



Hostellerie am Schwarzsee - Suisse

SageGlass - vitrage dynamique : créer un lien avec l'extérieur tout en réduisant la consommation d'énergie

SageGlass est le vitrage dynamique de Saint-Gobain. Il se teinte électroniquement de façon automatique ou manuelle pour permettre aux occupants des bâtiments de bénéficier du meilleur niveau de lumière et chaleurs naturelles pour leur confort, tout au long de l'année. Sous l'effet d'une faible tension électrique, SageGlass adapte sa teinte, et donc sa transmission lumineuse et calorifique aux conditions météorologiques ou aux besoins des occupants, tout en maintenant la vue vers l'extérieur. Il améliore ainsi le confort visuel et thermique et le bien-être des occupants. Il réduit également considérablement la quantité d'énergie consommée pour la climatisation, le chauffage et l'éclairage. Il offre aussi aux architectes une alternative esthétique et efficace aux stores mécaniques, aux pare-soleil, et aux façades double-peau. Produit dans l'usine SageGlass de Faribault (États-Unis), SageGlass est le résultat de plus de vingt ans de recherches novatrices dans le domaine du verre dynamique.

Entretien avec **Eloïse Sok-Paupardin**, Concept Creator, SageGlass



La société SageGlass...

Eloïse Sok: À l'origine, SAGE Electrochromics était une start-up nord-américaine fondée en 1989 et pionnière dans la technologie électrochrome appliquée aux bâtiments. À l'époque, son usine du Minnesota produisait à petite échelle des vitrages électrochromes pour le marché d'Amérique du Nord. Parallèlement

au développement de SAGE Electrochromics, le groupe Saint-Gobain travaillait également sur cette technologie, dans un premier temps pour

une application sur le secteur automobile avant de se recentrer sur le marché plus prometteur de l'habitat. En 2008, le Groupe a cherché à se rapprocher d'autres sociétés expertes dans cette technologie électrochrome afin de mettre en commun les connaissances et les brevets. C'est ainsi que Saint-Gobain s'est allié à SAGE Electrochromics en 2008 avant de racheter l'entreprise en 2012. Ce rachat a entraîné la construction d'une usine bien plus importante et avant-gardiste, toujours située dans le Minnesota, assurant la production de vitrages électrochromes SageGlass distribués à travers le monde.

Comment l'intégration de SAGE Electrochromics au sein du groupe Saint-Gobain a-t-elle fait évoluer sa stratégie d'innovation ?

E. S. : Ce rachat a eu un impact très positif sur le développement de SAGE Electrochromics, notamment en raison de la mise en commun d'environ 500 brevets. Cette mutualisation de leurs connaissances a largement favorisé le développement du vitrage SageGlass. Par ailleurs, Saint-Gobain étant le leader de l'habitat durable, nous bénéficions encore aujourd'hui de l'expertise de ses collaborateurs et des recherches entreprises à l'échelle du groupe.

Comment SageGlass est-elle organisée aujourd'hui, en Europe ?

E. S. : En Europe, le vitrage électrochrome SageGlass est distribué par la société Vetrotech, filiale du groupe Saint-Gobain spécialisée dans les vitrages hautes performances. Sur ce marché, SageGlass compte désormais une vingtaine de salariés chargés de missions variées parmi lesquelles la dynamisation des ventes de ce vitrage en Europe et au Moyen-Orient, l'entretien d'une politique marketing et de communication ainsi que la mise en service des projets. Nos effectifs travaillent en collaboration avec l'équipe américaine chargée, quant à elle, de la production, des travaux de R&D, de la vente et du marketing en Amérique du Nord et en Asie, etc.

Dans quelle mesure le rayonnement international de SageGlass représente-t-il un atout pour le développement de nouvelles solutions ?

