

ce à quoi peuvent contribuer des verres de ce type. Au-delà de la pure performance de protection solaire, le SNX 70 est esthétiquement parlant un des verres les plus neutres sur le marché, ce qui lui permet de bien s'intégrer dans son environnement. La réflexion est plutôt naturelle et consistante, peu importe l'angle sous lequel on l'observe. C'est une tendance forte sur le marché d'avoir des verres neutres de moins en moins teintés et de moins en moins colorés. Cela sonne la fin des verres teintés qui sont actuellement passés de mode ».

Pour continuer à évoluer, Guardian Glass vient ainsi de lancer une offre pour ce segment avec un verre baptisé Guardian Sun 39 qui permet une transmission lumineuse de 70 % et un coefficient de protection solaire de 39 %. Toutefois, le focus sur la performance thermique des bâtiments ne saurait faire oublier que la performance acoustique reste encore une question adressée par les industriels. À cette fin, hormis la possibilité d'augmenter les épaisseurs du verre, Guardian Glass propose une solution *Sound Reduction* qui consiste en des verres feuilletés avec PVB acoustique. Un produit largement éprouvé et qui ne subit plus depuis quelques années déjà d'améliorations performantielles.

Des verres qui contribuent, entre autres, à préserver les oiseaux

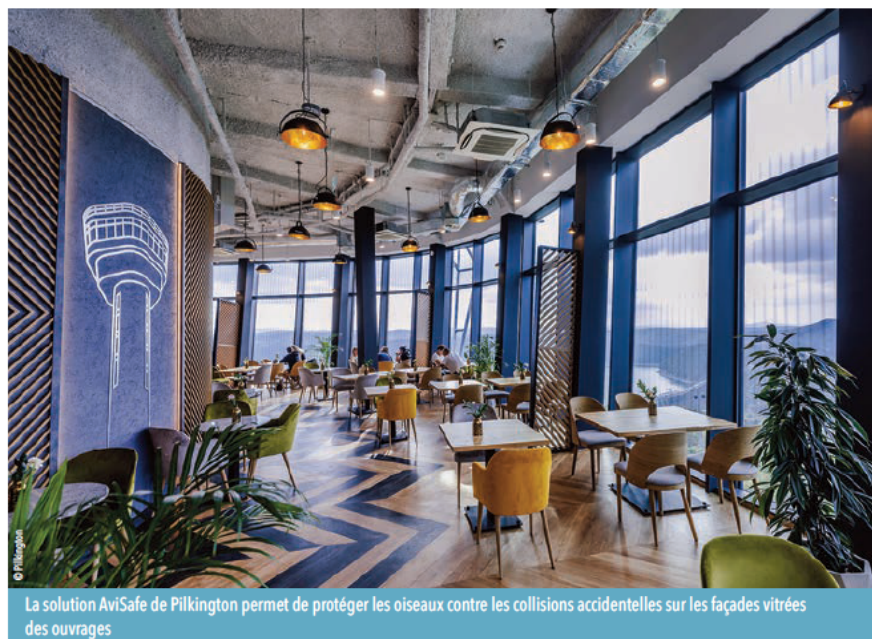
Le fabricant de panneaux verriers n'en oublie pas pour autant l'aspect environnemental. Dans ce cadre, Guardian Glass a lancé un partenariat avec une entreprise extérieure afin de proposer une offre de verres photovoltaïques intégrés au bâtiment (BIPV). Le principe : rendre les façades d'un ouvrage potentiellement génératrices d'électricité en profitant en particulier des surfaces opaques des bâtiments, comme les allèges, et aussi des toitures. Guardian Glass a également établi un partenariat stratégique avec la société Eastman, un fabricant de PVB qui vient récemment de commercialiser une solution pour répondre à la problématique de collision des oiseaux en les aidant à percevoir le vitrage comme un obstacle à éviter.

