

FENCING TIMES

*France,
Belgique,
Suisse*

2025, Numéro 23

HOLLER

lance une
nouvelle gamme
de clôtures

BAM Bormet
présente une
barrière modulaire

50 mètres de panneaux rigides en une demi-heure ? Oui, c'est

Livrer 50 mètres de clôture à panneaux treillis soudés, clés en main, en une demi-heure vous semble impossible ? Trois poseurs et un Speedpiler ont démontré, lors d'un événement de Swissclôture, que c'était possible. Et nous avons des vidéos pour le prouver. Certes, les conditions étaient idéales. Mais installer en une journée entre 200 et 300 mètres avec une seule équipe est tout à fait normal avec le Speedpiler. Appelez-nous, nous nous ferons un plaisir de vous en dire plus.



FAST FENCING SYSTEMS BV
DE GRUISDONK 21, VENLO, NL
WWW.FASTFENCINGSYSTEMS.COM
APELLE ROGER: +31 6 50292988
OU ARNO: +31 6 52330914



Speed Piler

Speed Piler

FFS

bobcat

Jouer au docteur

rembrandt@fencingtimes.com





« Bonjour, monsieur le spécialiste en clôtures, je cherche une clôture. » « Bonjour, madame la cliente, nous avons ce qu'il vous faut. Je vois déjà. Du panneaux treillis soudés, comme chez les voisins ? Deux mètres de haut et partiellement tressé pour préserver l'intimité ? Environ 120 mètres de long ? Avec un portail coulissant pour l'allée ? Cela fera 18 500 euros. Préférez-vous le revêtement en blanc ou en anthracite ? Si vous signez ici, nous viendrons l'installer dans six ou sept semaines. »

Eh bien. Malheureusement. Ce n'est pas ainsi que cela fonctionne. Même si, la plupart du temps, on peut deviner ce que veut un client dès qu'il sort de sa voiture, il faut quand même passer un peu de temps avec lui pour qu'il appose réellement sa signature sur une commande. Dans les formations commerciales, on compare souvent cela au travail d'un médecin. Si vous entrez chez votre

médecin et qu'il vous dit immédiatement : « Ah, je vois déjà, vous avez besoin d'une opération du cerveau, » il y a une chose dont vous pouvez être absolument sûr : ce n'est pas vous, mais lui qui doit faire examiner son cerveau.

Un bon médecin commence par poser beaucoup de questions. Où avez-vous mal ? Quelle est la nature de la douleur ? Quels sont les autres symptômes ? Ensuite, il procède à un examen physique. S'il se fait une idée de ce qui pourrait poser problème, il envoie des échantillons au laboratoire ou prescrit des examens d'imagerie médicale pour vérifier si son hypothèse est correcte. Lorsque les résultats des analyses et des examens arrivent, il les étudie attentivement pour déterminer la gravité du problème. Ensuite vient l'étape où, fort de son expérience, le médecin réfléchit au meilleur traitement ou au médicament le plus adapté. Si besoin, il approfondit ses recherches ou consulte un collègue. Ce n'est qu'après tout cela que vous recevez une ordonnance ou une recommandation.

En vente, c'est exactement la même chose. Un bon vendeur commence par poser beaucoup de questions. Qu'attend le client de sa nouvelle clôture ? Doit-elle

empêcher son chien et ses petits-enfants de sortir ? Doit-elle dissuader les intrus ? Ses filles veulent-elles bronzer topless sans être observées ?

N'ayez pas peur de poser des questions. Demandez aux clients à quoi ressemblent leur maison et leur jardin. Demandez-leur comment sont les clôtures de leurs voisins. Et surtout, n'ayez pas peur de parler du budget. Beaucoup de clients sous-estiment (parfois largement) le coût d'une clôture. Il est inutile de perdre du temps à essayer de vendre une clôture à un client qui n'a pas les moyens de l'acheter.

Un médecin
quelconque

En posant des questions, vous pouvez donner de bons conseils. Beaucoup de clients ignorent que certains types de clôtures permettent d'atténuer le bruit. Si vous ne leur demandez pas s'ils habitent près d'une route fréquentée et s'ils en souffrent, ils ne penseront jamais à prendre cet aspect en compte dans leur choix de clôture ou dans la définition de leur budget.

Ce n'est qu'en posant des questions que vous découvrirez quelle est la clôture idéale pour votre client. Ce n'est pas forcément celle que vous préférez vendre. Petite parenthèse : tout le monde sait qu'une Mercedes Classe S est une meilleure voiture qu'une Opel Corsa. Mais une mère de famille qui a seulement besoin d'un véhicule pour emmener ses enfants à la crèche et faire ses courses choisira rarement la Classe S. Même si elle en a largement les moyens.

Ce qui nous amène à l'étape suivante du processus de vente : une fois que vous avez posé les bonnes questions et bien réfléchi au type de clôture qui, selon vous, correspond le mieux au goût, au budget et aux besoins de votre client, n'ayez pas peur de lui dire quelle clôture il doit acheter.

Cela peut sembler un peu arrogant, mais ce ne l'est pas. Si vous avez posé les bonnes questions et que vous êtes convaincu d'avoir proposé la bonne clôture, alors vous n'êtes pas un vendeur douteux essayant de « *refourguer* » un produit. Vous êtes un véritable bon vendeur.

Car à quoi sert un médecin qui, après avoir écouté vos plaintes de douleurs abdominales, revient vers vous avec ce conseil : « *J'ai plusieurs médicaments que vous pouvez essayer. Vous pouvez choisir entre un antibiotique, un antiacide ou un relaxant musculaire. Lequel*

préférez-vous ? Le relaxant musculaire ? Quelle posologie voulez-vous ? 125 milligrammes trois fois par jour, est-ce suffisant ? »

Le client est venu vous voir pour un conseil, parce qu'il ne connaît rien aux clôtures et que vous êtes l'expert. Il ne veut pas entendre qu'il pourrait ajouter un ferme-portail à son portillon piéton pour s'assurer que son chien ne s'échappe jamais et qu'il a le choix entre quatre modèles différents. Il veut que vous lui disiez clairement que vous allez installer un Tiger de Locinox sur son portillon, parce que c'est le plus adapté et parce que sans cela, le facteur laissera le portillon ouvert dès la première semaine et son chien se fera écraser sur la route.

