

FENCING TIMES

France, Belgique, Suisse

2023, Numéro 7



**Came présente la
barrière Gard LS4**

CLÔTURES PANNEAUX

SYSTÈME ADAPTÉ À TOUS VOS PROJETS



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

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



LokkLatch[®] Deluxe



LokkLatch[®] Plus



Loquets pour portails occultants et de sécurité qui se ferment des deux côtés. Fabriqués en polymère de qualité industrielle et en acier inoxydable. Ajustement très souple. Ne rouille pas, ne s'affaisse pas, ne se déforme pas, ne se tache pas.



TrueClose[®] Regular



TrueClose[®] HD



Charnières à fermeture automatique pour portails en bois ou plastique. Facile à installer et à régler. Également la vitesse de fermeture. Convient aux utilisations à fort trafic et sans danger pour les enfants.



Recevez une poignée de portail **gratuite** avec votre première commande*

* Référence FT23



Disponible dès maintenant. Contactez notre équipe

UK +44 (0) 1342 327280

NL +31 (0) 30 291 98 47

enquiries@ddtechglobal.co.uk

www.ddtech.com

Les conditions de garantie varient en fonction de l'application et de l'utilisation du portail. Tous les détails de la garantie sont disponibles sur le site internet de D&D.

Comment lisez-vous Fencing Times ?

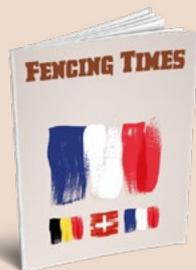


NUMÉRIQUE GRATUIT TOUJOURS GRATUIT

Les abonnements numériques sont gratuits. Inscrivez-vous avec votre adresse e-mail et nous vous avertissons dès qu'un nouveau numéro est publié.

PAPIER GRATUITE UN SEUL PAR ENTREPRISE

Chaque entreprise de clôtures de  a droit à un abonnement gratuit à la version papier du Fencing Times. Si vous ne recevez pas encore votre exemplaire papier, faites-le nous savoir et nous nous en occuperons.

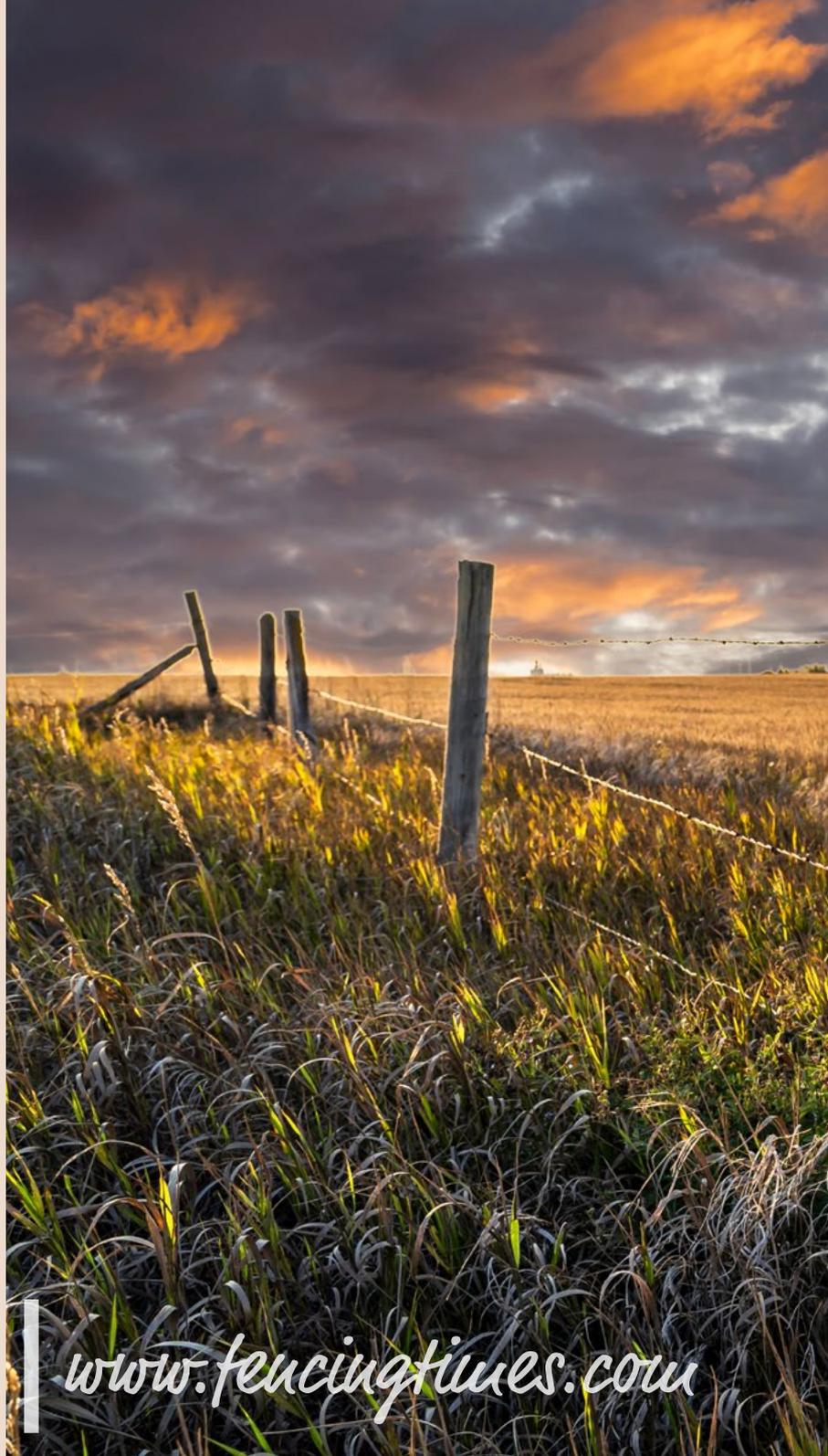


ABONNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES POUR NOS FANS

Ne vous battez plus pour savoir qui lit le Fencing Times en premier. 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.



www.fencingtimes.com

Fencing Times

L'ÉQUIPE :

Rédaction : Carla Pritchard & Rembrandt Happel
Conception & organisation : Janina Gemblér
Salle de presse & campagnes : Kristina Khomenko
Traductions : Kelly Atkinson, Janina Gemblér, Pascale de Mari & James Duncan

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.



Une clôture en fil de fer barbelé le long d'un champ de blé dans les prairies canadiennes, dans le comté de Wheatland, en Alberta. Photo: Ramon Cliff



CONTACT :

Fencing Times GmbH
Auf der Schanz 77
47652 Weeze, Allemagne
E-mail : team@fencingtimes.com
Tél :  +49 2823 9453014
 +31 85 2088447
 +44 1227 919552

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 2823 9453014 . 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 2823 9453014 ou envoyez un e-mail à team@fencingtimes.com et nous vous expliquerons tout.



Étiez-vous aussi trop stupide pour un autre métier ?

Si vous demandez à un installateur de clôtures pourquoi il fait ce métier, il vous répondra souvent : « *J'étais trop bête pour faire autre chose.* » Ici, à la rédaction, nous sommes toujours un peu irrités par cette réponse. Le secteur de la clôture est un métier à part entière et certainement pas un métier d'idiot. Il faut des connaissances, des compétences et une certaine intelligence pour devenir un professionnel de la clôture.

Par exemple, il faut savoir distinguer les couleurs vert, anthracite et noir. Surtout à l'aube, c'est plus difficile qu'on ne le pense. Et si vous devez obtenir un certificat de sécurité, par exemple pour travailler dans une raffinerie de pétrole, vous devez, lors d'un examen, être capable de recopier correctement les réponses lorsque votre patron vous le demande.

Vous devez également savoir lire au niveau de l'école primaire et compter jusqu'à cent environ pour comprendre les ordres de travail. Vous devez savoir utiliser une calculatrice afin de calculer le nombre de paquets de poteaux et de paquets de panneaux à emporter, et vous devez connaître la différence entre la gauche et la droite afin de pouvoir faire ouvrir les portails dans la direction souhaitée par le client.

Un bon moral au travail est également important pour un installateur de clôtures. Si une fois de plus, vous avez pris des pilules le vendredi et fait la fête tout le week-end, vous devriez au moins avoir la présence d'esprit d'appeler votre patron le dimanche soir pour lui dire que vous ne pouvez pas venir le lundi. Non pas que votre patron y ait compté, parce qu'il vous connaît, bien sûr, mais c'est le moins que vous puissiez faire.

Si votre permis de conduire vous est à nouveau retiré parce que vous zigzaguez sur l'autoroute en état d'ébriété, dites-le aussi à votre patron. Il pourra ainsi faire conduire quelqu'un d'autre et le camion ne sera pas confisqué par la police.

Et vous devez être champion de l'invention d'excuses et de prétextes, afin de pouvoir donner une bonne raison pour laquelle le travail n'a pas été terminé, si après un jour de paie vous n'avez pas pu vous retenir et que vous avez immédiatement passé une demi-journée à la cafétéria en mettant tout votre salaire dans les machines à sous.

Ce ne sont que des bêtises, bien sûr. Les installateurs de clôtures savent se moquer d'eux-mêmes, mais le secteur n'est vraiment pas composé que de hooligans sans éducation, voyous, culs-terreux et autres crétiens sans espoir. La grande majorité des installateurs sont de très bons installateurs. Et comme dans n'importe quel secteur, on rencontre de temps en temps un installateur hors du commun.

Ce sont les installateurs qui enfoncent la clôture dans le sol sur des dizaines de mètres. Qui, lorsqu'un travail se passe bien, surprennent leurs patrons l'après-midi en allant chercher un autre paquet de panneaux au dépôt. Ce sont les installateurs qui n'appellent jamais au bureau pour dire qu'ils ne peuvent pas continuer. Ce sont les installateurs qui reçoivent les plus gros pourboires parce qu'ils laissent les clients super-satisfaits.

Ce sont les installateurs pour lesquels tous les patrons d'entreprises de clôture feraient un meurtre. Ce sont ceux auxquels on donne tous les jours de congé qu'ils demandent, ce qu'ils ne font même pas, et qui partout sont choyés parce qu'ils sont si précieux.

Bien entendu, la question est maintenant de savoir comment on devient un tel super installateur. Il n'existe pas d'école de clôture où apprendre notre beau métier. Et s'il en existait une, vous n'y feriez probablement pas long feu. La clôture et l'école ne font pas très bon ménage.

Si vous avez de la chance, vous aurez un contremaître ou un chef d'équipe de la vieille école avec qui vous pourrez apprendre quelque chose. Mais même si vous n'en avez pas, vous

pouvez devenir un super installateur. Comment ? De la même manière que vous êtes devenu un installateur ordinaire, en acquérant de l'expérience pratique. Tous les installateurs de clôtures que nous connaissons ont appris le métier de leurs essais et de leurs erreurs. Les super installateurs se sont trompés un peu plus souvent et plus lourdement, et ils ont encore plus souvent réessayé.

Ce qui est génial, c'est que si vous êtes déjà installateur de clôtures, vous pouvez vous entraîner tous les jours. Gratuitement, sur le temps de travail du patron. Tout ce dont vous avez besoin, c'est d'un peu de volonté, de persévérance et de discipline.

Cela commence par l'attention et la réflexion, dans tout ce que vous faites. Lorsque vous partez le matin, avant de quitter le dépôt, repassez en revue toute la liste du matériel nécessaire et vérifiez que vous avez tout le matériel dont vous avez besoin ce jour-là. Ainsi, vous n'aurez pas à vous rendre à la quincaillerie en milieu de journée ou, pire encore, à retourner au dépôt. Ce sont là les heures perdues de la façon la plus inutile.

Or, c'est en éliminant les heures perdues que l'on peut faire le plus de bénéfices. Moins il y a d'heures improductives, plus vous vous valorisez. L'expression « le temps, c'est de l'argent » est valable partout. N'appellez donc jamais l'entreprise pour dire que vous ne pouvez pas continuer tant que quelqu'un n'est pas venu avec une nacelle ou une mini-excavatrice. Improvisez. Vous pouvez probablement emprunter une échelle ou un chariot élévateur dans une zone industrielle voisine.

