

le courrier

DU MEUBLE ET DE L'HABITAT

PREMIER HEBDOMADAIRE EUROPÉEN DE LA PRESSE PROFESSIONNELLE DE L'ÉQUIPEMENT DE LA MAISON

17 OCTOBRE 2014 N° 2573

L'ESSENTIEL

MOBILIER EUROPÉEN : 24 OFFRES FERMES, À PRÉCISER

Dans la lignée des manifestations d'intérêts formelles – treize au total – reçues le 17 septembre dernier, les candidats repreneurs avaient jusqu'au 7 octobre pour déposer leurs offres fermes auprès des administrateurs judiciaires de Mobilier Européen : le groupe en a reçu 24 au total, dont beaucoup émanent d'acteurs du meuble...

LIRE PAGE 5

RENDEZ-VOUS À BRUXELLES

Un aperçu de l'offre qui sera proposée lors de la prochaine édition du salon du meuble de Bruxelles – organisée du 2 au 5 novembre – en matière de meubles, literie et salons, à travers les portraits d'une douzaine d'exposants membres du Belgofurn...

LIRE PAGE 10

MODULNOVA : UN 1ER SHOWROOM PARISIEN



Situé rue du Faubourg Saint-Honoré, au cœur du triangle d'or parisien, le nouveau showroom de l'Italien Modulnova présente plusieurs expositions de toutes les solutions proposées en termes de cuisines et de rangements...

LIRE PAGE 14

ESPRITMEUBLE : J-50

Désormais, le *Courrier* proposera chaque semaine, tel un compte-à-rebours avant l'ouverture du salon le 6 décembre, des portraits d'exposants inscrits à cette édition 2014 d'EspritMeuble. Une série inaugurée avec deux litiers, les groupes Hilding Anders et Cofel...

LIRE PAGE 4

MOBILIER PMR : UN LEVIER DE CROISSANCE



LIRE PAGE 6



Evan Furniture nv

Albert I - Iaan 29
B-8630 Veurne
Tél. : +32 (0) 58 31 41 51
Fax : +32 (0) 58 31 44 70
sales@evan.be

Responsable France :
NEIRYNCK Jean-Claude
jeanclaudio.neirynck@evan.be



BARI S1 (modèle déposé)

MEUBLES PMR : LE « SPÉCIAL » OUBLIÉ AU PROFIT DU « GRAND CONFORT »

Plutôt que de parler de « mobilité réduite », de « perte d'autonomie » ou « d'accessibilité », certains valorisent l'offre de meubles destinés aux seniors en évoquant le « design pour tous », la « haute ergonomie » ou le « grand confort ». Au même titre que « high tech », les termes « hi-erg » (ergonomy) ou « high comfort » intégreront très certainement, un jour, notre langage courant, pour symboliser la forte valeur ajoutée d'un produit...

L'adaptation des logements aux besoins des seniors est un défi que doivent relever les professionnels de l'équipement domestique. 90 % des 15,6 millions de personnes âgées de 65 ans et plus en France souhaitent vieillir en restant chez elles ; or, la quasi totalité des logements sont aujourd'hui inadaptés pour assurer leur autonomie de vie... « Les travaux d'adaptation concernent seulement 15 à 20 000 salles de bains par an, alors que le potentiel est d'environ 200 000 », évalue **Frédéric Serrière**, expert des impacts du vieillissement démographique. Les freins sont nombreux, aux premiers rangs desquels il y a le déni du vieillissement, le coût élevé des travaux - au moins 10 000 euros par logement - et l'insuffisance de l'offre ».

L'ÉVOLUTION VERS LE « BEAU »

Cette offre concerne prioritairement les pièces techniques, à risques, la cuisine et la salle de bains. Or la plupart des équipements adaptés aux personnes à autonomie réduite sont typés « médicaux » : gros tubes en métal, charnières et vis apparentes, plastique blanc massif, propylène de couleurs vert, jaune et orange, roulettes proéminentes... La tendance évolue toutefois. Beaucoup s'orientent vers un « design pour tous », des solutions « multigénérationnelles », non stigmatisantes. Car « il y a une distorsion entre l'âge perçu et l'âge réel, qui ne plaide pas en faveur de l'anticipation des travaux, analyse **Jean-Philippe Arnoux**, directeur du marketing et achats Lapeyre, qui lance le meuble de toilette Concept'Care. Si les plus de 72 ans commencent à connaître des problèmes et essaient de trouver des solutions, les 62-72 ans, eux, ont 55 ans dans leur tête, et ils ne veulent pas entendre parler du vieillissement. On se doit d'adresser des messages à plus grand nombre et pas à une

seule catégorie de seniors, pour gommer l'impression discriminatoire qu'un message trop ciblé peut avoir ». Forts de l'adage « qui peut le plus peut le moins », ces industriels conçoivent un mobilier qui répond aux exigences ergonomiques accrues des grands aînés tout en correspondant aux usages et aux goûts esthétiques contemporains. C'est la voie qu'a suivie la Salm dès 2009, avec sa cuisine Confort : « Il ne s'agissait pas de faire une cuisine pour une population lourdement handicapée, car nous ne sommes ni des ergothérapeutes ni des mé-

decins, clarifie **Jean-Michel Durand**, chef de marché Schmidt, à l'initiative du projet. Il est préférable de s'adresser aux jeunes seniors, à partir de 55 / 60 ans, parce qu'à 80 ans, il est plus urgent de refaire la salle de bains que la cuisine, qui devient moins utilisée. Une cuisine peut être confortable pour les seniors, sans être stigmatisante : c'est une question d'agencement et de détails pratiques, pas besoin de meubles spéciaux ».