E. S. : Nos collaborateurs aux Etats-Unis commercialisent ces solutions depuis plus de 10 ans. Ils disposent donc d'une expérience plus longue que nos effectifs européens qui exercent dans le domaine depuis 5 ans

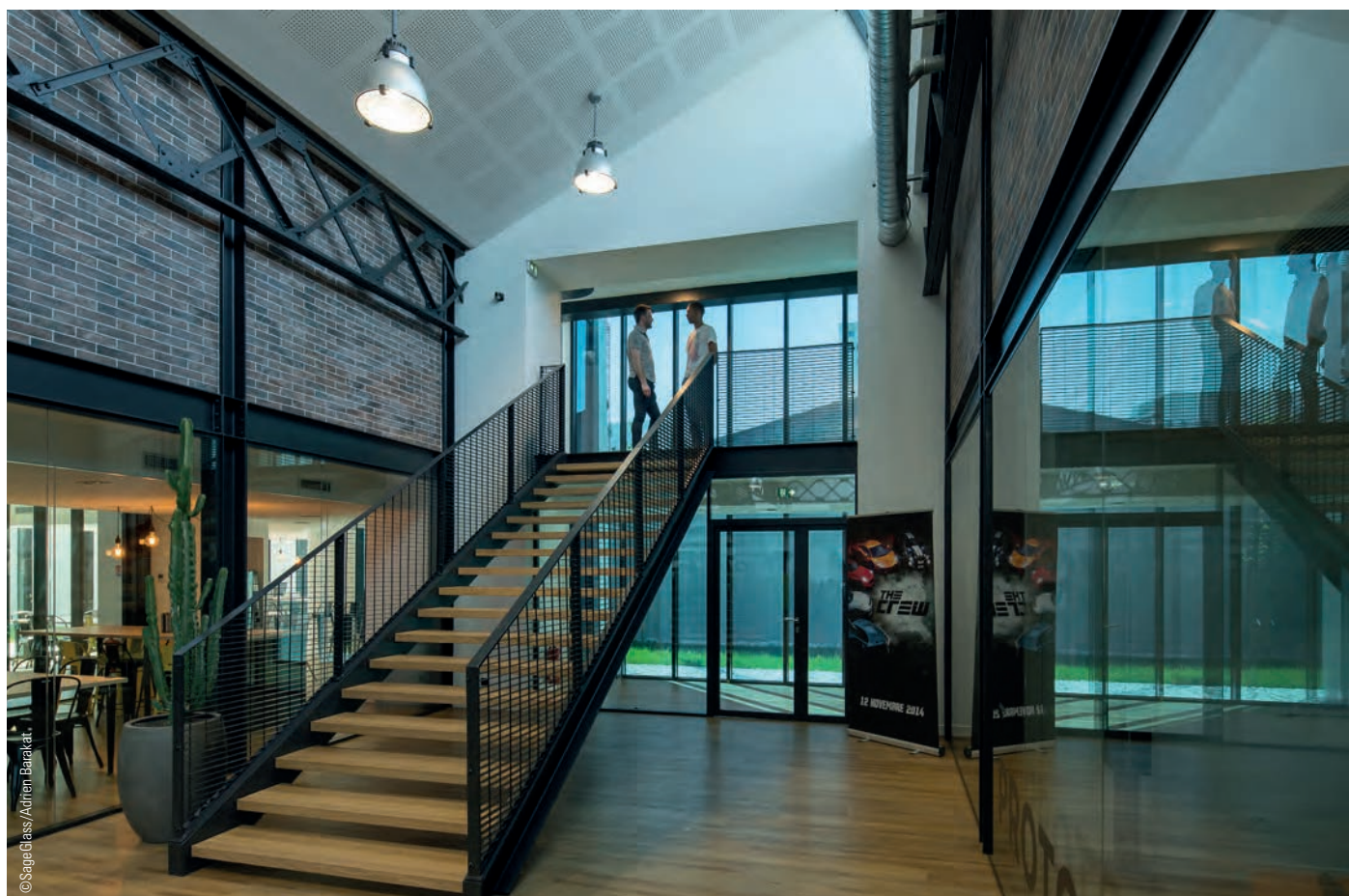
seulement. Cependant, les marchés aux Etats-Unis et en Europe restent très différents, chacun ayant leurs propres normes, besoins et contraintes. Nous avons donc dû adapter la technologie et les solutions proposées au marché européen.

Comment la place de leader mondial de SageGlass dans le domaine du vitrage dynamique positionne-t-elle l'entreprise sur le secteur de la santé ?