Il en va de même pour l'installation des clôtures proprement dite : veillez à ce que les mètres s'envolent. Plus vous faites de mètres dans le même temps, plus vous avez de valeur. Il ne s'agit pas nécessairement de faire preuve d'une puissance musculaire stupide et de courir plus vite. Là encore, l'essentiel du gain se situe au niveau de l'efficacité. Réfléchissez 10 minutes avant de commencer. Comment vous assurez-vous d'être le moins possible les mains vides ?

Pendant ces 10 premières minutes, plantez également un bâton dans le sol pour savoir où vous voulez arriver ce jour-là et continuez jusqu'à ce que vous atteigniez cet objectif. Ne rentrez jamais chez vous s'il ne vous reste qu'une heure de travail. Si vous devez revenir demain pour cette heure, avec tous les allers-retours, vous aurez perdu une demi-journée.

Lorsque vous retournez enfin au dépôt après une longue journée, ne vous précipitez pas dans votre propre voiture pour quitter le site en faisant crisser vos pneus. Naturellement vous avez bien mérité cette bière fraîche, mais dans une demi-heure, elle sera encore meilleure. D'abord, on vide le camion d'installation et on le charge pour le lendemain. Et on fait le plein, pour que ce ne soit pas à faire demain matin.

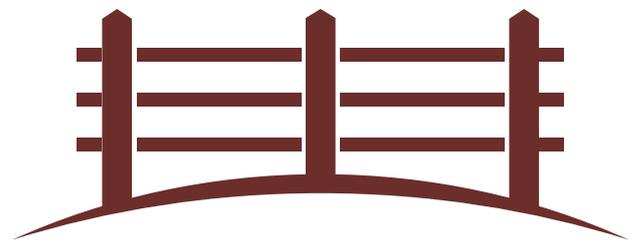
Partir tôt aide également. Du moins, partir tôt afin de rouler avant les embouteillages. Vous finirez ainsi plus tôt le soir et pourrez aussi rentrer chez vous avant les embouteillages. Pour cela il faut changer de rythme, mais on s'y habitue vite et cela permet d'économiser beaucoup de temps inutile.

« Oui mais, » me direz-vous, « pourquoi me donner tant de mal ? Pour que le patron roule dans une Mercedes-AMG encore plus grosse ?

Qu'est-ce que j'y gagne ? » Mais voilà : un très bon installateur peut gagner tellement d'argent qu'il peut lui aussi s'offrir une Mercedes-AMG.

Car plus vous faites de mètres, plus vous êtes précieux pour votre patron et plus vous pouvez lui demander un salaire élevé. Il se fera un plaisir de vous le verser. N'hésitez pas à lui demander ce que vous pouvez gagner si vous doublez le nombre de mètres chaque jour. Juste pour rire, même si vous pensez toujours qu'il est impossible de poser le double de mètres chaque jour. Cette question est un excellent premier pas pour devenir un super installateur. Et avant même de vous en rendre compte, vous arriverez à votre réunion des anciens élèves dans la plus belle voiture de tous vos anciens camarades de classe qui n'étaient pas trop bêtes pour faire autre chose. ■





DANS CETTE FENCING TIMES:

De l'éditeur:

Étiez-vous aussi trop stupide pour un autre métier ? 6

De nos lecteurs:

Fence Post 11

Photo du mois 14

Photos de la clôture de Livia 28

Par des rédacteurs invités

Raijmond sur détection périmétrique 31

Actualités de la branche

Came présente la barrière Gard LS4 16

Les trois quarts des portails UK toujours sans dispositif antichute ... 20

Holler ouvre Holler Benelux 23

En plus

Fences in the News 41

LOCINOX®

Let's make it better together

NOUVELLE SERRURE À CODE ÉLECTRONIQUE ALIMENTÉE PAR BATTERIE POUR UN CONTRÔLE D'ACCÈS FACILE



VALENTINO

Pour les
nouveaux portails
et portails existants

SPÉCIFICATIONS

- ✓ Clavier électronique lumineux en inox et résistant aux intempéries des deux côtés (IP68)
- ✓ Écoénergétique, jusqu'à 150 000 cycles d'ouverture/fermeture avec la même batterie
- ✓ Témoin d'avertissement batterie faible
- ✓ Carré pour sortie libre, pushbar, et poignées contrôlées par code
- ✓ Déverrouillage par clé et fonctionnalité de programmation
- ✓ Prise en charge de codes ouverture en permanence



Scannez-moi
pour plus
d'informations



**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
CONTACTE ROGER: +31 6 50292988
OU ARNO: +31 6 52330914

Fabricant français de clôtures et portails depuis 1928



Panneaux rigides



Occultations



Poteaux et accessoires



Clôtures barreaudées



Portails & portillons



Clôtures et portillons de piscines



Clôtures en rouleaux soudés ou tissés



Clôtures agricoles



PLACE Clôtures

FABRICANT FRANÇAIS DEPUIS 1928

📍 ZI N ° 2 - 2 rue Louis Dacquin - 59220 Rouvignies

☎ Tel: +33 (0)3 59 38 10 10

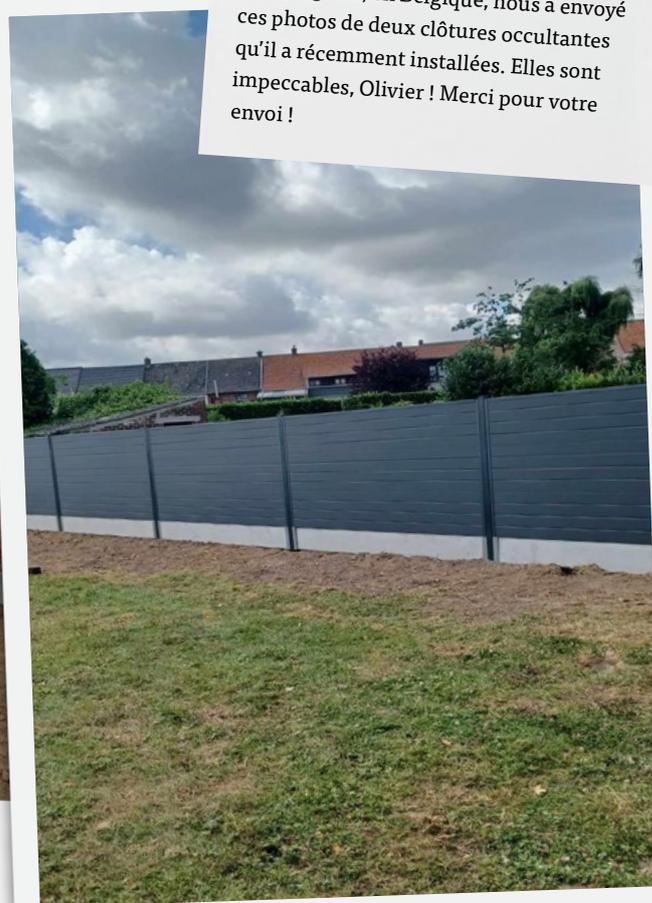
✉ info@place-clotures.fr

FENCE POST



Olivier @ Clôtures Olivier

Olivier Lebrun van Clôtures Olivier à Hacquegnies, en Belgique, nous a envoyé ces photos de deux clôtures occultantes qu'il a récemment installées. Elles sont impeccables, Olivier ! Merci pour votre envoi !



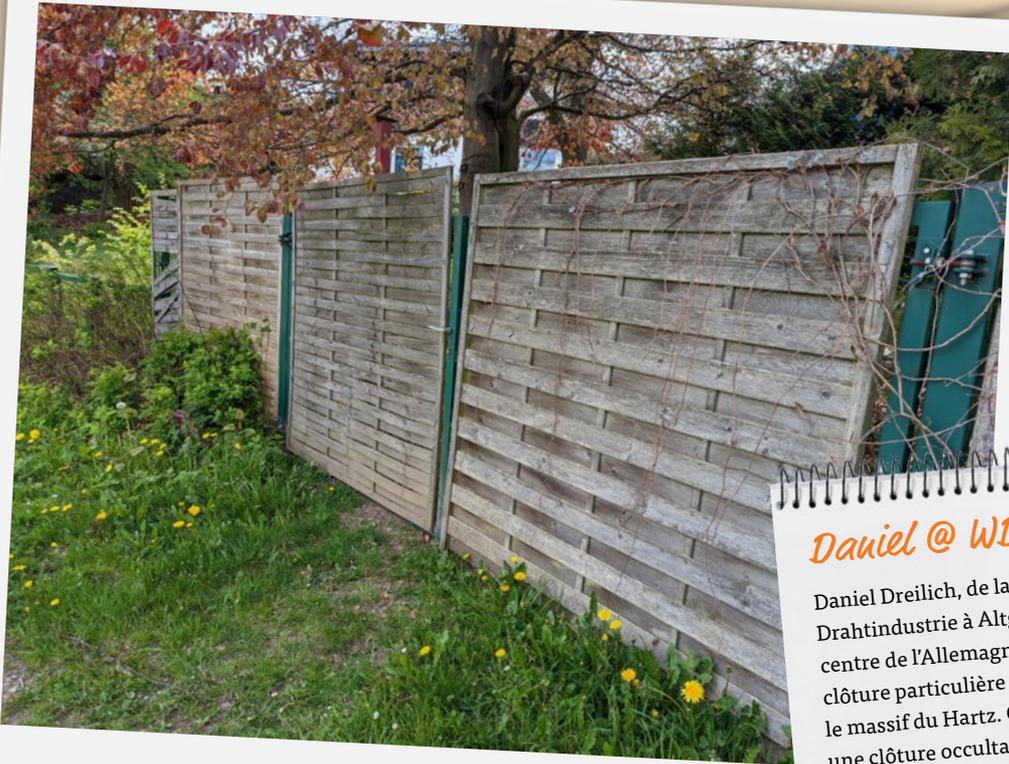
fencepost@fencingtimes.com

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.



Ian @ Crediton Fencing

Ian Parsons de Crediton Fencing, près d'Exeter dans le sud-ouest de l'Angleterre, a découvert ce petit oiseau sur une clôture en fil de fer barbelé. C'est une superbe photo, Ian ! Merci !



Daniel @ WDI

Daniel Dreilich, de la Westfählische Drahtindustrie à Altgandersheim, dans le centre de l'Allemagne, est tombé sur cette clôture particulière lors d'une randonnée dans le massif du Hartz. C'est une façon de créer une clôture occultante : il suffit de placer de vieux éléments de clôture en bois contre un portail en acier. C'est une excellente solution... mais il est clair que ce client n'est pas passé chez Olivier. Merci pour la photo, Daniel !

Ralf @ Hema

Ralf Böhmer de Hema, à Düsseldorf (Allemagne), est tombé sur ce portail en Irlande, sans préciser où exactement. C'est un véritable bijou, on ne construit plus de tels portails de nos jours. Merci pour la photo, Ralf !



John @ ABC Hekwerk

John van Meegen d'ABC Hekwerk Zuid-Oost, à Lottum aux Pays-Bas, est tombé sur cette œuvre d'art à Polignano a Mare, une ville côtière sur l'Adriatique, au fin fond de la botte italienne. Le remplissage est joli, mais le loquet qui est sur la traverse basse l'est tout autant. Merci pour la photo, John !