Un bon sens partagé par **Rémy Rivory**, gérant d'AMR Concept, qui traite toutes les réalisations spécifiques destinées aux personnes à mobilité réduite pour l'enseigne Mobalpa : « Pour pallier les faiblesses de motricité des personnes âgées ou handicapées, nous faisons du sur-mesure en utilisant les meubles standard du groupe Fournier, en ajoutant des moteurs s'il le faut. L'expérience, le dialogue et le savoir-faire nous permettent d'adapter le même meuble pour une dame qui fait 1,50 mètre et qui a un problème d'épaule, ou pour une autre qui fait 1,80 mètre et souffre de la hanche ».

CHANGER LES MENTALITÉS... COMMERCIALES

L'insuffisance de l'offre sur ce marché ne tient pas seulement à la rareté de produits esthétiques et adaptés : la difficulté est aussi dans leur mise en œuvre et dans

la proposition commerciale, qui pourra contribuer à faire évoluer les mentalités. Comment présenter les possibilités à la clientèle, détecter les besoins, anticiper l'évolution, trouver les solutions personnalisées... La maturation du marché passe par effectivement par la sensibilisation du grand pu-

blic, la démocratisation des produits, le marketing commercial et la formation des conseillers. Pionnier dans ce domaine, le Pôle d'Aménagement de la Maison en Alsace (PAMA) a été créé par le conseil général du Bas-Rhin pour fédérer les industries locales dans ce secteur autour de la silver éco-

nomie. L'association a pour objectif d'informer et de proposer une offre globale plus facilement commercialisable auprès des collectivités publiques et privées, qui sont encore balbutiantes face à l'enjeu du « bien vieillir à domicile ». Le PAMA a édité un guide grand public pour faire connaître



Confort, Schmidt.



Cuisine sur-mesure Mobalpa / AMR Concept.



Le projet Senses Room (Francis van de Walle, Sherp'accés, Pierre-Henri Bouchacourt) réunit notamment une literie Simmons, des assises Collinet, une salle de bains en Corian ou encore de robinetteries Dornbracht.



Ensemble Concept'Care, Lapeyre.

les innovations présentées dans sa maison témoin, et fait un travail de lobbying tant auprès des pouvoirs publics que des groupes immobiliers : « Pour favoriser la montée en compétence des entreprises et l'acquisition de connaissances ciblées sur les jeunes seniors, nous mettons en place une plateforme d'échanges Web dans l'optique de permettre aux entreprises d'avoir un retour qualitatif des internautes, dévoile **Angélique Gasmi**, directrice de l'organisation.

Et pour nous, l'expert **Frédéric Serrière** va dispenser une formation et réaliser un baromètre -le premier de ce type établi en France- sur les jeunes seniors et l'habitat ».

UN MARCHÉ À FORTS ENJEUX

Sur le terrain commercial, Lapeyre va déployer des corners spécifiques dans ses magasins présentant ses offres d'accessibilité, jusqu'à la domotique, et former tous ses vendeurs (e-learning) à cette proposition spécifique. L'enseigne relaye aussi dans son guide et en magasins

l'information sur toutes les aides financières dédiées à l'amélioration du logement... Comme tout marché promis à un fort développement, la maison « ergo friendly » verra affluer des pré-

tendants plus ou moins sérieux avant de se structurer, pronostique **Frédéric Serrière** : « Jusqu'ici, c'était uniquement des spécialistes d'équipements pour handicapés. On va passer par une phase d'atomisation entre des plombiers, des artisans, etc. ; ensuite, il y aura

une certaine standardisation pour produire des grandes séries, à des prix plus accessibles. Et en montant en gamme, on aura du sur-mesure et plus de design ». Jean-Philippe Arnoux, pour sa part, optimise :

« En cette période où le marché du meuble cherche des relais de croissance, une nouvelle ère s'ouvre. Il va falloir repenser le confort évolutif dans l'habitat, avec des meubles malins, transgénérationnels, accessibles à tous. C'est un défi qui nous permet de montrer notre capacité d'innovation et de contribuer aux enjeux sociétaux de demain ».

[L. Z.]