Bon, vous pouvez le dire avec un peu plus de douceur, bien sûr. Mais une fois que vous avez posé les bonnes questions, n'ayez pas peur d'annoncer à votre client avec assurance et conviction ce qu'il doit acheter – neuf fois sur dix, il suivra votre conseil et passera commande. ■



NOUVELLE GÉNÉRATION D'OCCULTANT

FINITION COMPOSITE 3D



- ✓ Résistance thermique
- ✓ Sans entretien
- ✓ Résistant aux UV
- ✓ Réduction du bruit
- ✓ Assemblage facile



FERRO BULLONI FRANCE S.A.

www.ferrobulloni.fr





FENCING TIMES



L'ÉQUIPE

Rédacteur en chef :

Rembrandt Happel

Conception : Julia Dobrovan

Directeur des ventes :

Kristina Khomenko



TIRAGE

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.



COPYRIGHT

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.



PETITS CARACTÈRES

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.



CONTACT

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

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.



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.

FENCING TIMES

32

De l'éditeur

Jouer au docteur

04

Actualités du Secteur

BAM Bormet présente une barrière modulaire

17

Swissclôture organise une conférence à Nice

24

Holler lance une nouvelle gamme de clôtures

32

Et aussi

Fence Post

11

Art de la clôture

20

Fences in the News

39

17



FENCE

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.



PRIZES

 The word 'PRIZES' is rendered in large, 3D, gold-colored letters with a textured, metallic surface. A small photo cutout of a fence is positioned at the base of the letter 'R'.

Enchanté

Matt Wyn ne nous a pas envoyé de photo d'une clôture, mais une photo de lui-même. Il dirige une entreprise de clôtures à Calgary - Front Rock Fences - et voulait que nous sachions qu'il nous lit chaque mois avec grand plaisir de l'autre côté de l'Atlantique, au fin fond du Canada. Merci pour la photo, Matt, et ravi de faire votre connaissance. Si un jour nous passons près de chez vous, nous viendrons prendre le café.



Clôture bleu blanc rouge

Cette photo nous vient d'un de nos contributeurs réguliers, Markus Vogt de la société Stäblein Zaun- und Toranlagen à Hanovre. Il joint à la photo le commentaire « Clôture occultante convenable ». Ici à la rédaction, nous étions évidemment curieux de savoir qui décore sa clôture avec de telles couleurs, et nous avons donc recherché les coordonnées dans les métadonnées de la photo. Que peut-on s'attendre à trouver derrière une telle clôture ? Un restaurant de hot-dogs américain ? Une vilaine tente de strip-tease ? Ou peut-être s'agit-il simplement de la résidence d'une personne qui a très mauvais goût ? En fait, rien de tout cela : c'est une crèche. Pauvres petits ! Heureusement, l'autre côté de la clôture est masqué par un écran de verdure, sans quoi les bambins verraient ce chef-d'œuvre toute la journée. Merci pour la photo, Markus !





Clôture graffiti

Nidal Hasan, de la société de fabrication d'entraînements Marantec, est tombé sur cette œuvre d'art. Ici, quelqu'un a manifestement dépensé beaucoup d'argent en bombes de peinture, mais quant à savoir si le résultat final valait la peine de dépenser autant d'argent... Merci quand même pour la photo, Nidal.

Clôture bois

Bon, ben si vous avez peur que vos invités – ou vos propres enfants – tombent du bord de votre terrasse, mais que vous n'avez pas assez d'argent pour commander une clôture, que faites-vous ? Vous allez en forêt chercher quelques branches sèches et vous construisez vous-même quelque chose. Sebastian Petidier Navajas, employé de la succursale espagnole de Betafence, a pris cette jolie photo. Observez surtout la fixation des poteaux. Ils sont accrochés avec des bouts de fer à béton courbés et cimentés dans le mur. Merci pour la photo, Sebastian !



FENCE POST



Photo du Mois

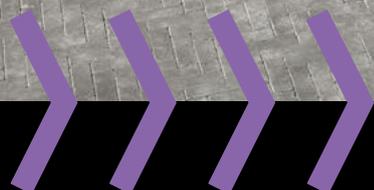
Clôture composite

La photo du mois nous vient cette fois d'Arne Langhorst, de la société Zaun & Co Langhorst à Ehrenburg, un petit village à proximité de Brême. Avec son équipe, il a construit cette clôture composée de montants et traverses en aluminium, avec un remplissage de planches verticales en bois composite. « Nous avons livré le projet complet, » nous écrit-il. « Le client a enlevé lui-même l'ancienne clôture et nous avons fait le reste : installer les montants, disposer des plaques de béton entre les montants, remplir de terre et de copeaux de

bois, évacuer la terre excédentaire et finalement installer les panneaux composites. Le projet a demandé beaucoup d'efforts, car nous ne pouvions pas circuler sur la toute nouvelle pelouse, de sorte que, pour tout amener sur place, nous devons chaque fois parcourir 60 mètres, en enjambant des parterres de fleurs qu'il ne fallait surtout pas abîmer. » Beaucoup d'efforts donc, mais pas dépensés en vain : le résultat final est magnifique, Arne ! Vous avez largement mérité de recevoir le radio de chantier Locinox.



Vous aussi, vous voulez gagner une radio de chantier Locinox ? Alors envoyez-nous vos plus belles photos de clôtures à photo@fencingtimes.com



NOUVEAU KIT AUTOPORTANT TÉLESCOPIQUE

LA SOLIDITÉ EXCEPTIONNELLE DES CHARIOTS AUPORTANTS
COMBINÉS AU SYSTÈME TÉLESCOPIQUE

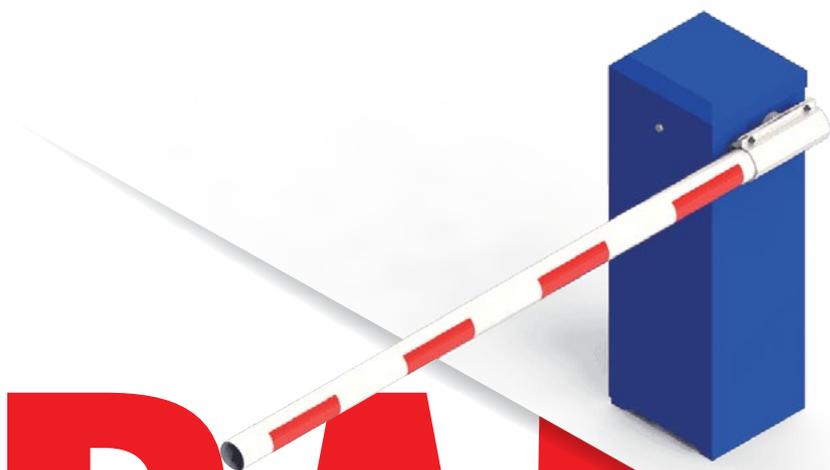
FAC SOLUTIONS EN KIT ET ACCESSOIRES POUR VOS PORTAILS
www.facsrl.com



Gate Hardware.
Kit Solutions.