Suivez-nous en ligne

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/fencing-times/>

Facebook : <https://www.facebook.com/fencingtimes>

Instagram : https://www.instagram.com/fencing_times/





Denis @ Walput

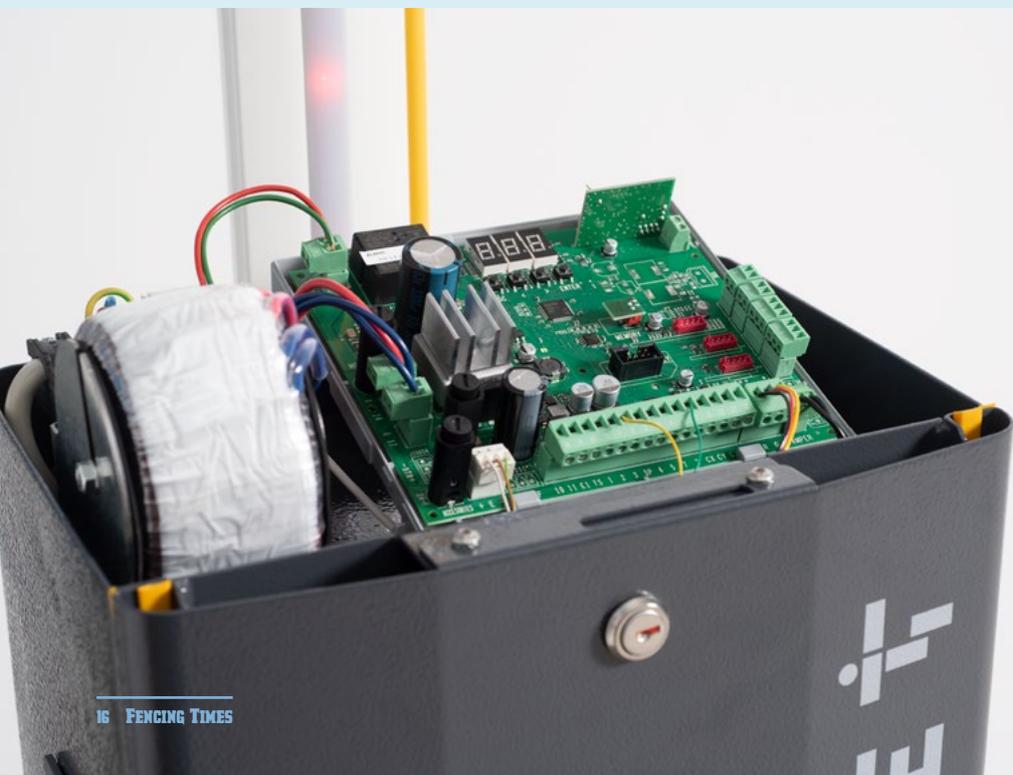
Cette photo de la nouvelle savane africaine du zoo de Karlsruhe, en Allemagne, nous vient de Denis Valput, de l'entreprise de clôtures Draht Walput de Rheinstetten. C'est le nouvel enclos des girafes, zèbres et antilopes du Karlsruher Zoo. Le client souhaitait que la clôture ait un aspect aussi naturel que possible. Les gars de Denis ont donc fabriqué cette clôture en bois sur place, à la main. Mission accomplie avec succès. La radio de chantier Locinox est en route pour Rheinstetten. Merci pour l'envoi, Denis !

Si vous aussi vous souhaitez gagner une radio de chantier Locinox, envoyez votre meilleure photo de projet à fencepost@fencingtimes.com.

Came présente la barrière Gard LS4

Came, un fabricant italien de systèmes de contrôle d'accès, a lancé au printemps une nouvelle barrière. Baptisée Gard LS4, elle rejoint la gamme aux côtés des séries GT et PX. La PS4 a une longueur de lisse allant jusqu'à 3,8 mètres et est considérée comme modèle d'entrée de gamme.

« **L**es séries GT et PX sont des barrières modernes et bien équipées, » explique Marc Daub, responsable du marketing sur le site allemand de Came à Korntal, près de Stuttgart. « Les clients disposant d'un budget un peu plus modeste et ayant besoin de moins d'équipement devaient jusqu'à présent se rabattre sur la série Gard orange. Pour eux, nous avons maintenant la LS4 : une barrière moderne à un prix avantageux, dans le même nouveau style que ses grandes sœurs. »





CAME

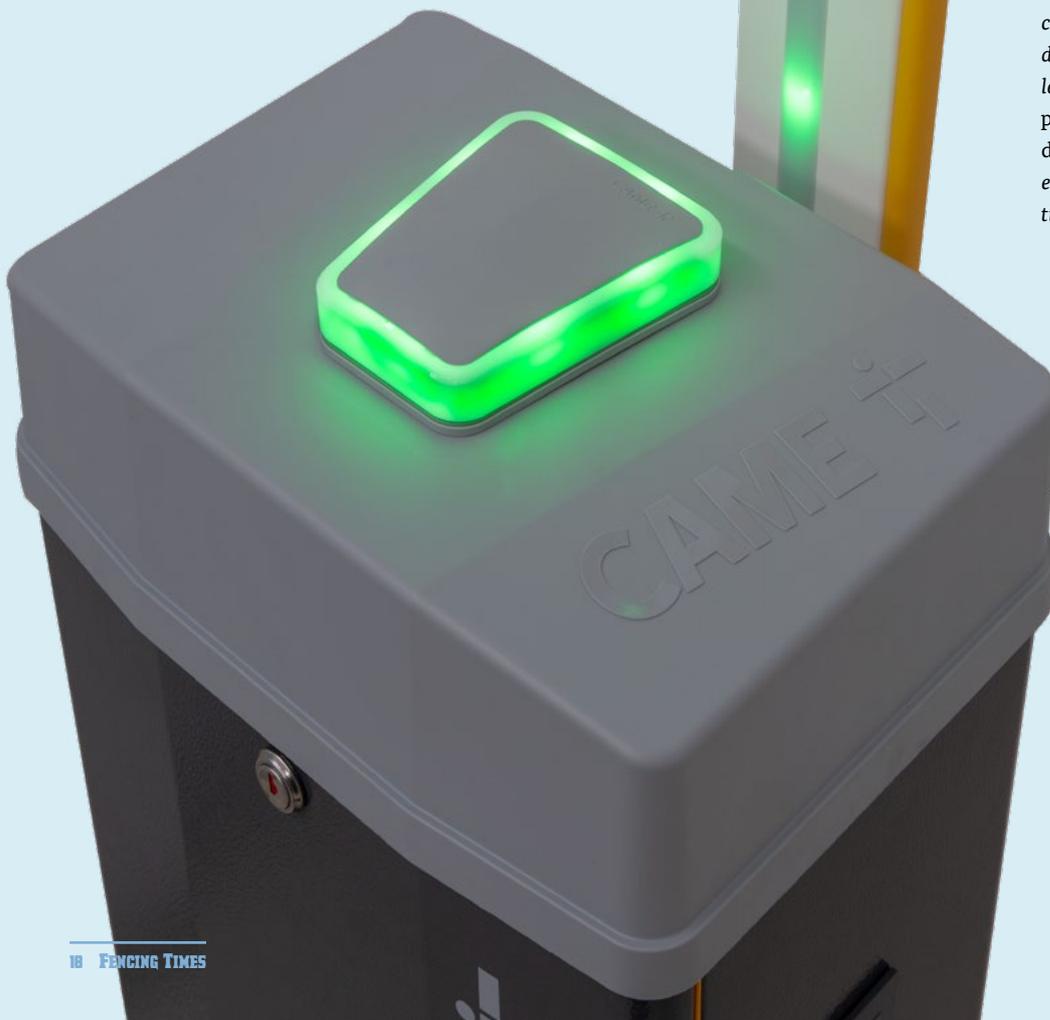


POSITION

Les différences entre la LS4 et la GT4 se situent entre autres au niveau de la construction. « La GT4 a un couvercle avec une bande LED intégrée et une serrure, ce qui permet de l'ouvrir facilement, » explique Marc Daub. « La LS4 n'a pas cela. Le couvercle est tout simplement vissé. Le temps de déploiement maximal et le nombre de cycles entre deux entretiens sont également légèrement inférieurs sur la LS4, mais avec 300 cycles par heure et un nombre moyen de cycles entre les défaillances (MCBF) de 1,5 million, ils restent bien supérieurs à ce qui est nécessaire sur la plupart des sites. En même temps, la LS4 est dotée d'un pilotage moderne, programmable et configurable avec l'application Connect Setup de Came sur téléphone ou tablette. »

ENCODEUR

Le moteur de 24 volts de la motorisation de la barrière est équipé d'un encodeur. « L'électronique du pilotage assure un mouvement fluide de la lisse, » poursuit Marc Daub. « Le pilotage analyse en permanence les forces qui s'exercent sur la lisse de la barrière et adapte la vitesse du moteur en conséquence. Cela garantit une longue durée de vie et un fonctionnement fiable dans toutes les conditions météorologiques. » L'unité de pilotage de la Gard LS4 est placée en haut du boîtier et est inclinée vers le haut. « Ainsi, elle peut être facilement atteinte lorsqu'on se tient devant. »

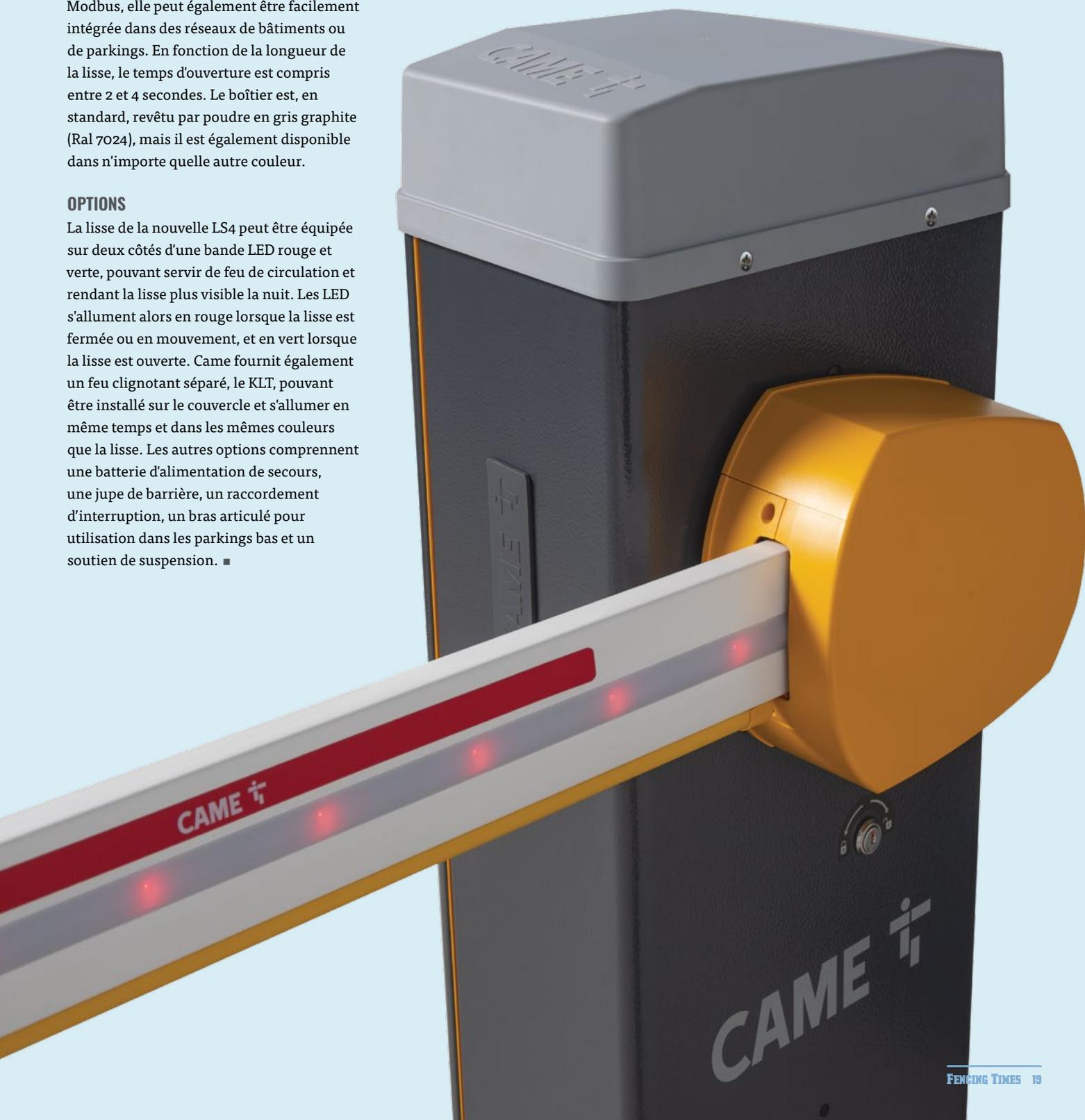


SPÉCIFICATIONS

La nouvelle LS4 est équipée d'un moteur à courant continu de 24 volts et est disponible avec une longueur de lisse de 2,5 à 3,8 mètres. Elle est équipée d'une connexion pour le système BUS de Came, ce qui permet de connecter facilement des accessoires et, avec une préparation pour le système Modbus, elle peut également être facilement intégrée dans des réseaux de bâtiments ou de parkings. En fonction de la longueur de la lisse, le temps d'ouverture est compris entre 2 et 4 secondes. Le boîtier est, en standard, revêtu par poudre en gris graphite (Ral 7024), mais il est également disponible dans n'importe quelle autre couleur.

