernière nouveauté pour la famille Floor est un nouveau dispositif de déverrouillage en option, avec une serrure personnalisée. « Il est entièrement traité pour résister aux agents atmosphériques, » dit Negrini. « Il est livré pré-assemblé sur un couvercle en acier inoxydable et préchargé en huile à l'usine. Il peut être installé en moins de 5 minutes

et est également adaptable à tous les modèles précédents de Floor. » Le nouveau Floor Black et son dispositif de déverrouillage personnalisé seront officiellement présentés au public lors du salon Sicurezza à Milan, mais sont déjà disponibles à la vente. ■

FENCES NEWS



25 JUILLET 2025

FENCES IN THE NEWS

PAGE 1

L'INDE CONSTRUIT LA CLÔTURE FRONTALIÈRE LA PLUS UTILE AU MONDE

Tamu,
au Myanmar



Dans la ville frontalière de Tamu, au Myanmar, une toute nouvelle clôture a vu le jour, gracieusement offerte par le gouvernement indien. Pourquoi ? L'Inde a déclaré qu'il s'agissait de freiner le trafic de drogue et d'armes à travers leur frontière de 1643 kilomètres avec le Myanmar, un projet coûtant la bagatelle de 31 milliards de roupies, sur lequel l'Inde travaille depuis 2022. Au Myanmar (anciennement la Birmanie), une guerre civile fait rage, avec divers mouvements de liberté luttant contre la junte militaire, soutenue par la Chine. La raison

officiuse de la clôture, bien sûr, est que l'Inde n'a aucune envie de se retrouver impliquée dans cette guerre civile et ne veut pas qu'elle déborde dans les villages indiens.

Cependant, la frontière dans cette région est très irrégulière, et apparemment, les constructeurs indiens de la clôture ne travaillent pas avec beaucoup de précision. L'administration de la ville de Tamu, dirigée par la People's Defence Force (PDF), n'a pas apprécié. Ils ont dénoncé la situation, cartographiant six endroits où la clôture empiétait effrontément sur le sol du Myanmar – certains segments de 60 mètres, d'autres jusqu'à 400 mètres ! « C'est notre terre ! » ont-ils clamé, exigeant que l'Inde arrête la construction et discute d'abord des frontières. L'Inde, se grattant la tête, a insisté pour ne traiter qu'avec les « autorités officielles ». Pendant ce temps, le PDF de Tamu, au milieu de leur résistance contre la junte, a envoyé des cartes et des plaintes, espérant stopper la construction de la clôture.

Mais qu'en est-il des habitants locaux, des deux côtés de la clôture ? Les drames géopolitiques leur importaient peu. Ils ont vu une opportunité. Ils utilisent simplement la clôture pour faire sécher leur linge. ■



LES HABITANTS DE NIEDERHOLTORF N'ONT PAS DE VIE

Niederholtorf
à Bonn, de
l'Allemagne

Encore une belle histoire de clôture, tout droit venue du quartier de Niederholtorf à Bonn. En 1982, à l'époque où Bonn était encore la capitale de l'Allemagne de l'Ouest, un petit terrain de foot y a été aménagé. Apparemment avec la rigueur allemande habituelle, puisqu'il existe toujours et est encore utilisé. Il y a deux accès : un officiel, par la rue Am Waldrand, et un officieux, par la rue Am Bolzplatz. Le chemin officieux passe par une cour avec six garages. Ces garages se trouvent sur un terrain privé, mais pendant quarante ans, le propriétaire n'a visiblement jamais trouvé à redire que les habitants du village traversaient son terrain pour aller au terrain de jeu. Ou pour promener leur chien, car le chemin

le plus court vers Am Waldrand passe pour plus de la moitié des habitants par cette cour et par le terrain.

Pendant quarante et un ans, tout allait bien à Niederholtorf. Les enfants jouaient, les chiens étaient promenés, et les 1853 habitants vivaient en paix. Jusqu'en 2023. Cette année-là, un locataire de l'un des garages a trouvé que le passage par la cour était dangereux pour les enfants. Un accident pourrait arriver. Il a demandé si la mairie ne pouvait pas poser une clôture entre les garages et le terrain, pour éviter cela.

Un fonctionnaire de la ville est venu voir et lui a donné raison. La ville a débloqué mille euros de budget, et pour



FENCES
NEWS



cette somme, une clôture de deux mètres de haut a été posée. Huit mètres de long, quatre poteaux galvanisés, trois panneaux de treillis soudé double fil. Respect à l'installateur : pour ce prix-là, c'est du bon boulot. Problème réglé, pense-t-on. Cette situation « dangereuse » qui n'a causé aucun accident en quarante ans est maintenant sécurisée, et tout Niederholforf peut dormir tranquille.