Le fabricant belge de barrières BAM Bormet a présenté une nouvelle barrière lors du salon Perimeter Protection à Nuremberg. La MOS23 est rapide, robuste, modulaire et proposée à un prix plus attractif que son prédécesseur, le MCS25.



BAM

Bormet

PRÉSENTE UNE
BARRIÈRE
MODULAIRE

PRODUCTION EN SÉRIE

« Le développement a été motivé par notre intégration dans le groupe Picot en 2023, » explique Kurt Vanleysen, directeur export. « Cela nous a permis d'acquérir un nombre important de partenaires, notamment en France et aux Pays-Bas, qui achetaient auparavant ailleurs. Ces partenaires ont demandé un produit davantage orienté vers le segment moyen du marché, notamment en termes de prix. Jusqu'à présent, BAM Bormet ciblait principalement le segment haut de gamme, où nous voulons être les leaders grâce à notre qualité. »

« Lors de la conception de la nouvelle barrière, nous n'avons pas fait de compromis sur les matériaux ou la solidité, » poursuit Vanleysen. « Cela nous permet d'offrir la meilleure qualité possible dans le segment moyen. Cependant, cela signifiait des économies sur d'autres aspects. Par conséquent, cette nouvelle barrière est devenue un produit de stock, fabriqué en série. Jusqu'à présent, toutes les barrières étaient fabriquées sur commande. La production en série permet des économies d'échelle. La deuxième grande économie provient de sa conception modulaire. Le mécanisme interne, comprenant le moteur, les ressorts hélicoïdaux et la commande, est d'abord assemblé séparément, puis inséré en une seule unité dans le boîtier. Cela permet de gagner du temps, car il y a moins d'espace libre dans le boîtier pour faciliter l'assemblage. La troisième économie concerne les bras, qui sont désormais disponibles en longueurs standard de 3 à 6 mètres. Ils ne sont plus coupés sur mesure mais simplement prélevés en stock. Grâce à ces économies, nous pouvons proposer cette nouvelle barrière à un prix compétitif tout en maintenant la qualité BAM Bormet. Nous offrons même une garantie allant jusqu'à cinq ans. »

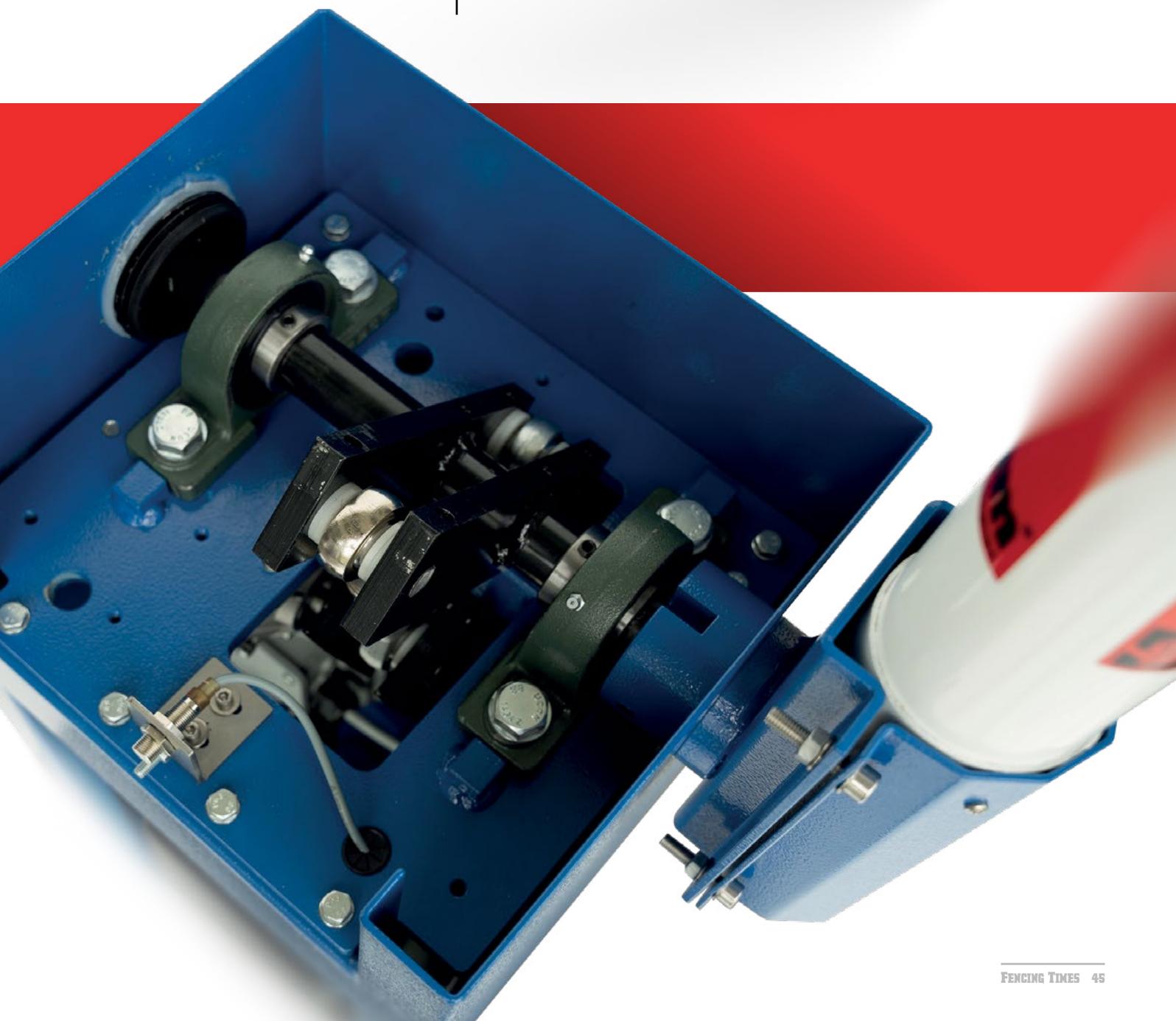
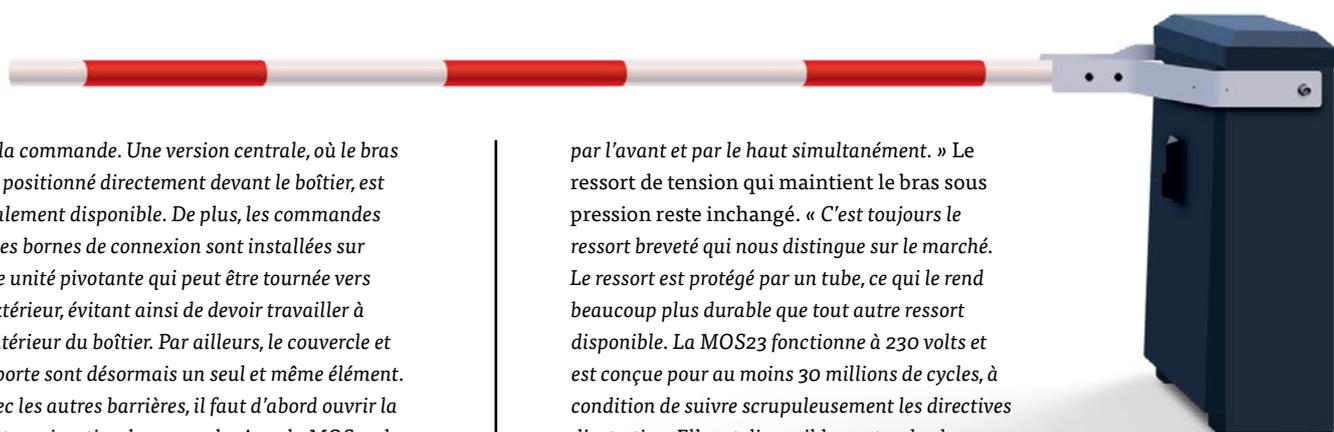
MOS23