Les volatiles, c'est aussi un sujet pris très au sérieux du côté de Pilkington (NSG Group) qui lui aussi s'est mis à la protection de la biodiversité avec son produit *AviSafe*. Un verre dont la couche est visible par les



oiseaux qui détectent une barrière plutôt qu'un reflet délétère dans un vitrage. Un produit maison consistant en un revêtement déposé à chaud et qui est à peine perceptible par l'œil humain qui n'y voit qu'une légère bande sombre. Si la solu-

tion a été développée pour le tertiaire et notamment les IGH (Immeuble de Grande Hauteur), elle trouve aussi un débouché auprès des vérandas des particuliers, qui elles aussi sont un piège pour les oiseaux. Mais Pilkington, tout comme les autres



La solution *AviSafe* de Pilkington permet de protéger les oiseaux contre les collisions accidentelles sur les façades vitrées des ouvrages



Le Suncool Q 60 de Pilkington fait partie des verres aux performances de transmission lumineuse élevées, comme ici sur le site de l'AgroParisTech à Palaiseau en banlieue parisienne

verriers, s'est aussi installé sur le créneau de la protection solaire avec le SunCool. « Le contrôle solaire est aujourd'hui au centre de nos préoccupations, avec une tendance très forte sur les projets sur lesquels nous travaillons à une prise en compte croissante de la différence d'exposition des façades des bâtiments, qui pousse à la prescription de plusieurs produits sur un même projet », précise Marc Amah, responsable technique et marketing chez Pilkington. « Sur les façades nord et est, nous allons ainsi privilégier l'apport de lumière pour limiter l'éclairage, tandis que pour les faces sud et ouest, nous privilégions le contrôle solaire pour s'assurer que les températures ne sont pas excessives afin de limiter l'emploi de la climatisation. Cette demande récente de varier les verres exige dès lors de proposer diverses compositions de verres, avec un degré de performance de transmission lumineuse très variable. Cela exige de vraies études conduites main dans la main avec des thermiciens, afin de s'assurer des performances optimales en fonction de l'exposition ».

La sélectivité, l'équation à deux chiffres

Le SunCool Q comporte ainsi trois produits (le 70, le 60 et le 50), qui tous trois conviennent pour le secteur résidentiel, avec un aspect relativement neutre en matière de réflexion. A contrario, dans le secteur tertiaire, la tendance va à des produits colorés ou développant des reflets particuliers. « Le Suncool Q 70 a des performances de transmission lumineuse de 70 % et un facteur solaire de 33 %, le 60 avec transmission de 60 % pour un facteur solaire de 27 % et le Q 50, qui est plus destiné pour des toitures, offre une transmission de 50 % avec un facteur solaire de seulement 22 % », détaille Marc Amah. « L'objectif est donc d'obtenir le plus de lumière entrante et de diminuer l'apport énergétique dans le bâtiment. Jusqu'à présent, la sélectivité était limitée à 2, ce qui veut dire concrètement qu'avec 70 % de transmission lumineuse, il était difficile d'obtenir moins de 35 % de facteur solaire. Cette nouvelle gamme développe désormais une sélectivité supérieure à 2, ce qui représente une vraie évolution dans le monde du verre du contrôle solaire ».

Si AGC a le Finéo, Pilkington n'est pour sa part, pas en reste. En effet, son Spacia, un verre isolant sous vide développé il y a plus de deux décennies, retrouve désormais une nouvelle jeunesse. Lancé d'abord au Japon avant d'arriver en Europe il y a une dizaine d'années, mis en stand-by durant la pandémie de Covid, il revient aujourd'hui et ce, depuis l'été dernier, sur le devant de la scène. Pilkington cherche actuellement le réseau approprié pour le distribuer sur le marché français. Ce verre feuilleté de 6,2 mm d'épaisseur qui permet d'obtenir les performances thermiques d'un double vitrage, se relance désormais sur le segment du monument historique pour répondre à la forte demande des ABF (Architectes des Bâtiments de France) soucieux de ne pas intervenir sur les menuiseries existantes en préservant leur faible épaisseur. « Ce produit a été proposé à différents gammistes afin de sonder leur intérêt et peut représenter une solution viable sur le segment de la rénovation énergétique », table Marc Amah. L'Europe qui représente aujourd'hui un tiers du volume des ventes du verrier, dont 40 % pour le seul secteur du bâtiment, est donc un marché porteur pour Pilkington.



NOUVEAU:
Déclaration
environnementale
SWISSPACER



Gardez le froid à distance – pour un avenir durable

Les déclarations environnementales de produits (EPD) aident les architectes et Bureaux d'études à sélectionner les produits les plus durables pour leurs projets.

C'est la première étape de notre parcours vers la neutralité carbone d'ici 2050.

En savoir plus sur
www.swisspacer.com

SWISSPACER

The edge of tomorrow.