OPTIONS

La lisse de la nouvelle LS4 peut être équipée sur deux côtés d'une bande LED rouge et verte, pouvant servir de feu de circulation et rendant la lisse plus visible la nuit. Les LED s'allument alors en rouge lorsque la lisse est fermée ou en mouvement, et en vert lorsque la lisse est ouverte. Came fournit également un feu clignotant séparé, le KLT, pouvant être installé sur le couvercle et s'allumer en même temps et dans les mêmes couleurs que la lisse. Les autres options comprennent une batterie d'alimentation de secours, une jupe de barrière, un raccordement d'interruption, un bras articulé pour utilisation dans les parkings bas et un soutien de suspension. ■



Les trois quarts des portails britanniques toujours sans dispositif antichute

L'organisation britannique Gate Safe est connue pour ses formations sur la sécurité des portails, mais elle effectue aussi régulièrement des inspections de portails existants, à la demande de propriétaires de portails qui veulent savoir si leur portail répond aux exigences de sécurité actuelles.

Sur les 86 inspections effectuées ce printemps et cet été, il a été constaté que les trois quarts des portails n'étaient pas sécurisés contre la chute des vantaux. « Il s'agit clairement d'une violation de la nouvelle version de la norme EN 12604, » déclare Richard Jackson, le fondateur de Gate Safe. « Cette norme exige que chaque portail soit équipé de trois charnières. » Sur les 86 portails, seuls 3 en étaient équipés. Sur les portails dotés de seulement deux charnières, 12 étaient pourvus d'un câble de capture. Les 63 portails restants n'avaient aucun dispositif antichute.

« Nous avons vu des portails dans tout le pays, » déclare Richard Jackson. « Nous supposons donc que l'enquête est représentative de l'ensemble du Royaume-Uni. Mais il s'agissait de portails dont les propriétaires sont plus soucieux de la sécurité que la moyenne, sinon ils ne se seraient pas adressés à nous. Si nous faisons porter l'enquête sur tous les portails du Royaume-Uni, les résultats seraient bien pires. »

Richard Jackson





Selon Richard Jackson, les résultats de l'enquête ne sont pas bons : « Il est très décevant de constater que malgré la mise à jour de la norme il y a 5 ans, il y a encore sur le terrain tant de portails n'étant pas équipés de trois charnières ou d'un dispositif antichute. Lorsqu'on effectue des travaux d'entretien ou de réparation sur un portail battant, on voit immédiatement s'il est protégé contre la chute du vantail. Si ce n'est pas le cas, il suffit d'installer un dispositif antichute pour éliminer un risque majeur. Ce dispositif coûte peut-être 10 livres sterling (soit 11,70 euros). Nous recommandons vivement aux installateurs d'installer un tel dispositif. » ■

Ici, à la rédaction, nous gageons que la même enquête dans les autres pays européens ne donnerait pas de meilleurs résultats, mais pour nous, le résultat est tout de même frappant. En effet, c'était principalement la délégation britannique aux groupes de travail du CEN¹ qui avait défendu la disposition relative aux trois charnières dans la norme, parce qu'à plusieurs occasions consécutives, au Royaume-Uni, des personnes avaient été mortellement blessées par la chute d'un vantail résultant de la défaillance d'une des charnières.

¹) Le Comité Européen de Normalisation (CEN) est un organisme de normalisation fondé en 1961 par les comités nationaux de normalisation de la Communauté économique européenne et de l'Association européenne de libre-échange. Les normes CEN sont connues sous le nom de normes européennes (EN).

CONFORME À LA NOUVELLE
RÈGLEMENTATION (UE)
SUR LE **STAND-BY** N. 2023/826

BENINCA
TECHNOLOGY TO OPEN

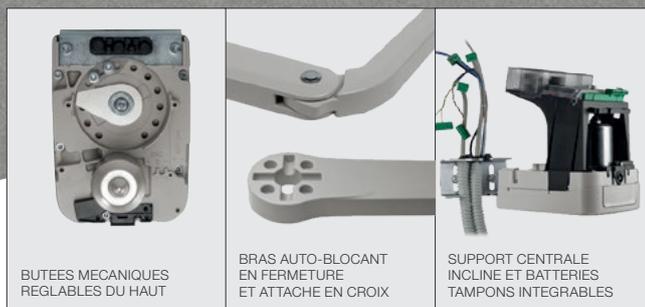
ABSORPTION EN
MODALITE STAND BYE
moins de 1 W

[valeur référencée au modèle
KSAM cod. 959002578]



SAM COMPLET INNOVANT ADAPTABLE

Opérateur irréversible
24 Vdc à bras articulés
**pour portails battants
jusqu'à 2,5 m
ou 250 kg par vantail**



BUTEES MECANQUES
REGLABLES DU HAUT

BRAS AUTO-BLOQUANT
EN FERMETURE
ET ATTACHE EN CROIX

SUPPORT CENTRALE
INCLINE ET BATTERIES
TAMPONS INTEGRABLES

24VDC



SCANNEZ MOI

REGARDEZ LA VIDÉO

PERFORMANCES ET ECONOMIE D'ENERGIE !

Opérateur pour portails battants montés sur **pilliers de grandes dimensions**. La centrale de commande incorporée, facilement accessible du haut, est équipée d'un alimentateur électronique à découpage 115/230 Vac 50/60 Hz qui permet d'avoir une consommation d'énergie réduite et de garantir une longue vie à l'opérateur.

Opérateur facile à installer avec seulement 170 mm de largeur, il permet un déport de gonds allant jusqu'à 280 mm. L'opérateur SAM s'adapte facilement à tout contexte.

TRÈS COMPACT
170 mm
DE LARGEUR

BENINCA
TECHNOLOGY TO OPEN

Partie de la famille Benincà

Automatismi Benincà SpA
Via del Capitello, 45
36066 Sandrigo (VI) Italie

beninca.com

BENINCA
GROUP

Holler ouvre Holler Benelux

Le fabricant autrichien de portails coulissants Holler de Wagna, près de Graz dans le sud de l'Autriche, dispose depuis cet été d'une succursale aux Pays-Bas. Elle s'appelle Holler Benelux et sert de lien entre les revendeurs et l'usine.



Henk Stetering et
Lisa Holler

« **L**a Belgique et les Pays-Bas sont des marchés importants, car nos portails sont très populaires dans ces deux pays, » explique Lisa Holler, la directrice et fille du fondateur. « En même temps, la distance est grande, il faut compter 1 200 kilomètres pour se rendre à Utrecht ou à Anvers. Comme depuis notre création notre devise est d'être proche de nos clients, nous avons donc créé une société distincte : Holler Benelux. »

GAMME

La gamme de Holler est composée principalement de portails coulissants industriels avec un passage allant de 3 à 25 mètres. En outre, l'entreprise fabrique des portails battants, des portails pliants et des clôtures. Toutes les clôtures et tous les portails sont en aluminium. Lisa Holler : « Nos portails coulissants, qui représentent de loin la plus grande partie de notre chiffre d'affaires, sont très appréciés dans toute l'Europe, car ils sont tout simplement d'une qualité inégalée. En même temps, ils se situent dans une gamme de prix très abordable. Depuis notre création, nous essayons de

faire correspondre la qualité, le prix et la fiabilité à ce qu'un client industriel moyen attend de sa solution d'accès. Nous savons que les clients belges et néerlandais ont à peu près les mêmes attentes que les clients allemands et autrichiens, ce qui signifie que nous pouvons encore nous développer considérablement dans le Benelux. Mais nous ne pouvons pas le faire à partir de la lointaine Autriche, nous ne pouvons le faire que si nous sommes présents sur le marché. »

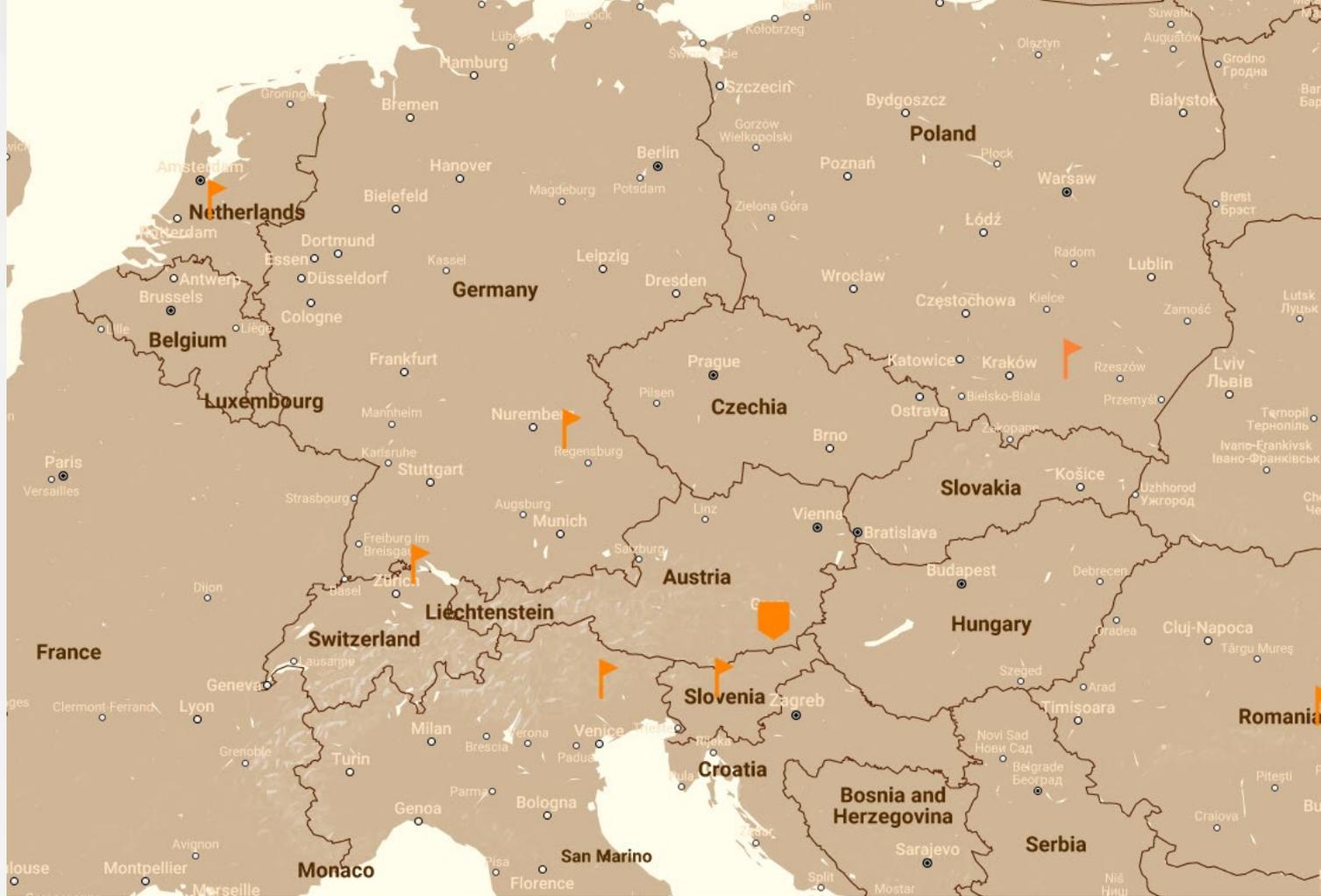
LIEN

C'est pourquoi Holler cherchait un directeur pour la succursale, originaire de Belgique ou des Pays-Bas. Après six mois de recherche, le choix s'est porté sur Henk Slettering, qui, ces dernières années, a voyagé dans toute l'Europe en tant que représentant du fabricant irlandais d'interphones AES. « Nous connaissons Henk comme quelqu'un de motivé et d'ambitieux, qui en même temps a les deux pieds sur terre, » dit Lisa Holler. «