Mais évidemment, ce serait trop simple. Une bonne partie des habitants n'a pas accepté de devoir faire un détour pour accéder au terrain. Selon Google Maps, ce détour fait au pire trois cent cinquante mètres. Pour la plupart des habitants, c'est plutôt deux cent quarante. Mais à Niederholforf, chaque mètre compte quand on a l'impression d'avoir été lésé. Et

visiblement, les Niederholforfers ont si peu de vrais problèmes dans la vie qu'ils ont saisi l'occasion pour monter toute une polémique. Il y a eu des réunions de quartier. Une pétition avec 114 signatures. Des discussions avec la mairie. Des plaintes sur Facebook disant que les habitants auraient dû être consultés avant une mesure aussi « drastique ». Tout ça pour rien. La mairie campe sur ses positions : la clôture reste.

Pour calmer les esprits, la ville étudie maintenant la possibilité d'aménager un petit sentier derrière les garages. Quelques buissons ont déjà été enlevés. Mais pour rendre ce chemin praticable, il faudrait construire un petit escalier en rondins (ce qu'on appelle une Knüppelstufenanlage). Cela coûterait

cinq mille euros, et il faut d'abord trouver le budget. Selon les habitants, cette solution serait bien plus dangereuse que la situation d'avant, mais on ne sait pas encore si de nouvelles réunions de quartier vont être organisées.

Reste une dernière question : qu'est-ce qu'il a de si spécial, ce terrain, pour que les Niederholforfers doivent absolument pouvoir y accéder sans détour ? Est-ce que des pièces d'or poussent dans les arbres ? Est-ce que le terrain est rempli de jacuzzis où des mannequins nus se baignent dans du champagne ? Non. C'est un champ plein de mauvaises herbes, avec deux cages de foot vieilles de quarante ans.