La nouvelle barrière se nomme MOS23. MOS signifie « Barrière Modulaire » et 23 fait référence à l'année de début du développement. « Le développement a pris un peu plus d'un an, » précise Vanleysen. « Elle est disponible sur le marché depuis l'automne dernier. » Outre sa conception modulaire, la MOS23 se distingue des autres barrières du programme BAM Bormet par plusieurs aspects. « Par exemple, cette nouvelle barrière est universelle en termes d'installation. Vous pouvez monter la barrière à gauche ou à droite sans le préciser lors



de la commande. Une version centrale, où le bras est positionné directement devant le boîtier, est également disponible. De plus, les commandes et les bornes de connexion sont installées sur une unité pivotante qui peut être tournée vers l'extérieur, évitant ainsi de devoir travailler à l'intérieur du boîtier. Par ailleurs, le couvercle et la porte sont désormais un seul et même élément. Avec les autres barrières, il faut d'abord ouvrir la porte, puis retirer le couvercle. Avec la MOS23, le couvercle et la porte sont combinés, ce qui permet de retirer l'unité entière et d'accéder à la barrière

par l'avant et par le haut simultanément. » Le ressort de tension qui maintient le bras sous pression reste inchangé. « C'est toujours le ressort breveté qui nous distingue sur le marché. Le ressort est protégé par un tube, ce qui le rend beaucoup plus durable que tout autre ressort disponible. La MOS23 fonctionne à 230 volts et est conçue pour au moins 30 millions de cycles, à condition de suivre scrupuleusement les directives d'entretien. Elle est disponible en standard en anthracite, blanc et bleu, avec d'autres couleurs sur demande. » ■

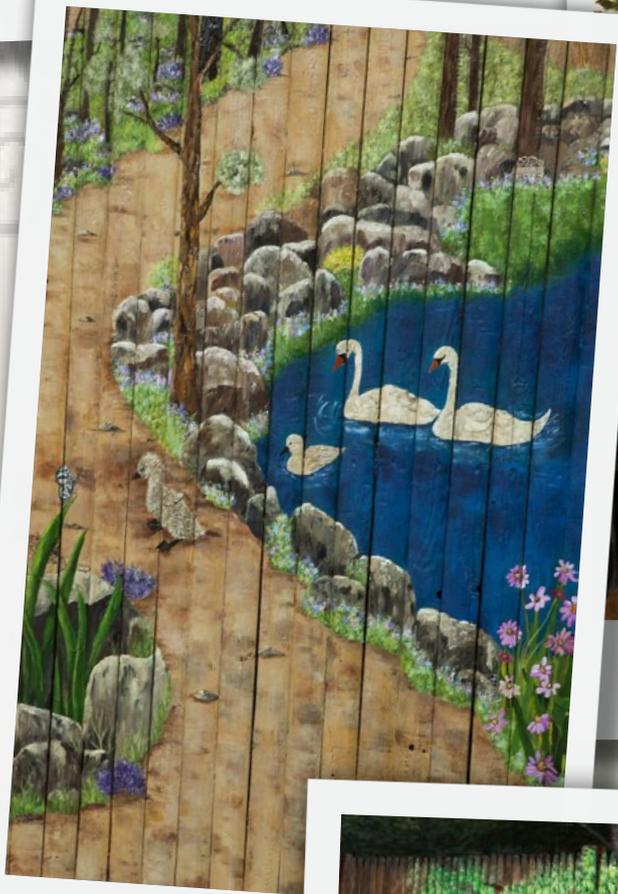


Art de la clôture

Dans un précédent numéro, nous avons montré des clôtures décorées de différentes manières. Cette décoration ne doit pas forcément se faire avec des accessoires, car certains artistes transforment leur clôture en véritable toile de peinture. Voici une sélection des plus belles œuvres que nous avons découvertes récemment.







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

ZAUNTEA



AMM organise une conférence à NICE



Swissclôtüre, également connu sous le nom allemand Zaunteam, organise chaque année en hiver une conférence pour ses franchisés. Elle a lieu le plus souvent en Allemagne, en Autriche ou en Suisse, mais cette année, Nice, sur la Côte d'Azur, a été choisie comme lieu de rencontre. En janvier, plus de 130 participants s'y sont retrouvés pour un week-end de conférences et de visites. Le thème principal était la communication.

Le fondateur Wadi Hübscher et son équipe ont ouvert la conférence en présentant les chiffres clés et les développements de Swissclôtüre, tout en donnant un aperçu de l'année à venir. Le moment fort des conférences a été l'intervention de l'actrice, mannequin et coach Yvonne De Bark sur le langage corporel. Pendant quatre-vingt-dix minutes, elle a révélé des aspects inconscients de la communication. *« Yvonne a montré, avec la participation active du public, à quel point notre interlocuteur est un livre ouvert si nous savons observer et interpréter correctement, »* dit Hübscher. *« Son intervention a marqué les esprits, comme l'ont montré les échanges et le comportement des participants tout au long du week-end. »*





Storabeck Extrem		
Platz 1	Zaunteam Thüringer Wald	95.92 Punkte
Platz 2	Zaunteam Regensburg	95.44 Punkte
Platz 3	Zaunteam Grönacher	93.41 Punkte