Cela correspond à 100 pour cent à notre propre attitude et à la façon dont nous voulons gérer notre entreprise. C'est pourquoi Henk était le candidat idéal pour nous. Nous sommes extrêmement heureux qu'il fasse désormais partie de notre équipe. » *Pour Henk Sletering, cette mutation est un beau défi.* « Je suis à moitié Autrichien et j'ai beaucoup de famille dans le Tyrol, » *explique-t-il.* « La culture et la mentalité autrichiennes me conviennent bien, ce qui aide bien sûr. Mais aussi au niveau professionnel le courant passe bien. Ewald et sa fille Lisa ont de grands objectifs, ce qui me motive énormément. En même temps, je dispose d'une grande liberté dans la manière dont je travaille pour atteindre ces objectifs. Cela rend la coopération très agréable. »

Henk Sletering



REVENDEURS

Dans le Benelux, Holler travaille avec des revendeurs qui reçoivent d'Autriche plusieurs portails coulissants à la fois, les assemblent, les préparent autant que possible et les livrent ensuite au professionnel de la clôture. Avec sa nouvelle succursale, Holler ne veut absolument pas reprendre le travail de ces revendeurs, souligne Henk Sletering. « Thibo de Beek en Donk (Pays-Bas), par exemple, est un de ces revendeurs, » explique-t-il. « Chez nous ils ont un statut en or, ce qui signifie qu'ils sont parfaitement équipés pour aider les professionnels de la clôture de manière rapide, efficace et compétente. Je suis donc le lien entre les revendeurs comme Thibo et l'usine en Autriche. Mon travail consistera à m'assurer que les revendeurs sont en mesure d'aider leurs clients de la meilleure façon possible et qu'ils obtiennent des solutions adaptées à leur part du marché. »

CROISSANCE

Après les succursales en Suisse, Allemagne, Pologne, Italie, Roumanie et Slovaquie, Holler Benelux est la septième succursale étrangère propre à l'entreprise. « Nous avons prévu une année pour développer le réseau de revendeurs afin que chaque professionnel de la clôture en Belgique et aux Pays-Bas puisse facilement acheter un portail Holler auprès d'un revendeur en qui il a confiance et avec lequel il coopère agréablement, » explique Henk Sletering. « Et ce, qu'il habite à La Panne, sur la côte belge près de la frontière française, ou à Delfzijl dans le nord-est de la province de Groningue, aux Pays-Bas. » ■







L

ivia Graf est non seulement professionnelle de la clôture, mais également photographe. Chaque fois que ses collaborateurs livrent un projet, elle se rend sur place et prend les plus belles photos de clôtures. Voici l'une d'entre elles.





WKM 15.160

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

100% RADIOCOMMANDÉ



wikam



2000
kg



Wikam B.V. De Ronding 13, 8072 TB Nunspeet, Netherlands t +31 (0)341 79 53 43 e info@wikam.nl i www.wikam.nl

50
FAC
ANNIVERSARY

GATE HARDWARE
KIT SOLUTIONS

SOLUTION · KIT SOLUTIO
PATENT PENDING
SOLUTION · KIT SOLUTIO



NEW KIT BI-FOLDING 180°

ACCESSORIES FOR GATES

www.facsrl.com    

Comment sécuriser une concession automobile à l'aide de la détection ?

Mercedes-Benz

Raijmond Rondeel

Raijmond Rondeel travaille depuis plusieurs années dans la protection périmétrique. Pour le Fencing Times il écrit à propos de la sécurisation de terrains en extérieur à l'aide de systèmes de détection. Vous avez des questions ? Ou un exemple de la pratique – et vous êtes curieux de savoir ce que Raijmond aurait proposé dans ce cas ? Envoyez-lui un courriel sur raijsmond@fencingtimes.com

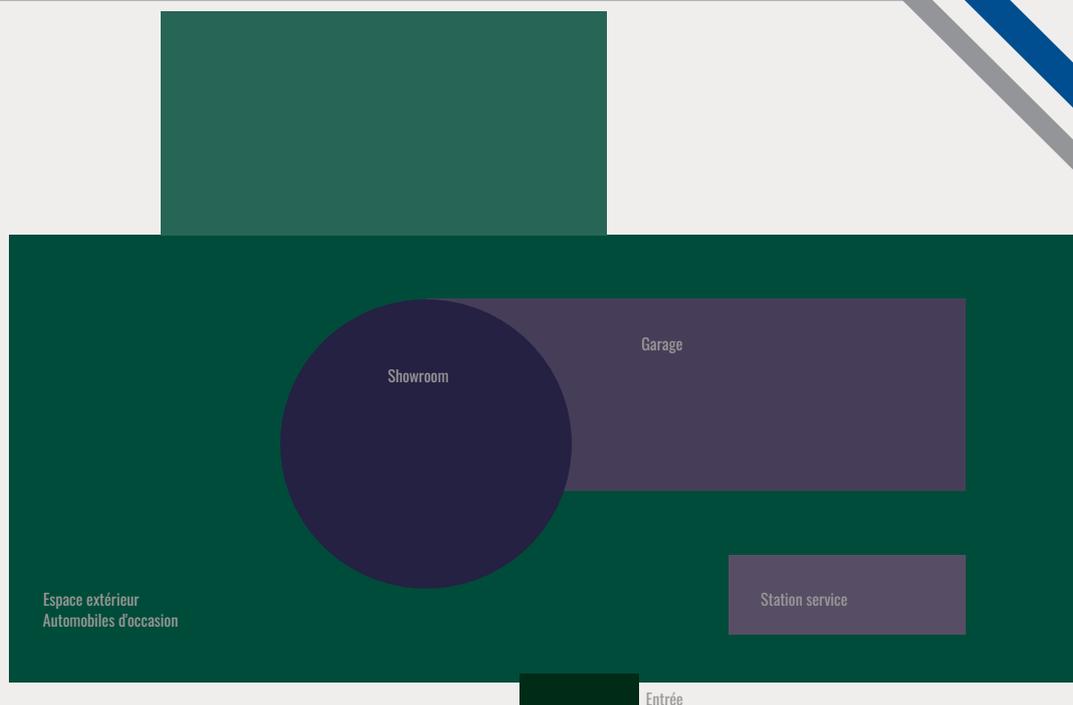
Au cours de l'année écoulée, je vous ai expliqué toutes sortes de formes de sécurité périmétrique avec des systèmes de détection, chacune avec ses avantages et ses inconvénients. Mais comment déployer tous ces systèmes dans la pratique ? Quand faut-il proposer tel ou tel système ? La seule réponse est : il n'y a pas de réponse standard. En fait, la détection périmétrique est toujours du sur mesure, jamais de la confection. Pour vous éclairer davantage dans ce domaine, vous trouverez plusieurs exemples de projets dans les prochains numéros. Je vous guiderai pas à pas à travers toutes les considérations et tous les aspects d'un projet de détection périmétrique.

«*En fait, la détection périmétrique est toujours du sur mesure, jamais de la confection.*»

Comme il n'y a pas deux projets identiques, vous ne pourrez presque jamais vous passer de visiter vous-même un projet avant de faire une offre, car vous verrez des choses que vous ne pouvez pas voir sur un plan ou une photo. Lors d'une telle visite, cherchez surtout les points faibles, avec les yeux d'un cambrioleur. Le fait qu'enfants et adolescents, mes amis et moi visitions de nombreux sites extérieurs dans la zone industrielle locale pour voir

s'il y avait quelque chose d'amusant à faire, nous appelions cela « *partir à l'aventure* », m'a aidé dans ce domaine. Nous trouvions que c'était un sport de se rendre sur un site sans être vus. C'était dans les années 1970, bien avant l'apparition des systèmes d'alarme périmétrique électroniques. Je ne pense pas que nous aurions osé le faire dans le monde d'aujourd'hui et, pour la petite histoire, nous n'avons jamais rien volé, nous avons juste joué des tours de gamins.

VUE DE DESSUS CONCESSION AUTOMOBILE



CONCESSION AUTOMOBILE

Aujourd'hui, nous allons sécuriser une concession automobile exclusive établie en bordure d'une zone industrielle. L'entreprise est facilement accessible, car elle est située le long d'une route principale. C'est une bonne publicité, car tous les automobilistes voient les voitures. Un beau bâtiment avec une façade en verre sert de salle d'exposition. Les nouveaux modèles exclusifs y brillent de mille feux. À l'extérieur, les belles voitures d'occasion sont bien alignées. Il y a des places de parking supplémentaires pour les employés, les clients et les voitures de service. Sur le site se trouve également une station-service avec une station de lavage. Le propriétaire a loué cette partie à un preneur. Il a été convenu que cette station ne serait ouverte qu'entre 7 heures et 22 heures. En effet, les personnes qui souhaitent faire le plein doivent traverser le terrain de notre concessionnaire, qui préfère ne pas recevoir de personnes étrangères la nuit. Cela signifie que pendant la journée, la zone extérieure est ouverte comme d'habitude afin que les clients puissent faire le plein et voir les voitures d'occasion même en dehors des heures d'ouverture de la concession. Pour les voitures neuves, qui attendent encore d'être livrées, il y a un parking séparé derrière les locaux, où personne n'est autorisé à entrer sans être vu. Ni en voiture, ni à pied. C'est surtout à l'arrière qu'il y a un défi à relever, parce que le terrain est bordé par un ruisseau le long duquel passent non seulement de nombreux promeneurs, mais aussi les galopins dont je viens de parler. Il y a aussi, bien sûr, un atelier et un entrepôt, mais nous laisserons pour l'instant de côté la sécurité de l'intérieur et de la station-service, qui relève clairement d'une autre discipline. Nous nous limiterons à la sécurité extérieure du site de la concession automobile.

COMPLEXE

Cet exemple de la concession automobile est en fait une situation complexe. Nous devons rendre les lieux aussi peu attrayants que possible pour les cambrioleurs. En même temps, le site doit rester attrayant et accessible aux clients qui viennent voir les voitures d'occasion ou faire le plein d'essence. Une partie du terrain doit donc être hermétiquement fermée, tandis qu'une autre doit être ouverte. En outre, nous devons tenir compte de deux types de voleurs : ceux qui viennent uniquement pour voler les airbags et l'essence des voitures et ceux qui viennent pour emporter des voitures entières. Dans le segment du luxe en particulier, le recours à des moyens supplémentaires tels que des dépanneuses n'est souvent pas à écarter. Le bel emplacement bien visible sur une route très fréquentée est également un facteur : il n'attire pas seulement l'attention des clients, mais aussi celle des voleurs. Ceux-ci voient dans la route fréquentée un excellent moyen de s'enfuir. « *Chaque avantage a son inconvénient,* » a dit un jour Johann Cruijff.