Chers habitants de Niederholforf : trouvez-vous une vie, s'il vous plaît. ■



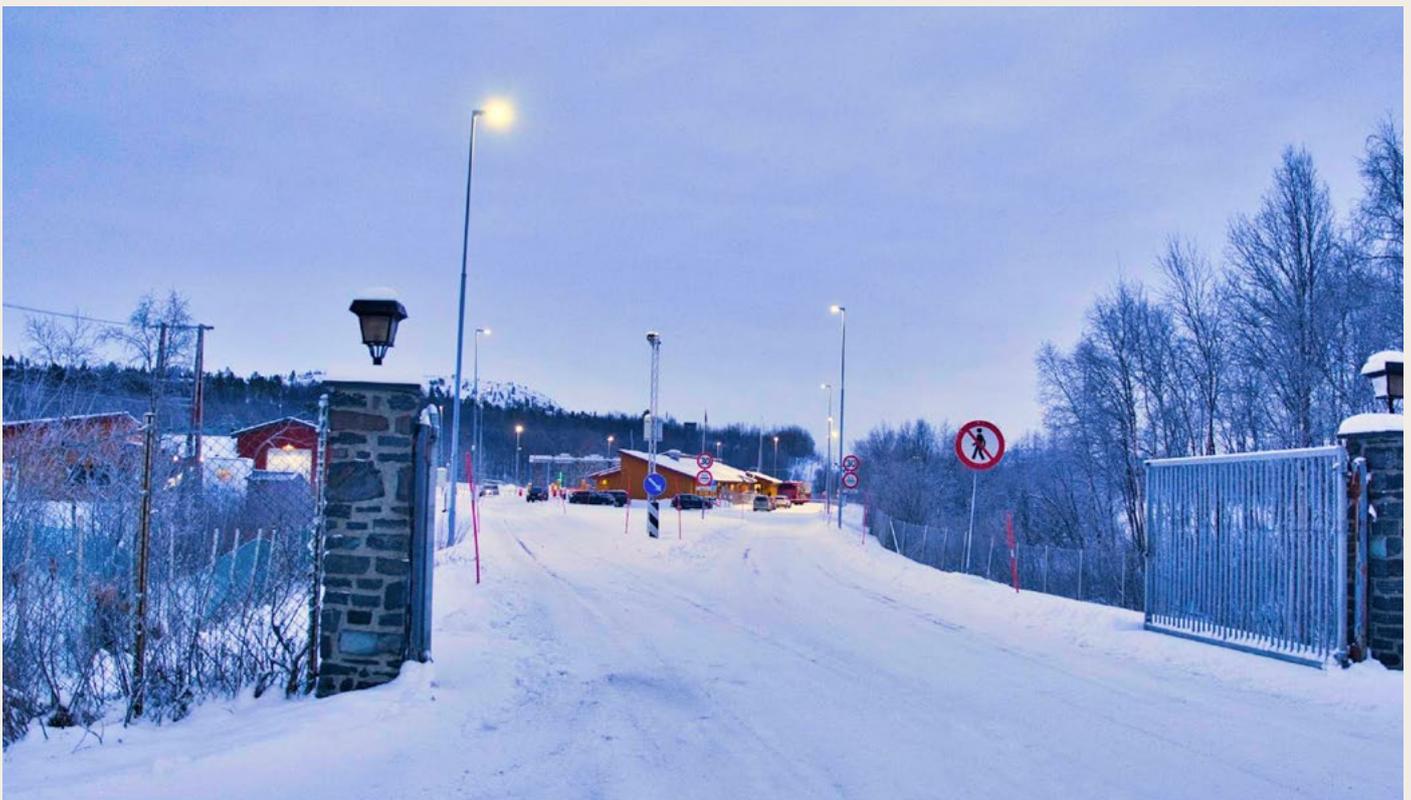


LA NORVÈGE VA CONSTRUIRE UNE CLÔTURE À LA FRONTIÈRE AVEC LA RUSSIE

le nord de
la Norvège

Dans le nord de la Norvège, les postes frontaliers avec la Russie et les zones environnantes seront renforcés cette année par des clôtures hautes. Le pays se prépare ainsi à l'hiver prochain, période pendant laquelle, au-dessus du cercle polaire, il fait presque nuit toute la journée, ce qui facilite les passages de migrants non détectés. L'hiver dernier, la Russie a envoyé de grandes vagues de migrants vers la Finlande. La Finlande a réagi en

fermant tous ses postes frontaliers et en construisant des clôtures. La Norvège craint donc que les migrants ne tentent leur chance à sa frontière cet hiver. Une grande partie des 198 kilomètres de frontière suit deux rivières, mais autour du poste de Storskog, le terrain est ouvert. C'est là que les clôtures seront installées. Bonne nouvelle pour les poseurs de clôtures norvégiens de la région : un joli contrat arrive, les gars. ■



HOLLER

PORTAILS - CLÔTURES - AUTOMATISMES

**FAITES CONFIANCE
À L'ORIGINAL**



Barreau
30 x 30 mm



Barreau rond
Ø 25 mm



**Barreau rond
traversant**
Ø 25 mm



**Grille de clôture à
doubles barreaux**
Léger Type 656



**Grille de clôture à
doubles barreaux**
Lourd Type 868



Tôle perforée
Ø 10 mm
Ø 20 mm



Tôle perforée
□ 10 mm
□ 20 mm



Tôle lisse
2 mm

Depuis plus de 30 ans, nous sommes votre spécialiste des portails coulissants, portails battants, clôtures, portails pliants et barrières en aluminium de haute qualité.

Le portail coulissant est particulièrement cher à notre cœur – c'est notre chef-d'œuvre. Nous le proposons en différentes dimensions standard de 3 à 25 mètres autoportées – avec des panneaux standard éprouvés ou des solutions sur mesure, entièrement adaptées à vos besoins. Faites confiance à notre expérience et laissez-vous convaincre par un produit fiable et durable

Contactez-nous – nous serons heureux de vous conseiller !



Des solutions fiables en matière de protection périmétrique et des objets

Grande gamme standard, ainsi que des solutions individuelles de portails en aluminium jusqu'à 25 m de large et 5 m de haut

AUTRICHE 

Tel. +43 3452 86031-0

mail@holler-tore.at
www.holler-tore.at

ALLEMAGNE 

Tel. +49 9492 8954600

mail@holler-tore.de
www.holler-tore.de

SUISSE 

Tel. +41 71 558 47 47

office@holler-tore.ch
www.holler-tore.ch

ITALIE 

Tel. +39 0438 1693620

info@holler-italia.it
www.holler-italia.com

ROUMANIE 

Tel. +40 734350987

contact@holler.ro
www.holler.ro

FRANCE 

Tel. +33 7 89 35 53 25

info@holler-france.fr
www.holler-france.fr

Vera



Vita



Valentino



Volta



LOCINOX



Améliorez votre portail avec un contrôle d'accès

Serrures à code pour chaque situation

- Geen verloren sleutels of badges meer
- Draadloze installatie - geen bekabeling nodig
- Duurzame en veilige buitentoepassingen

Contactez-nous : Locinox, +32 56 77 27 66, locinox.com