ZAUNTEAM



ZAUNTEAM

Autre moment fort : pour la première fois, Swissclôture a remis son prix de la durabilité. Swissclôture Sud-Ouest a obtenu la meilleure évaluation et a été récompensé. Lors de la soirée de gala, plusieurs franchisés ont reçu une plaque de partenaire gold. Cette distinction a été remise à ceux qui ont passé avec succès le store-check, un audit qui



évalue dans quelle mesure les franchisés appliquent le concept Swissclôtüre. « Ces distinctions montrent, » dit Hübscher, « comment Swissclôtüre progresse avec ses partenaires. »

Le programme de la conférence a permis aux participants de découvrir Nice et Monaco à pied, en segway ou en bus. « Il y avait beaucoup à voir, » dit Hübscher. « Les visites gastronomiques, le casino de Monte-Carlo, les points de vue. Le soir, nous avons profité des restaurants et bars locaux pour vivre pleinement l'ambiance. »

ZAUNTEAM

« *Swissclôtüre, c'est un esprit de convivialité et une communication fluide, verbale ou non verbale : les franchisés se comprennent,* » dit Hübscher. « *Mais ce n'est qu'un des avantages d'une franchise solide comme la nôtre. Les franchisés ne sont jamais seuls. Ils se retrouvent deux fois par an et tissent des liens forts. Tout au long de l'année, ils peuvent s'appuyer sur plus de 120 collègues. Ils n'ont jamais besoin de réinventer la roue : nous leur apportons un soutien continu sur tous les aspects de leur activité, du recrutement à l'optimisation des processus avec notre logiciel exclusif. Enfin, Swissclôtüre est une marque forte en qui les clients ont confiance. Nous n'avons pas besoin d'être les moins chers pour gagner un projet.* » ■



2000
kg



WKM 15.160

ENFONCEUR DE POTEAUX PERMETTANT
AUX PROFESSIONNELS DE LA CLÔTURE
D'ÉCONOMISER DU TEMPS

100% RADIOCOMMANDÉ



LANCE UNE NOUVELLE GAMME DE CLÔTURES

Home Essential, moderne et à des prix révolutionnaires

HOLLER

Le fabricant autrichien de clôtures et portails, Holler Tore, basé à Wagna – un village situé au sud de Graz – a dévoilé, lors de la Perimeter Protection à Nuremberg, une nouvelle gamme de clôtures et portails en aluminium destinée au marché des particuliers. Baptisée Home Essential, cette gamme se distingue par des tarifs extrêmement compétitifs et des modèles résolument modernes.

« Ces dernières années, le marché des particuliers avait reçu moins d'attention de notre part, » explique Lisa Holler, fille du fondateur Ewald. « Avec l'ouverture de notre nouvelle usine l'année dernière et grâce à des processus d'optimisation continus, nous avons élevé la production de nos portails industriels à un nouveau niveau, nous permettant désormais de fournir la meilleure qualité dans les délais les plus courts. Jusqu'ici, nous nous étions concentrés sur l'industrie. Les modèles destinés aux particuliers n'avaient pas bénéficié d'une mise à jour depuis un certain temps. Aujourd'hui, le moment est venu d'enrichir ce segment avec nos solutions innovantes, ce qui se traduit par le lancement de la nouvelle gamme Home Essential. »







PRIX RÉVOLUTI- ONNAIRE

Selon Lisa Holler, la nouvelle gamme est compétitive par rapport à tous les autres systèmes en aluminium du marché. « En fait, nos prix sont même inférieurs à ceux de certains fabricants qui produisent des modèles en acier. » Ces tarifs avantageux sont rendus possibles par des processus de production extrêmement optimisés et une conception modulaire des nouveaux modèles. « Nous n'avons, et c'est très important, absolument pas lésiné sur la qualité ni sur l'épaisseur des matériaux. Notre production reste entièrement sous notre contrôle, sans externalisation. Chaque produit est fabriqué avec la plus grande précision et le plus grand soin dans notre usine en Autriche, garantissant ainsi la qualité Holler à laquelle nos clients sont habitués. Nous avons perfectionné nos procédés en utilisant, par exemple, des gabarits spécifiques pour presque chaque module. De plus, nous produisons toutes les pièces en petites ou en grandes séries, et nos modèles sont conçus pour être aussi uniformes que possible – seule la composition varie. »

LYON

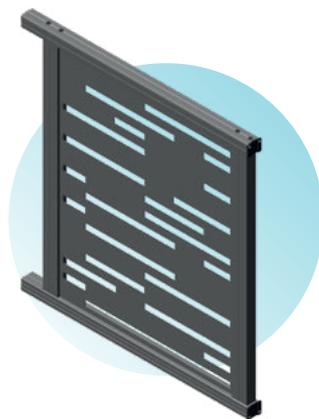
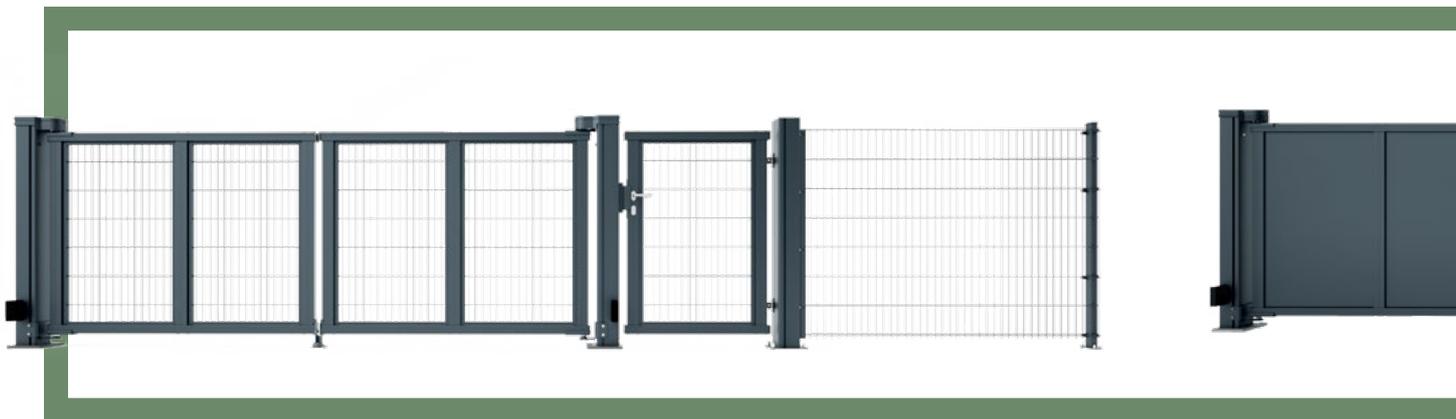
Les modèles de la gamme portent des noms de villes. Le modèle Lyon se compose de montants verticaux, permettant au client de choisir la largeur des montants ainsi que l'espacement entre eux. « Les différents espacements créent un effet ludique et confèrent une allure légère et ouverte, » précise Holler. « Dans un environnement urbain ou moderne, où les lignes épurées et le style minimaliste priment, ce modèle trouve toute sa place. Lyon s'intègre harmonieusement dans l'aménagement extérieur et offre une solution élégante et pratique pour délimiter un espace, pouvant même être proposé comme solution d'intimité en combinant de larges montants à un espacement réduit. »