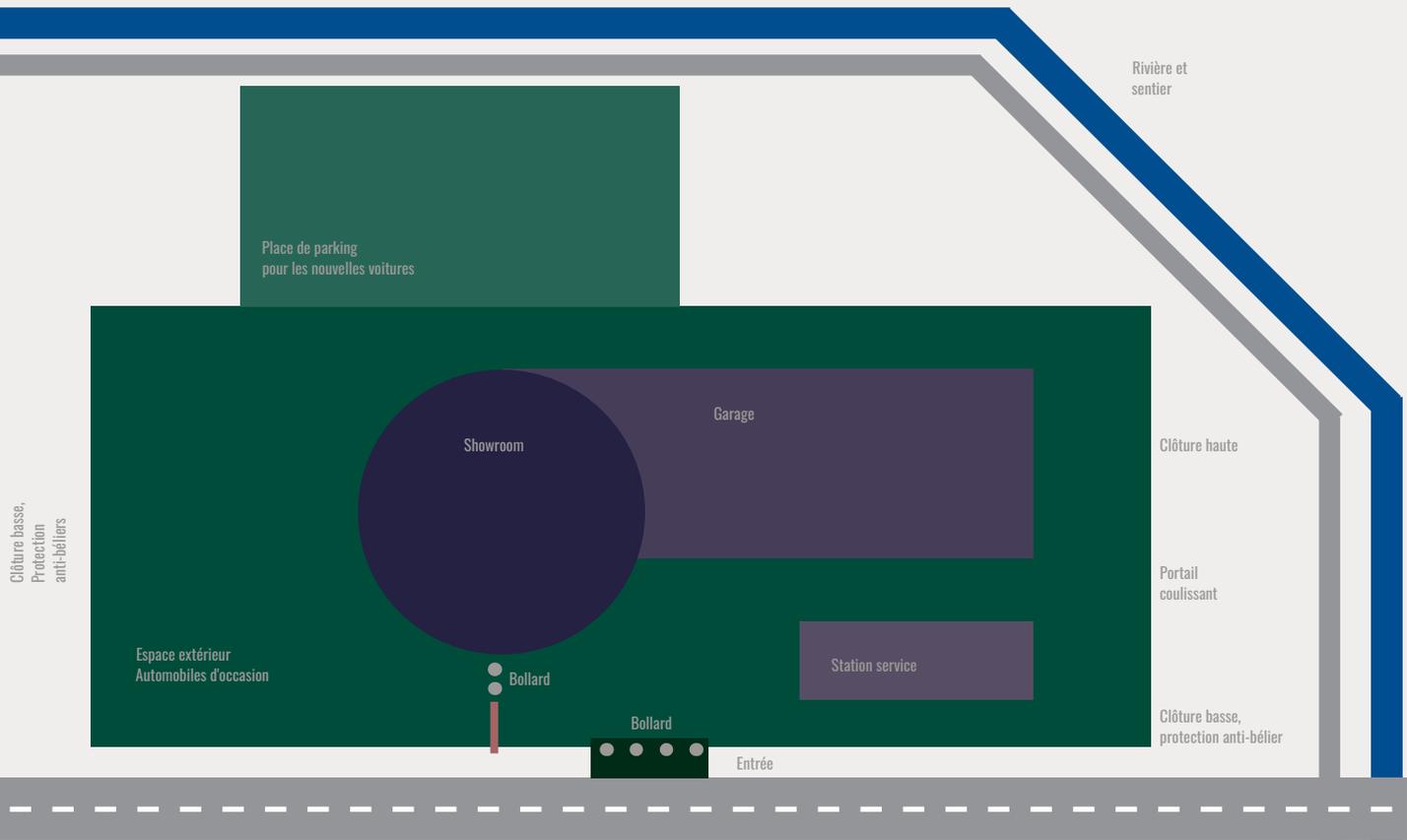
EXIGENCES

Tout d'abord, le côté mécanique, c'est-à-dire les clôtures et les portails. Vous en savez plus que moi à ce sujet. Notre concessionnaire ne veut pas d'une clôture haute à l'avant pour que ses beaux locaux restent bien visibles. Il accepte cependant une clôture basse anti-bélier. Cela arrêtera au moins les camions lourds (de dépannage) qui roulent à vive allure. Un portail coulissant à l'entrée de la rue est également acceptable, à condition qu'il soit bas. Ainsi, nous pourrions au moins obliger les cambrioleurs à garer leur voiture la nuit le long de la route très fréquentée, là où elle est visible, ou à une grande distance, ce qui les empêchera de s'enfuir rapidement. La zone située derrière l'atelier et le parking où l'usine vient livrer les nouvelles voitures peuvent être clôturées en hauteur. Par ailleurs, la station-service doit être accessible aux voitures de 7 heures à 22 heures, mais pour la zone des voitures d'occasion, une telle accessibilité en voiture n'est pas souhaitable. Il suffit que les visiteurs puissent garer leur voiture devant, à la vue du gérant de la station-service, et qu'ils puissent ensuite aller voir les occasions à pied. Nous avons donc besoin d'un deuxième portail coulissant ou d'un dispositif similaire qui sépare la zone des voitures d'occasion de la zone principale de la station-service, où se trouvent également des places de stationnement pour les visiteurs.

ACCÈS

En fait, ces zones d'accès sont le talon d'Achille de la protection mécanique. La clôture basse anti-bélier, avec ses fondations très solides, fait son travail. Mais comment fermer correctement les entrées d'un site avec une clôture basse ? Un portail coulissant normal n'est pas vraiment assez solide. Un portail coulissant avec une traverse basse extra-lourde peut faire l'affaire, et de préférence, avec une ouverture la plus petite possible. Je déconseille toujours l'utilisation d'une motorisation électrique pour les portails (coulissants) bas. Tout portail électrique doit légalement pouvoir être réglé sur un fonctionnement manuel, avec un déverrouillage d'urgence. Ce dispositif se trouve généralement dans le boîtier de commande. Ces boîtiers sont souvent équipés d'une simple serrure, très facile à forcer. Un portail électrique n'a aucun sens, surtout s'il est bas et que l'on peut facilement l'enjamber. Si malgré tout le portail doit être électrique, vous pouvez équiper le boîtier de commande d'un contact relié au système de sécurité. Je mettrais alors aussi un contact sur le portail pour s'assurer qu'il est bien fermé. Quoiqu'il en soit, il convient d'en tenir compte. Des bornes escamotables peuvent également constituer une bonne alternative. Les bornes qui séparent la partie réservée aux occasions du parking sont ouvertes pendant la journée pour

VUE DE DESSUS CONCESSION AUTOMOBILE



permettre aux visiteurs d'accéder facilement et rapidement. À la fermeture de la concession à 18 heures, les bornes se referment. Ensuite, seuls le parking et la station-service seront ouverts jusqu'à 22 heures. Mais comme les personnes intéressées peuvent encore jeter un coup d'œil aux voitures d'occasion à pied à ce moment-là, aucune détection ne peut encore avoir lieu. Ce n'est qu'après 22 heures, lorsque le gérant de la station-service ferme le portail coulissant donnant sur la rue, que nous pouvons activer la détection sur la partie réservée aux occasions. Mais comment détecter les intrus dans ce cas ?

FACTEUR DE SÉCURITÉ

Dans ma toute première chronique, j'ai parlé du facteur de sécurité. Pour qu'on puisse parler d'une bonne sécurité, celui-ci doit être supérieur à 1. On obtient le facteur de sécurité en divisant le temps de résistance par le temps de réaction. Le temps de résistance est le temps qu'il faut à un intrus pour franchir la barrière mécanique, à partir du moment où vous le détectez. Le temps de réaction est le temps qu'il faut aux vigiles pour recevoir l'alarme, la vérifier et se rendre sur place. En d'autres termes, plus la détection d'un intrus est précoce, mieux c'est, car cela laisse plus de temps pour réagir.

DIFFICULTÉ

Le problème que nous rencontrons chez notre concessionnaire est qu'il n'y a pratiquement pas de temps de résistance pour la zone des occasions pour les personnes. Cette zone est librement accessible. La seule barrière est la clôture basse anti-bélier destinée à empêcher le remorquage de véhicules, mais un voleur d'airbag ou d'essence l'enjambe en un rien de temps et peut ramasser son butin à loisir. Le temps de résistance est très court, presque nul. Cela signifie que pour atteindre un facteur de sécurité de 1, nous devons donc détecter ces intrus immédiatement, dès qu'ils enjambent la clôture basse. La réaction devra alors consister à appeler immédiatement la salle de contrôle, qui s'adressera à distance aux intrus et les chassera. Pour arriver rapidement sur les lieux, l'absence de barrière signifie que le temps manque. Cela implique également la création d'yeux à distance capables de suivre les mouvements éventuels des intrus. En d'autres termes, des caméras qui peuvent être commandées par les vigiles dans la salle de contrôle.



DÉTECTION

La sécurité électronique et la détection des personnes sur la zone des occasions dépendent en outre fortement de la manière dont les voitures sont disposées. En général, les systèmes de détection de champ qui coûtent de l'espace ne sont presque jamais envisagés. L'espace est précieux. Si vous dites à un concessionnaire qu'il devra mettre dix voitures de moins à l'extérieur, ou que tout doit être placé à trois mètres du périmètre, parce que vous voulez installer un détecteur à micro-ondes, un système radar ou, dans une certaine mesure, des scanners laser ou des piliers infrarouges, il commencera immédiatement à râler. Les systèmes de détection de clôture n'ont pas besoin de cet espace car ils sont montés sur la clôture. Mais nous ne pouvons évidemment pas non plus les utiliser ici, car avec la clôture basse anti-bélier, il est facile de l'enjamber. Cela signifie qu'il ne reste plus que deux systèmes pour sécuriser la zone des occasions. Il s'agit d'un système de caméras avec détection intégrée ou d'un système de détection au sol. Ces deux systèmes ont leurs propres avantages et inconvénients. Bien entendu, une combinaison des deux est également possible.

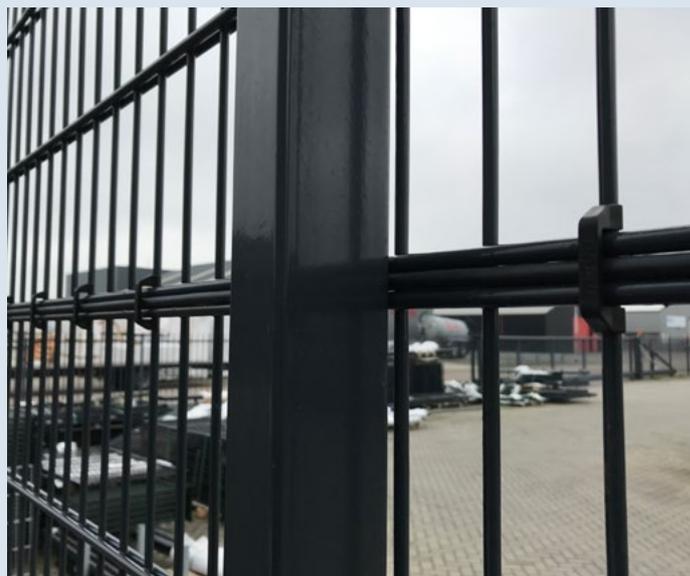


RÉFLEXION

S'il s'agit d'une situation existante, le système de caméras devient plus intéressant car les coûts d'installation sont beaucoup moins élevés que ceux du système de détection au sol. S'il s'agit de la construction d'une nouvelle concession automobile, qui nécessitera de toute façon de nombreux travaux de voirie et de terrassement, la détection au sol peut être une très bonne alternative. Le système de caméras présente en outre l'avantage d'avoir un effet préventif important. Tous les visiteurs voient clairement la présence des caméras. En outre, le propriétaire peut également utiliser les images pendant la journée, pour voir quel employé a cabossé quelle voiture. L'inconvénient du système de caméras est que la fiabilité de la détection dans l'obscurité et par mauvais temps laisse à désirer.

FAUSSES ALARMES

Cela peut entraîner à la fois un trop grand nombre ou un trop petit nombre de notifications. Dans la pratique, les deux se font au détriment du temps de réaction, qui était déjà faible en raison de l'absence de barrière mécanique. Même si vous avez de très bons accords avec une salle de contrôle si, par une froide nuit d'automne, la caméra a déjà généré quelques notifications inutiles, la prochaine sera probablement inutile elle aussi, n'est-ce pas ? En fin de compte, ce sont les personnes de la salle de contrôle qui vérifient les images d'alarme et déterminent si une intervention est nécessaire. Le fait qu'il y ait déjà eu des alarmes inutiles cette nuit-là n'arrangera rien. Vous pouvez résoudre ce problème en utilisant des caméras thermiques. Elles peuvent déclencher une alarme de manière fiable, même dans l'obscurité totale et par mauvais temps. Mais ces caméras sont bien sûr plus chères et ne peuvent être utilisées



que pour la détection. Vous ne pouvez rien faire d'autre avec les images diurnes, vous ne pouvez reconnaître personne. En revanche, elles permettent une bonne détection. Surtout si vous utilisez également le système de franchissement de ligne. Vous tracez alors une ligne virtuelle sur l'image et la caméra vérifie qu'aucune personne ni aucun objet à rayonnement thermique ne traversent cette ligne. L'inconvénient est que le concessionnaire automobile doit tenir compte de cette ligne virtuelle lorsqu'il installe ses voitures.