E. S. : Aux Etats-Unis comme en Europe, SageGlass bénéficie de nombreuses et belles références dans le secteur de la santé. Nos solutions répondent à des demandes croissantes de la part des acteurs de ce domaine, notamment en raison d'études reconnues démontrant l'impact bénéfique sur les usagers de la lumière naturelle et des vues sur l'extérieur. Par ailleurs, la problématique de l'hygiène et du contrôle de la prolifération bactérienne rend difficile la mise en place de stores ou de rideaux pour réduire l'ensoleillement. Or, la solution de vitrage dynamique SageGlass ne nécessite aucun élément de ce type. Plusieurs projets de cliniques en Suisse notamment sont un franc succès pour nos équipes.

Quelles sont les économies d'échelle envisageables pour les hôpitaux à travers ces solutions ?

E. S. : Notre solution représente un atout important en matière d'économie d'énergie. Le vitrage SageGlass permet de contrôler simplement les niveaux d'éclairage et de réchauffement des installations de l'hôpital en fonction de l'ensoleillement. Il réduit ainsi le besoin des équipes hospitalières de recourir aux systèmes de climatisation ou de chauffage ou encore à l'éclairage artificiel.



Ubisoft - Villeurbanne (69)



Clinique La Lignière - Gland (Suisse)

SageGlass demande-t-il un investissement significatif ?

E. S. : Le coût de SageGlass ne doit pas être comparé à celui d'un vitrage conventionnel seul, mais à l'ensemble du système vitrage + protection solaire. Comparativement à un vitrage conventionnel combiné à un système de protection solaire classique, SageGlass représente effectivement un investissement supérieur non négligeable. En revanche, face à une enveloppe double peau avec stores intérieurs aux performances énergétiques comparables à notre solution de vitrage dynamique, la différence en matière d'investissements est bien plus réduite voire négative. De plus, outre l'installation, il est important d'intégrer dans cet investissement, les économies engendrées sur le long terme par une telle solution, ses atouts en matière de maintenance et son impact positif sur la performance des équipes hospitalières et le confort du patient.

Dans quelle mesure accompagnez-vous les établissements de santé dans l'installation de vos vitrages ?

E. S. : Nous accompagnons nos clients durant la mise en service qui est réalisée lorsque l'installation des vitrages est terminée. Cette dernière est d'ailleurs assurée par un installateur et un électricien spécialisés. Une fois les travaux achevés, nos équipes s'assurent que les solutions répondent bien aux attentes et que leur installation a été convenablement effectuée. Nous restons également à l'écoute du client et pouvons entreprendre de nouvelles interventions pour réajuster les performances de nos vitrages en fonction de ses demandes. La maintenance, quant à elle se limite à un nettoyage simple assuré par le personnel de l'hôpital.

Quelle est l'importance des retours des acteurs de terrain dans le développement de vos solutions proposées au secteur de la santé ?

E. S. : Tout retour de professionnels de santé est intéressant et favorablement accueilli par nos équipes car nous sommes soucieux du bien-être et de la satisfaction des usagers de nos solutions. Nous avons d'ailleurs débuté la réalisation d'études de confort pour recueillir un maximum de ces retours.

Dans ce contexte, quelle est la nature de vos relations avec les concepteurs, notamment les architectes ?

Nous échangeons très régulièrement avec les bureaux d'architectes. Nous leur présentons SageGlass et constatons leur intérêt grandissant pour notre solution. Elle permet de valoriser l'esthétisme de leur bâtiment grâce à une façade vitrée très épurée.

Quelles sont les perspectives d'évolution de SageGlass en Europe ?

E. S. : Nous multiplions nos projets et maintenons un nombre important de réalisations, notamment en Suisse, pays dans lequel notre activité a débuté. Nous nous étendons à d'autres pays européens, parmi lesquels la France qui affiche déjà de très beaux projets récemment achevés. Notre vitrage dynamique se retrouve également dans des projets d'envergure en Allemagne, au Royaume-Uni, en Scandinavie et au Benelux. La demande est croissante sur le marché européen et SageGlass connaît une notoriété grandissante. Nous bénéficions d'un contexte favorable avec des concepteurs et des maîtres d'ouvrage plaçant le confort et la santé de l'occupant au cœur de leurs réflexions. Dans ce contexte, l'apport de lumière naturelle, le confort thermique et l'ouverture vers l'extérieur sont des enjeux prioritaires. Cette tendance est d'autant plus vraie dans le domaine hospitalier où l'occupant signifie le patient et le personnel. Nous sommes donc confiants quant au développement commercial de SageGlass en Europe.