BÂLE, ZÜRICH & PRAGUE

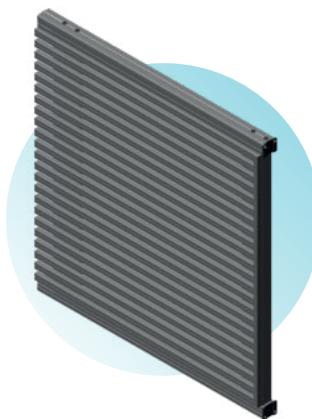
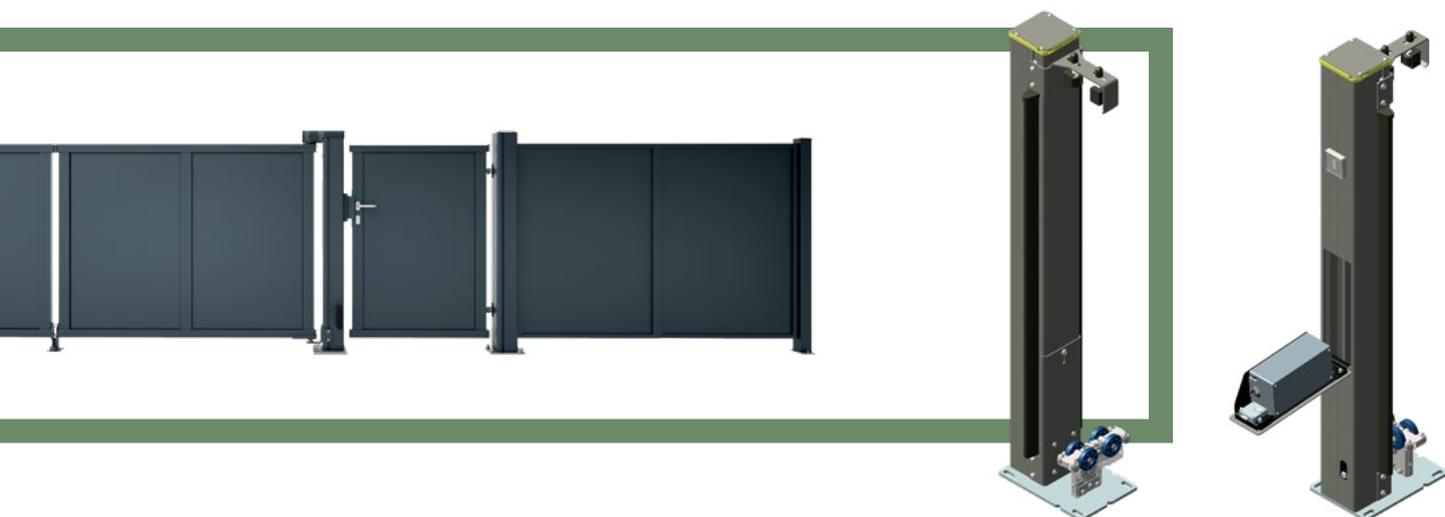
Pour les modèles Basel, Zürich et Prague, le remplissage est constitué de profilés horizontaux, avec la possibilité de choisir la largeur et l'espacement. « Sur le modèle Basel, les profilés sont placés à l'extérieur du cadre, offrant un aspect moderne et marquant, » indique Holler. « Cette configuration crée un

effet élégant en parfaite harmonie avec une architecture minimaliste. Pour Zürich, les profilés sont intégrés dans le cadre, conférant un style plus classique et une structure stable. Quant au modèle Prague, le remplissage se fait au moyen de lamelles, permettant de laisser passer la lumière tout en assurant une intimité quasi totale. »



MILAN & ROME

Les modèles Milaan et Rome présentent un remplissage en panneaux. Le modèle Milaan offre un panneau lisse, monté à l'intérieur ou contre le cadre selon le choix du client. Pour Rome, des motifs - rayés ou imitant le gazon - sont découpés au laser dans le panneau, avec la possibilité d'y intégrer des designs personnalisés. « Ces remplissages en panneau combinent élégance et fonctionnalité, » affirme Lisa Holler, tout en notant qu'avec les motifs découpés, l'intimité est légèrement réduite.



VIENNE

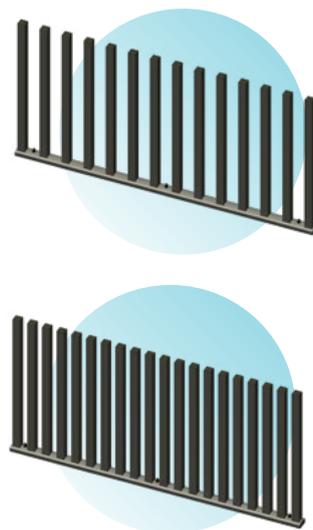
Entièrement nouveau dans la gamme, le modèle Wenen diffère des autres : ses éléments de clôture sont fixés directement sur la fondation, sans poteaux intermédiaires. Le remplissage est constitué de profilés de 50×50 mm, soudés sur un profil de base avec un espacement de 50 ou 100 mm. « Sans poteaux, la clôture apparaît comme un ensemble continu et homogène, » explique Lisa Holler. « Les raccords entre les éléments sont quasiment invisibles. En approfondissant la fondation, le profil de base peut être recouvert de terre ou de gravier, donnant l'impression qu'il n'existe pas, comme si chaque montant était implanté individuellement. » Les portails du modèle Wenen comportent, à environ un demi-mètre de hauteur, une traverse supplémentaire pour renforcer la stabilité des cadres à vantaux. Pour les portails coulissants, cette traverse sert également de guide, tandis que, dès une hauteur de 1 mètre, une barre de liaison relie les montants supérieurs pour plus de solidité.