DÉTECTION AU SOL

Il s'agit d'un système différent du système de détection passive du sol. Il s'agit d'un système à deux tuyaux. Il n'y a pas de perte d'espace. Les voitures garées peuvent être au-dessus, le système fonctionnera normalement. En outre, la fiabilité de détection de ces types de système est inégalée. Ils fonctionnent toujours correctement, même dans l'obscurité la plus totale, même en cette froide nuit d'automne. La probabilité de détection est pratiquement de 100 % et le taux de fausses alarmes pratiquement nul. Il n'y a donc pas d'alarmes inutiles. On peut vraiment s'y fier. Les vigiles dans la salle de contrôle, qui reçoivent une alerte de ce système, se mettent immédiatement en mode de réaction. Il suffit d'allumer les lumières, d'afficher l'image des caméras sur le grand écran et d'établir la connexion vocale avec les haut-parleurs sur le terrain, car il est certain que quelqu'un marche ou rampe entre les voitures. Chaque alarme est donc un succès. Si l'argent n'est pas un problème, ce qui peut être le cas pour les marques de luxe, la meilleure façon de sécuriser la zone des

occasions est de combiner les deux systèmes. Vous installez des caméras normales ordinaires aux endroits stratégiques. Vous avez alors besoin de moins de caméras, car vous ne les utilisez pas pour la détection. De plus, pendant la journée, vous avez immédiatement de bonnes images des intrus qui viennent explorer à l'avance et vous pouvez utiliser ces images pour toute une série d'autres choses. Et il s'agit également d'un véritable effet préventif. Pour la détection, vous pouvez vous fier entièrement au système de détection au sol. Si la détection a lieu dans l'obscurité, prévoyez un éclairage supplémentaire. Les caméras peuvent alors faire de bons enregistrements et ces images peuvent éventuellement être transmises à une salle de contrôle pour vérification. La salle de contrôle assure alors un temps de réaction rapide en orientant quelques caméras opérationnelles, judicieusement placées, vers les intrus et en établissant une connexion vocale. Il existe même des caméras mobiles qui peuvent diriger une sorte de rayon laser vers les intrus et même les suivre automatiquement. En tant que cambrioleur, il faut alors être courageux pour vouloir encore réaliser ses sombres projets sous cette lumière.

PARFAIT

À mon avis, c'est la situation idéale. Vous utilisez les avantages des deux systèmes et vous en avez minimisé les inconvénients. Si le concessionnaire opte pour une option unilatérale, il s'agira souvent dans le cas d'une construction existante du système de caméra et un bon éclairage permanent est nécessaire pour une détection fiable. À moins d'utiliser des caméras thermiques. Le concessionnaire économise alors sur le coût du système de détection au sol, mais doit supporter une fiabilité de détection moindre et jusqu'à un facteur 10 de fausses alarmes supplémentaires.



PARKING

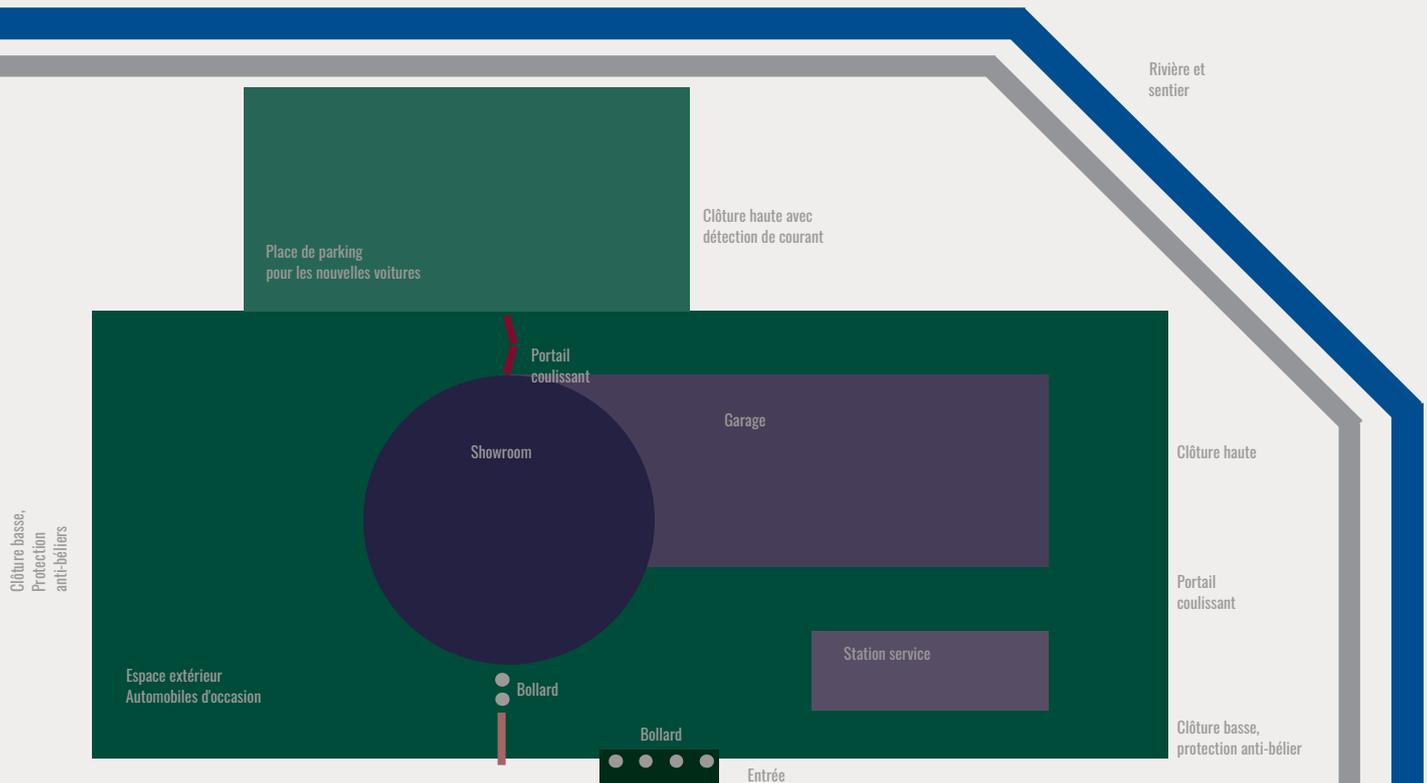
En ce qui concerne le parking où sont livrées les nouvelles voitures, le point de départ est tout à fait différent. Le concessionnaire n'y veut personne à l'improviste, à quelque moment que ce soit. Mais cette zone ne donne pas sur la rue, de sorte qu'une clôture haute ne pose pas de problème. Cela signifie que nous pouvons construire une bonne barrière à haute résistance. Disons une clôture en panneaux à doubles fils ou en barreaux d'au moins 2 mètres de haut. S'il s'agit d'un terrain bien rectangulaire et qu'il y a suffisamment d'espace, nous pouvons éventuellement couvrir l'intérieur avec un système de détection de champ tel qu'un détecteur à micro-ondes ou des piliers infrarouges. Les voitures doivent alors être garées à environ trois mètres de la clôture. Mais si nous détectons à l'intérieur, la détection n'a lieu que lorsque l'intrus a déjà franchi la clôture. C'est également le cas si nous utilisons la détection au sol. Cette situation est souvent inacceptable pour le propriétaire. Il existe

des gangs qui forcent les voitures neuves et emportent, en un rien de temps, tout ce qui a de la valeur, souvent sur commande. Si vous ne détectez ces criminels que lorsqu'ils sont déjà à l'intérieur, il est trop tard. Ils se sont déjà envolés lorsque les vigiles ou la police arrivent.

DÉTECTION DE CLÔTURE

Nous avons besoin de la détection la plus rapide possible, et il s'agit généralement d'un système de détection de clôture. Ce système est installé sur ou le long de la clôture et détecte toute tentative de franchissement de cette barrière. Il n'existe pas de moyen plus rapide. Il peut s'agir, par exemple, d'un système de câble microphone ou d'induction. Les caméras thermiques dotées d'une technologie de franchissement de ligne, qui sont alignées sur la clôture, constituent également une bonne alternative. Toutefois, dans le cas de la détection de clôture, il faut s'assurer que la clôture est suffisamment haute. Si un cambrioleur peut garer sa camionnette à côté de la clôture et sauter du toit de sa camionnette par-dessus la clôture, celle-ci ne sera d'aucune utilité, pas plus que la détection qui s'y trouve.

VUE DE DESSUS CONCESSION AUTOMOBILE





PORTAIL

En outre, nous devons également réfléchir attentivement au talon d'Achille, à savoir l'accès au site. Ici, nous avons en fait le même problème que précédemment avec la clôture basse anti-bélier. Si nous prenons un portail électrique battant ou coulissant, un cambrioleur muni d'un bon pied de biche pourrait sans doute facilement accéder au verrouillage de secours. Préférez donc un portail à commande manuelle. Mais que vous installiez un portail à motorisation électrique ou à commande manuelle, les deux sont moins aptes à être sécurisés par un système de détection de clôture par câble. Surtout s'il s'agit d'un portail à barreaux. De plus, les poteaux d'un portail peuvent facilement être utilisés comme support d'escalade. Cela signifie que derrière le portail, nous avons encore besoin d'une détection additionnelle à l'aide d'un pilier infrarouge, d'un radar ou d'une caméra thermique supplémentaire. Le portail est souvent l'enfant à problèmes de cette zone protégée.

CLÔTURE ÉLECTRIQUE

C'est pourquoi, particulièrement aux Pays-Bas, mais aussi de plus en plus fréquemment en Belgique et en Angleterre, on utilise souvent un système de clôture électrique à haute tension pour ce type de situation. Des supports, entre lesquels sont tendus des fils électriques de 8 000 volts, sont placés à l'intérieur de la clôture. Ces fils assurent à la fois la dissuasion et la

détection. En outre, ils surélèvent également la clôture jusqu'au moins 2,5 mètres et presque tous les systèmes peuvent être installés sur des portails. Il devient alors très difficile d'escalader et il est presque impossible de le faire sans être détecté. Cela signifie que le portail peut alors également être électrique. L'effet préventif de ce type de système à haute tension est énorme. Une grande menace émane de ces systèmes et les intrus potentiels préfèrent aller un portail plus loin, là où il n'y a pas de système de ce type. Ils y réfléchissent à deux fois. Aux Pays-Bas, ce type de système a clairement fait ses preuves. Il suffit de jeter un coup d'œil dans une zone industrielle de taille moyenne où se trouvent les grands concessionnaires. L'effet préventif de ce type de système est apparemment tel que les voleurs de voitures ne s'y risquent même plus, ce qui vaut de l'or pour les concessionnaires. Mais il y a aussi un inconvénient : le site ressemble vite à une prison. Dans le parking des voitures neuves de notre concession, ce n'est pas un problème parce que celui-ci est loin de la rue, à l'abri des regards. Dans les zones où il faut attirer les clients, il n'est pas toujours possible d'utiliser ce système.