MOBALPA ET AMR CONCEPT

L'enseigne du groupe Fournier a fait le choix de déléguer à des experts le traitement des projets pour les personnes à mobilité réduite. Son partenariat avec AMR Concept a débuté au magasin des Ulis (91), dont les 600 m² permettent d'accueillir un espace d'exposition de cuisines à hauteur variable. « Nous avons une expertise de l'ergonomie, des mouvements, du handicap. Et Mobalpa a ses compétences d'industriel et de distributeur, précise

Rémy Rivory. Nous dialoguons avec les particuliers, trouvons des solutions, dessinons des plans et Mobalpa met à notre disposition son réseau de distribution et réalise les projets que nous avons dessinés ». AMR Concept maîtrise notamment la technique des meubles à hauteur variable pour qu'ils s'adaptent à chaque usager : solidité, sécurité anti-écrasement sur les plans de travail et les modules hauts, aucun mécanisme apparent... Mais pour penser ces amé-

nagements sur-mesure (tables escamotables, tiroirs à double sortie totale, charnières à ouverture 155°, siphons déportés), AMR maîtrise surtout l'interaction entre les personnes et les meubles : « Au-delà des catégories « personnes âgées » ou « handicapés », qui ne sont pas assimilables, c'est plus une histoire de morphologie : nous sommes tous différents et évolutifs. Donc pour être agréable, le mobilier ne doit pas seulement être beau : il doit lui aussi être évolutif, tout au long de la vie ».

SCHMIDT : CONFORT, UNE CUISINE POUR TOUS LES ÂGES DE LA VIE

C'est en 2009 que la Salm a commencé à travailler sur une cuisine adaptée aux seniors, à l'occasion d'un travail avec l'école Boule pour le projet du VIA « Cuisines en Ebullition ». Un prototype avait été présenté à la foire de Paris, qui a donné naissance au modèle Confort, intégré dans la collection Schmidt en 2011 : « Je me suis rendu compte que dans notre collection, qui

compte plus de 1 800 meubles, nous avons déjà des meubles pratiques qui pouvaient être utilisés dans une cuisine adaptée, raconte Jean-Michel Durand, qui fut l'initiateur du projet Confort. Nous avons donc travaillé sur des éléments standard, en allant plus loin dans trois axes : la hauteur des meubles, l'éclairage et l'ergonomie grâce aux coulissants. Le travail d'adaptation porte plus sur l'agencement de la cuisine et

sur les détails : comme notre credo est le sur-mesure, il s'agit de bien cerner les besoins de la personne pour s'y adapter précisément ». Légitimée par le leader des cuisinistes français, la cuisine Confort a intégré le PAMA et a été représentée à la foire de Paris en 2012, puis déclinée pour les handicapés en fauteuil roulant, dans le cadre d'un partenariat avec le CEP Cicat d'Eckolsheim.

L'ARCHE DU BOIS : UNE CUISINE QUI S'ADAPTE À TOUS

Cette PME strasbourgeoise est spécialisée dans l'agencement, la fabrication de mobilier design sur mesure et la transformation du Corian. Créée par **Denis Clément** en 2011, cette cuisine multi-géné-

rationnelle pourvoit à la fois à la sécurité des seniors, des enfants et des adultes actifs. Le plan de travail sur meuble bas (Luisina), réglable en hauteur, intègre une main courante lumineuse ; les meubles hauts peuvent se descendre par télécommande. Tous

les tiroirs, équipés des technologies Blum, sont à sortie totale et à assistance électrique. La position des appareils PEM intégrés dans les meubles est réglable électriquement en hauteur et le GEM est également doté de détails ergonomiques...

CHÊNE VERT : RETRACT, LE MEUBLE VASQUE RÉTRACTABLE

Ouvrant pour le marché immobilier, l'hôtellerie et le paramédical depuis 1986, Chêne Vert est spécialisé dans les meubles et vasques de salle de bains. L'industriel albigeois a créé en 2011 le concept Declips, avec un mo-

dèle de tiroirs clipsable et déclipable du plan vasque, compatible avec les normes PMR. En 2012, cette offre commerciale a été poussée vers le grand public. Retract (visuel en couverture) apporte un espace de rangement et de diversifier les esthétiques grâce

à des portes façades. L'astuce : le meuble est de petite profondeur et peut être repoussé vers l'arrière, contre le mur, pour laisser la place à une personne assise sur un tabouret ou en fauteuil roulant ; il peut retrouver ensuite sa place et son esthétique lorsque celle-ci en repar-

JEAN-PHILIPPE ARNOUX (LAPEYRE) : « LE MAÎTRE MOT RESTE LA DÉMOCRATISATION D'UNE OFFRE ACCESSIBLE AU PLUS GRAND NOMBRE »

« Il y a eu plusieurs obstacles à la création de nos meubles PMR pour les particuliers. Le premier est lié à un certain conformisme de l'univers du meuble, qui ne se réinvente que par les matériaux utilisés, les formes et quelques évolutions de rangement ou de technologies pour les miroirs de salle de bains : il n'y a

pas eu de réelle rupture dans l'approche du meuble comme confort global. Ensuite, la cible visée n'a pas intéressé les industriels ni les distributeurs, qui se contentaient de développer des offres proches du paramédical... Contraintes techniques, également, car plus le meuble doit être ergonomique,

moins certains raccourcis sont possibles. Le dernier frein est la prise de risque : un industriel doit assurer des volumes pour amortir ses investissements en R&D, en machines, etc. C'est un enjeu d'autant plus crucial que le maître mot reste la démocratisation d'une offre accessible au plus grand nombre ».