DRESDE

Enfin, le modèle Dresden présente un remplissage constitué de grilles à double barre légères. « La double barre n'a que peu à voir avec les clôtures décoratives, » commente Lisa Holler. « Pourtant, elle se vend tellement que nous ne pouvons nous en passer. Si une clôture en double barre encadre le portail, il est naturel d'opter pour un remplissage similaire afin d'harmoniser l'ensemble. »

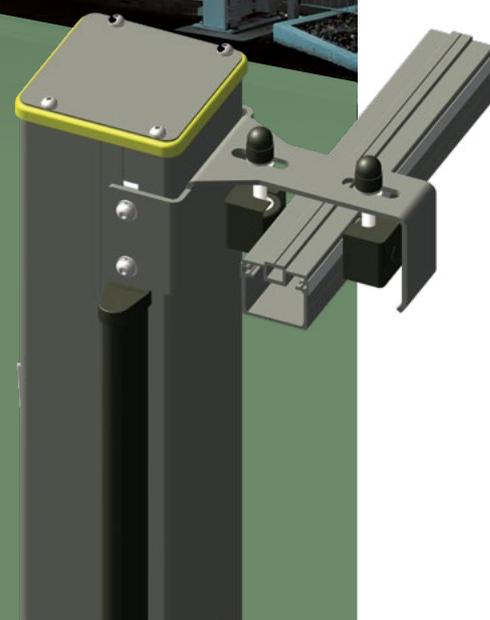
SUR-MESURE

La conception modulaire de la nouvelle gamme et la production en série n'empêchent pas de réaliser des portails sur mesure. « Pour des clôtures design, il est essentiel d'adapter précisément la largeur du portail à celle de l'allée du client, » souligne Lisa Holler. « Une clôture de 7,2 m ne doit pas être découpée de manière inappropriée en sections inégales. Grâce à notre segmentation intelligente, elle peut être divisée en quatre éléments égaux de 1,8 m pour une allure épurée et un usage optimal. Et si un portail battant doit mesurer exactement 335,5 cm pour s'insérer parfaitement entre deux murs existants, notre production de précision garantit la solution idéale. »



PROGRAMME

Le nouveau programme Home Essential comprend des portails coulissants autoportants, sur rail, piétons, ainsi que des portails battants simples et doubles et des clôtures. Les portails battants sont disponibles en largeurs jusqu'à 5 m et les coulissants jusqu'à 6 m. Les deux types sont proposés avec la motorisation électrique propre à Holler. Préassemblés en usine en mode plug-and-play, ils ne nécessitent qu'une simple pose sur leurs ancrages lors de l'installation. Divers accessoires – interphone vidéo, panneau à code, boîte aux lettres ou colonne pour colis – peuvent être intégrés selon les besoins. « Nous avons veillé à produire ces éléments de la manière la plus efficace possible, tout en maintenant un tarif attractif, » conclut Holler. « Avec Home Essential, nous lançons un programme complet qui répond aux exigences les plus élevées et dépassera toutes les attentes. » ■



FENCES NEWS



19 MARS 2025

FENCES IN THE NEWS

PAGE 1

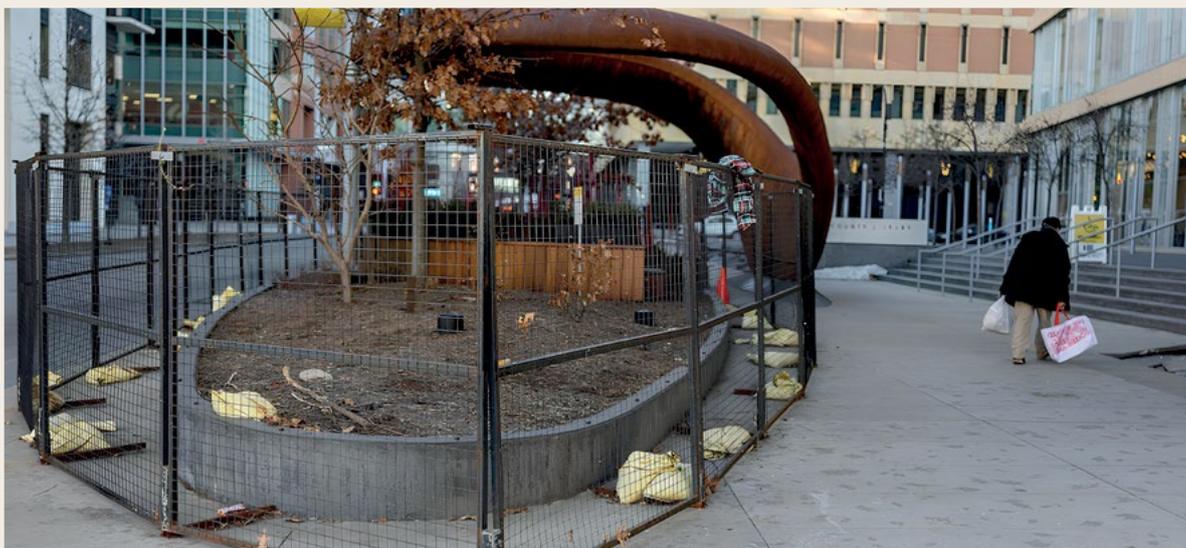
DES BARRIÈRES CONTRE LES SANS-ABRI ENLAIDISSENT LE PAYSAGE URBAIN DE SAINT PAUL

À Saint Paul, la capitale de l'État du Minnesota, où Tampon Tim¹ est gouverneur, le nombre de sans-abri ne cesse d'augmenter. Comme c'est d'ailleurs le cas dans de nombreuses autres villes (surtout démocrates) comme New York et Los Angeles. Afin de limiter les nuisances pour les habitants de la ville, la municipalité fait maintenant installer des barrières partout, destinées à empêcher l'accès aux petits espaces verts, aux parcs, aux coins détente avec des bancs publics et à d'autres endroits où les sans-abri aiment se réunir. Mais par conséquent, ces espaces

conviviaux ne sont plus accessibles non plus aux habitants de la ville qui ne sont pas sans abri. À certains endroits, la situation devient même dangereuse, car les trottoirs sont entièrement bloqués, obligeant les piétons qui ne veulent pas faire un grand détour à marcher sur la chaussée. Nous ne sommes bien sûr jamais contre l'installation de barrières. Plus il y en a, plus nos lecteurs ont du travail. Mais ici, l'administration municipale est allée un peu trop loin. Maire de Saint Louis : trouvez donc une autre solution ! ■

À Saint Paul,
Minnesota,
États-Unis

¹ Tim Walz est le gouverneur du Minnesota. Il était le candidat démocrate à la vice-présidence lors des élections américaines de 2024 aux côtés de Kamala Harris. Il a obtenu le surnom Tampon Tim parce qu'il a approuvé une nouvelle loi prévoyant que les lycéens puissent désormais disposer gratuitement de produits menstruels à l'école. C'est en soi une loi qui peut se défendre et qui a déjà été adoptée dans plusieurs autres états. Cependant, au Minnesota, il ne s'agissait pas uniquement des élèves de sexe féminin, mais explicitement de tous les élèves, ce qui a pour conséquence que les écoles doivent également mettre des tampons et des serviettes hygiéniques à disposition dans les toilettes des hommes. En tant que gouverneur de l'état du Minnesota, Tampon Tim n'a pas de lien direct avec le problème des sans-abri dans la ville de Saint Paul – c'est plutôt une affaire pour le maire – mais nous avons simplement trouvé amusant d'écrire quelques lignes sur l'homme au meilleur surnom politique des dix dernières années.