ROME

Comme vous pouvez le constater, il existe plusieurs options pour chaque zone et vous devez faire des compromis différents pour chacune d'entre elles. Souvent, il n'y a pas de solution parfaite, mais plusieurs chemins

mènent à Rome. L'astuce consiste à utiliser exactement le système qui présente le moins d'inconvénients ou le plus d'avantages et qui correspond aux besoins et au budget du client. Tout au long de ce processus d'évaluation, n'oubliez pas d'être honnête. Si quelque chose ne fonctionne pas, dites-le clairement au client. Dans le cas d'un système de clôture électrique, par exemple, il est important que la clôture soit bien entretenue et que la base, en particulier, soit exempte de mauvaises herbes, d'herbes hautes, etc. Le mieux est d'avoir une surface propre, pavée et sans mauvaises herbes. Si, lors de votre inspection, vous constatez que les mauvaises herbes atteignent un demi-mètre de haut, oubliez cette solution. En un rien de temps, le système cessera de fonctionner, car les mauvaises herbes ou l'herbe longue et humide provoqueront un court-circuit entre les fils à haute tension, ce qui entraînera des notifications inutiles et un système inopérant. N'ayez pas peur de dire à votre client « Non, ce n'est pas possible », car c'est parfois l'une des réponses les plus importantes. Si vous utilisez un système parce que vous ne voulez pas décevoir le client ou que vous craignez de ne pas obtenir la commande, cela pourrait bien causer tout un tas d'ennuis par la suite et cela vous reviendra toujours comme un boomerang. ■

FAITES CONFIANCE
À L'ORIGINAL



Image: portail pliant rapide Quattro 8 x 2,25 m

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



Usine
Production

Holler Tore GmbH
Dorfstraße 31
8435 WAGNA

Tel. +43 3452 86031-0

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

ALLEMAGNE



Holler Tore Deutschland GmbH
Parsberger Straße 9
92355 VELBURG

Tel. +49 9492 895 4600

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

SUISSE



Holler Tore Schweiz AG
Obere Au 4 / Rosental
9545 WÄNGI

Tel. +41 71 558 4747

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

POLOGNE



Holler Polska Sp. z o.o.
Szarych Szeregów 2
33-100 TARNÓW

Tel. +48 733 791 167

info@holler.pl
www.holler.pl

SLOVÉNIE



Holler, vrata in ograjni sistemi d.o.o.
Ukmarjeva ulica 4
1000 LJUBLJANA

Tel. +38 641 973 679

prodaja@holler.si
www.holler.si

ITALIE



Holler Italia SRL
Viale Vittorio Emanuele II n.51/2
31029 VITTORIO VENETO (TV)

Tel. +39 331 270 8050

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

LA ROUMANIE

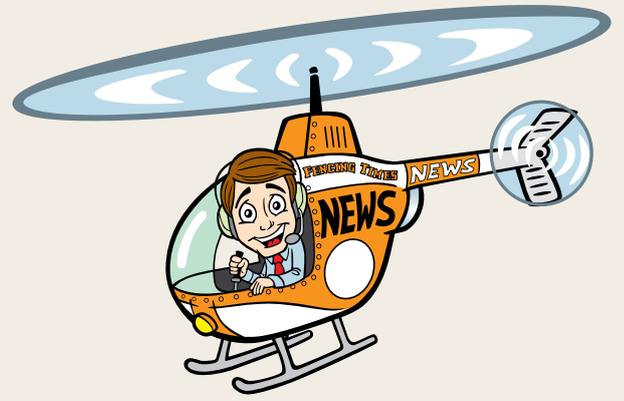


HOLLER ROMÂNIA
Str. Ciucaș 14
505800 - ZĂRNEȘTI, BRAȘOV

Tel.: +40 734350987

contact@holler.ro
www.holler.ro

FENCES IN THE NEWS



20 SEPTEMBRE 2023

Une femme peint sa clôture en fluo pour ennuyer ses voisins



Donna Yopp Paul vit dans le comté de Newton, un peu à l'extérieur d'Atlanta, en Géorgie (États-Unis). Depuis des années, Donna se dispute avec ses voisins, ils ne peuvent pas se sentir. À un moment donné, Donna en a eu tellement marre de voir la tête de ses voisins qu'elle a voulu faire installer une clôture occultante en limite de propriété. C'est toujours une bonne idée, car

comme ça les professionnels de la clôture ont de quoi vivre. Donc Donna a téléphoné à la mairie pour demander à quelle hauteur elle pouvait élever sa clôture. « 6 pieds » (soit 1,83 mètre), lui a-t-on répondu. Ainsi, Donna a fait installer une clôture d'1,8 mètre de haut à la limite de la parcelle avec ses voisins. Depuis le coin arrière jusqu'à la rue. Mais il s'est avéré qu'elle avait mal compris

le fonctionnaire municipal. Ou bien ce fonctionnaire n'avait pas compris qu'une partie du jardin de devant était concernée. Et dans le comté de Newton, à l'avant des maisons, seule une clôture de 4 pieds (soit 1,22 mètre) de haut est autorisée. Les sympathiques voisins se sont naturellement plaints auprès de la mairie, qui a alors obligé Donna à rabaisser sa clôture. Devinez

ce qui s'est ensuite passé : Donna était tellement en colère contre ses voisins qu'elle s'est rendu à la quincaillerie afin d'acheter la peinture fluo la plus vive possible et en peindre sa nouvelle clôture. « D'après l'usine, cette peinture doit tenir 15 ans, » a-t-elle déclaré à la chaîne d'informations locale. « Si les voisins ne sont pas partis d'ici là, je repeindrai la clôture. » ■

Le Bangladesh érige une clôture contre les tigres



Au Bangladesh se trouvent les Sundarbans. Il s'agit des plus grandes forêts de mangroves du monde, situées dans le delta du Gange. Le nom de la région vient des arbres Sundari qui y poussent. La forêt est connue pour la richesse de sa faune, qui, outre de nombreux crocodiles et serpents, comprend des tigres du Bengale.

La région est menacée à plusieurs titres. En raison de la construction de barrages sur les rivières en amont, de moins en moins d'eau douce atteint les Sundarbans, ce qui entraîne l'assèchement ou la salinisation de certaines parties de la zone.

Dans le même temps, la population locale s'accroît. Une population qui dépend de la forêt pour sa subsistance et qui y coupe le bois pour faire de la place à l'agriculture et à l'élevage. De grandes parties des Sundarbans s'assèchent également à mesure que les rivières et les canaux qui s'y jettent se remplissent de sédiments.

Tous ces facteurs se conjuguent, permettant aux tigres et aux humains d'accéder à des parties de la forêt de mangrove auxquelles ils n'avaient pas accès auparavant. Il en résulte des conflits croissants entre les tigres et les hommes. Les hommes s'installent dans la forêt pour chercher des fruits ou faire paître des buffles. Inversement, les tigres viennent aussi dans les villages, car le bétail, qui y est gardé dans des corrals ou des pâturages clôturés, constitue une proie facile. Un conflit entre un homme et un tigre est presque toujours mortel. Soit les gens tuent le tigre par peur, s'il est repéré dans le village, soit le tigre est plus rapide et tue un ou plusieurs villageois. Aujourd'hui, on ne s'inquiète pas trop des villageois (apparemment, ils sont suffisamment nombreux (oh, que dit-on !)), mais les tigres sont sérieusement menacés d'extinction. Alors que 440 avaient été recensés en 2003, il n'en restait plus que 114 en 2018.

C'est pourquoi les autorités du Bangladesh ont décidé d'installer des clôtures dans les Sundarbans afin d'éloigner dorénavant les tigres et les humains les uns des autres. Cette mesure s'inscrit dans le cadre du projet triennal de conservation des tigres des Sundarbans mis en place par l'office des forêts du Bangladesh. Il s'agit de clôtures constituées de poteaux de bambou, le long desquelles sont tendus des filets en nylon. À première vue, cette solution ne semble pas très solide, mais des tests ont déjà été effectués du côté indien de la frontière et ont donné de bons résultats (les Sundarbans se trouvent en partie en Inde).

Donc, si vous avez envie d'aventure et que vous aimez l'idée d'installer des clôtures dans les forêts de mangroves au milieu des crocodiles, des serpents et des tigres, adressez-vous à une entreprise de clôtures du Bangladesh. Pour commencer, il s'agit d'une soixantaine de kilomètres, donc pour l'instant vous avez de quoi faire. ■

Les pompiers de Celle s'entraînent à installer des clôtures

À Celle, une petite ville située près de Hanovre, en Allemagne, les membres de la brigade locale de pompiers ont été contraints, en mai, de jouer les poseurs de clôtures. Un hérisson s'était empêtré dans les mailles d'un panneau en fils (un treillis en U d'Adronit, pour les initiés), et un habitant inquiet a alerté les services d'urgence. La Polizei et la Feuerwehr sont arrivées sur les lieux. Habituellement, lorsque les pompiers sont appelés quelque part, c'est parce qu'un équipement lourd est nécessaire. Des meuleuses équipées d'un moteur à essence et d'une lame d'un demi-mètre, des cisailles pneumatiques et bien d'autres choses encore. Lorsque de tels outils sont déployés, il ne reste plus rien de la clôture. Mais dans le cas présent, les pompiers

ont adopté une approche minimaliste. À l'aide du plus petit tournevis à batterie de la boîte à outils, une latte de finition a été démontée, ce qui a permis de tirer le panneau en fils vers l'avant et de libérer le hérisson. Le treillis a ensuite été remis en place et la latte de finition a été revissée par les pompiers (de manière experte, selon le communiqué de presse). Ainsi, la clôture a miraculeusement survécu à cette opération, sans qu'aucune égratignure ne soit visible par la suite. Professionnels de la clôture de la région de Celle, à la recherche d'installateurs, faites attention : vous trouverez d'autres professionnels chez les pompiers. Ah oui, et le hérisson se porte bien lui aussi : ses sauveteurs l'ont emmené dans une forêt où il a été relâché. ■



La plus longue clôture du monde influence l'évolution des kangourous



La clôture la plus longue et la plus célèbre du monde se trouve en Australie. Elle s'appelle la barrière à dingos (en anglais : Dingo Fence). Elle mesure plus de 5 000 kilomètres de long et fut construite à partir des années 1860 par des éleveurs de moutons qui voulaient protéger leurs moutons des dingos, une sorte de chiens sauvages. Mais la clôture ne sépare pas seulement les chiens et les moutons, elle divise également les kangourous en différentes espèces. Ou plutôt, après avoir divisé la terre

en deux pendant 150 ans, la clôture fait qu'une nouvelle espèce de kangourous est en train d'apparaître. Une étude, publiée en juin de cette année, montre que les jeunes kangourous géants rouges (*Osphranter Rufus*, pour les initiés) d'un côté de la clôture sont beaucoup plus grands que leurs homologues du même âge de l'autre côté de la clôture. Apparemment, les dingos recherchent les kangourous les plus petits comme proies, et les kangourous se protègent des dingos en

grandissant rapidement. En fait, cela se passe un peu différemment : les kangourous qui grandissent le plus vite sont les moins mangés, et ce sont donc eux qui se reproduisent le plus. Les kangourous à croissance lente sont mangés avant même de pouvoir se reproduire et disparaissent. L'évolution à l'état pur. De l'autre côté de la clôture, les kangourous n'ont pas d'ennemi, le problème ne se pose donc pas et les kangourous grandissent aussi lentement qu'avant. ■



DISTRICLOS

Clôture . Grillage . Portail

10²⁰¹¹₂₀₂₁ ANS
D'expertise



**Vous êtes un pro ?
Contactez Districlos.
Clôtures, grillages et
portails disponibles
pour répondre à votre
activité.**



Plus de 1.000 produits
en stock, disponibles
immédiatement.



14 magasins partout en France
ouverts dès 7h30.



Tous vos produits spécifiques
sur demande.

- ✓ Des interlocuteurs experts dédiés pour vous accompagner.
- ✓ La garantie professionnelle toujours au meilleur prix.
- ✓ Des facilités de paiement LCR à 30 jours.



04.22.53.10.34



www.districtos.com

**WE ARE
HIRING!**

RÉDACTEUR CLÔTURES

LE POSTE

Vous recherchez activement des informations susceptibles d'intéresser les professionnels de la clôture. Vous appelez les fabricants, les grossistes, les organisateurs de salons et les organisations professionnelles. Vous fouinez sur leurs sites internet, les suivez sur les médias sociaux, leur rendez visite sur les salons et autres événements pour les interroger sur les évolutions de leur entreprise ou de leur organisation. Ensuite, vous filtrez ces informations pour déterminer si elles sont dignes d'intérêt et vous écrivez un article à ce sujet, ou bien vous transmettez ces informations à un copywriter.

NOTRE OFFRE

- Un bon salaire
- Des visites régulières à des salons, des journées portes ouvertes et des fêtes anniversaires
- Un travail au sein de l'équipe la plus sympathique du secteur de la clôture (selon nous)
- Une possibilité d'évolution vers le poste de Country Manager, avec la responsabilité du contenu d'une ou plusieurs éditions

CONTACT

Si vous êtes intéressé, appelez Rembrandt au +49 173 6038627. Si vous avez des questions ou si vous souhaitez savoir sans engagement si ce poste vous convient, n'hésitez pas non plus à appeler.

VOTRE PERSONNALITÉ

- Vous êtes passionné par le domaine de la clôture. Vous êtes entré dans le secteur et ne voulez plus jamais le quitter
- Vous connaissez la culture des chantiers et la mentalité des poseurs de clôtures
- Vous avez le sens du détail, vous êtes rigoureux dans votre travail et vous aimez vous plonger dans un sujet
- Vous parlez français et anglais. La maîtrise d'autres langues comme l'allemand, l'italien, le polonais et le néerlandais est souhaitée
- De préférence vous écrivez bien ou vous aimeriez apprendre à le faire, mais ce n'est pas une exigence absolue
- Vous êtes très communicatif, de bonne compagnie, jeune d'esprit et un peu rebelle.