RESTAURATION DE CLÔTURES EN ARDOISE DANS LE LAKE DISTRICT

Région
des Lacs,
Angleterre

Dans le Lake District, au nord de l'Angleterre, des clôtures en ardoise vieilles de plusieurs siècles sont restaurées dans leur état d'origine. Des clôtures en ardoise, on en trouve partout en Angleterre et peut-être même dans encore plus d'endroits dans le monde. Mais celles du Lake District semblent particulières, car les ardoises y sont disposées les unes contre les autres, voire se chevauchent, formant ainsi une clôture totalement fermée. Certaines pierres mesurent jusqu'à un mètre cinquante de haut. Elles sont « montées » en les enterrant verticalement. Dans une première phase, qui durera quelques mois, 260 mètres de clôture existante seront réparés et 60 mètres de slate fence, comme on l'appelle localement, seront construits. Évidemment, avec de l'argent public – l'autorité du parc national du Lake District a reçu une

subvention de 116 707 livres sterling du Department for Environment, Food and Rural Affairs pour ce projet. À environ 360 livres par mètre, cela semble être un tarif raisonnable, mais, honnêtement, nous n'avons aucune idée du travail que représente l'installation soignée d'une slate fence. À notre avis, une simple rambarde à 50 livres par mètre aurait aussi bien fait l'affaire. Mais nous sommes des barbares de la nature, incapables de comprendre « comment intégrer une clôture dans la nature de manière à fusionner fonctionnalité, patrimoine et valeur écologique, » comme l'a déclaré un porte-parole du parc. Pour le bien des dos des artisans anglais qui nous lisent, nous espérons que cela ne deviendra pas une tendance de mettre des clôtures en ardoise dans son jardin, car elles sont extrêmement lourdes. ■





Selma,
Alabama,
États-Unis

LES EMBELLISSEURS DE CLÔTURES DIFFICILES À TROUVER À SELMA

Début janvier, nous avons trouvé dans la Selma Sun, le journal local de la ville de Selma en Alabama, un court article appelant les habitants du quartier East Selma à venir aider, le jeudi et le vendredi suivants, à embellir une clôture. Depuis un an, plusieurs associations de quartier travaillent à la rénovation d'un petit parc avec un étang à East Selma. Une partie du parc est entourée d'une clôture en treillis métallique, et si l'on en croit la photo retouchée accompagnant l'article, le projet consistait apparemment à tresser ensemble des motifs colorés dans la clôture. En février, nous avons lu dans la Selma Sun (que nous lisons

quotidiennement à la rédaction) que le parc rénové avait été inauguré. Il y avait une photo de la cérémonie d'ouverture, avec un ruban coupé, et des images du joli parc restauré – mais aucune image d'une clôture décorée. Apparemment, les rénovateurs du parc ont compris juste à temps qu'une clôture ne devient pas nécessairement plus belle lorsqu'on y insère des fils colorés. Notre conseil aux habitants et aux rénovateurs du parc : si vous organisez une collecte de fonds pour réunir un peu plus d'argent, vous pourrez faire appel à une entreprise spécialisée pour installer une belle nouvelle clôture. ■



UN ÉLÉPHANT LIBÉRÉ D'UNE CLÔTURE EN INDE

Chikka
Hejjuru,
Injia

Dans l'édition précédente, nous avons écrit que les éléphants ne se soucient guère des clôtures électriques, en particulier celles à faible intensité. Cette affirmation était plus humoristique que sérieuse et se basait principalement sur le fait que les agriculteurs indiens font régulièrement la une des journaux parce qu'ils branchent du 220 volts sur les clôtures autour de leurs champs pour empêcher leurs récoltes d'être piétinées, mais électrocutent surtout les enfants du voisinage et les passants malchanceux. Cela nous a valu un appel téléphonique de Martin Holm de Highland Stall & Weide à Sottrum, près de Brême, où ils sont spécialisés dans les clôtures agricoles. Il a affirmé que les éléphants peuvent bel et bien être arrêtés par des clôtures électriques à faible intensité. En effet, il a fourni une clôture électrique à un parc safari voisin qui empêche efficacement un éléphant mâle en rut de rejoindre les femelles. Nous supposons que cette clôture a été construite professionnellement et bien entretenue, mais elle fonctionne parfaitement depuis dix ans. Alors pourquoi les Indiens mettent-ils du 220 volts sur leurs clôtures ? C'est une question à laquelle nous devons encore répondre. Il



est probable que cela soit simplement plus facile ou moins coûteux que d'acheter et d'installer un système électrique spécialisé à faible intensité. Quoiqu'il en soit, dans la réserve de tigres de Nagarhole, également en Inde, une autre solution a été choisie. Au lieu de miser sur une clôture électrique, ils ont construit une barrière mécanique robuste avec des poteaux en béton coulé et des rails de chemin de fer en guise de traverses. Cependant, ils ont réduit les coûts en ne mettant qu'une seule traverse, pensant que cela suffirait. Résultat : il n'a pas fallu longtemps avant qu'un éléphant tente de l'escalader. Cette fois, il n'a pas réussi. L'éléphant en question a bien passé ses pattes avant par-dessus la barrière, mais il n'a pas pu soulever ses pattes arrière et s'est retrouvé coincé. Une équipe de sauveteurs spécialisés a dû intervenir avec du matériel lourd pour briser l'un des poteaux en béton, ce qui a libéré le rail d'un côté – et donc l'éléphant. La clôture sera tout de même réparée, car même avec une seule traverse, elle parvient à dissuader la plupart des éléphants. ■



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 jusque 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

LOCINOX

Volta

NOUVEAU



SCANNEZ
POUR PLUS
D'INFORMATIONS



Serrure en applique avec clavier à code électronique externe alimenté par batterie

- Clavier électronique rétro-éclairé résistant aux intempéries
- Possibilité de sélectionner différents codes d'entrée et de sortie
- Témoin de batterie faible
- Installation simple et rapide avec les trous de perçage classique Locinox
- Design extrêmement résistant et anti-vandalisme

Locinox, +32 56 77 27 66, locinox.com



STAINLESS MATERIAL

150K CYCLES

VANDAL PROOF

