

Le sens de l'ouverture

**FOCUS PRESSE
HOSPITALIER**

2014



Une expertise des blocs-portes
au service des bâtiments hospitaliers

Contact presse :

PLUS2SENS – Amandine Huët

04 37 24 02 58 – 06 64 46 17 02
amandine@plus2sens.com

Malerba – Marie-Odile Durand
06 07 37 88 06

SOMMAIRE

Le marché des bâtiments hospitaliers : besoins et contraintes	3
Problématiques d'ouvertures et fermetures en milieu hospitalier : les réponses apportées par Malerba	4
Les 3 types de blocs-portes les plus fréquemment posés en hospitalier	5
L'anticipation, maître mot de la réussite sur le marché hospitalier	6
La capacité à développer des produits spécifiques à un projet	6
L'organisation de la cellule commerciale	7
Les principales références hospitalières de Malerba	7
Infographie	8 et 9
A propos de l'entreprise familiale Malerba	10
Les chiffres clés de Malerba	10
Notes	11



LE MARCHÉ DES BÂTIMENTS HOSPITALIERS : BESOINS ET CONTRAINTES

Avec plus de 2 700 établissements publics et privés, représentant une capacité d'accueil de près de 430 000 lits et un parc immobilier de l'ordre de 60 à 65 millions de m² en profonde mutation, le secteur hospitalier français offre, pour l'industrie du bâtiment, des débouchés importants.

À bien des égards, ce marché présente aujourd'hui de nombreuses opportunités, compte tenu de :

- **son importance :**

sous la pression constante des pouvoirs publics, les établissements hospitaliers publics et privés poursuivent leur programme de modernisation, d'extension ou de regroupement, impliquant des opérations de construction neuve ou de restructuration lourde représentant chaque année plusieurs milliards d'euros de travaux, auxquels s'ajoutent ceux d'entretien et de maintenance,

- **son caractère innovant :**

c'est un secteur soumis à de nombreuses réglementations qui imposent chaque jour le recours à des produits de plus en plus performants, en termes d'hygiène, de sécurité, d'ergonomie...

- **son rôle moteur en matière de développement durable :**

c'est l'un des secteurs aujourd'hui les plus en pointe en matière de prise en compte des démarches liées au développement durable, avec, notamment, la mise en place d'un référentiel HQE®.

La spécificité de ce marché impose aux industriels de la construction qui souhaitent s'y développer de disposer d'une bonne connaissance préalable de ce secteur et de ses acteurs, afin d'organiser une démarche de prescription ciblée.

C'est en outre la connaissance des problématiques du secteur qui facilite une meilleure appréhension des besoins, pour parvenir à produire des solutions parfaitement adaptées aux attentes des concepteurs de ce type de bâtiment tant sur le plan technique qu'esthétique.

Le marché plus spécifique des blocs-portes de bâtiments hospitaliers nécessite également une très bonne connaissance des besoins du marché. Seules les solutions « clé en main » adaptées aux attentes techniques et budgétaires des clients peuvent être validées. Les entreprises générales souvent titulaires d'un lot important ont besoin de pouvoir se reposer sur une expertise technique significative et des interlocuteurs capables d'intervenir sur des problèmes spécifiques liés à ce secteur particulier.



PROBLÉMATIQUES D'OUVERTURES ET FERMETURES EN MILIEU HOSPITALIER : LES RÉPONSES APPORTÉES PAR MALERBA

Le groupe familial Malerba, spécialiste des blocs-portes métalliques et bois, a aujourd'hui clairement défini une nouvelle orientation stratégique en direction du secteur hospitalier.

C'est sans aucun doute les premières expériences sur ce marché qui ont poussé les services de Recherche & Développement de Malerba à développer de nombreux produits spécifiques destinés aux bâtiments hospitaliers.

La connaissance et l'expertise reconnue de Malerba sur le marché des blocs-portes ainsi que sa qualité de service facilite aujourd'hui la prise en charge de nouveaux segments. La présence de l'entreprise sur de nombreux chantiers d'envergure (parkings, centre commerciaux, industrie, ERP...) assure également une connaissance sans faille des problématiques rencontrés lors de projets importants.

Aujourd'hui présent sur de nombreux chantiers de construction ou de rénovation d'établissements de santé, Malerba s'applique à répondre aux principaux besoins de ce segment de marché que sont :

• Les besoins réglementaires :

Chaque produit doit répondre à des normes feu, acoustique ou de sécurité (D.A.S - Dispositif Actionné de Sécurité : blocs-portes maintenus ouverts en permanence mais en capacité de se fermer automatiquement en cas de feu).

• Les équipements de produits :

Malerba développe des solutions globales intégrant une maintenance réduite, ce qui a un impact positif sur le coût final du produit, qui après 20 ou 30 ans de vie n'est pas majoré. (Exemple : protections de chants développée en page 5).

• La qualité des produits :

Aujourd'hui reconnue comme experte sur son marché, l'entreprise Malerba bénéficie d'une crédibilité sans faille. La qualité, la robustesse et la finition de ses produits associées à des performances en parfaite conformité avec les réglementations en vigueur et même au-delà, procurent à Malerba une longueur d'avance. Les bâtiments hospitaliers comme d'ailleurs un bon nombre d'Établissements Recevant du Public (ERP) imposent des contraintes auxquelles il est indispensable de répondre. Les services de Recherche & Développement de Malerba accordent une importance toute particulière aux spécificités de chaque projet afin de concevoir des produits en réponse parfaite aux conditions de mise en œuvre et d'utilisation dans les bâtiments hospitaliers.

• L'expertise du service :

La capacité de production peut s'avérer déterminante sur des chantiers d'envergure. Les 10 usines et les 500 collaborateurs qui composent le groupe sont parfaitement en mesure de déployer rapidement une production importante et sur-mesure. Chaque unité de production intègre des fabrications différentes, mais la complémentarité des équipes et de la logistique permet au groupe familial de s'engager avec une fiabilité sans commune mesure sur les délais de réception des produits. C'est ce gage de «sérénité» en matière de service qui encourage également les acteurs de la construction de bâtiment hospitalier à confier à Malerba d'importants chantiers.



LES 3 TYPES DE BLOCS-PORTES LES PLUS FRÉQUEMMENT POSÉS EN HOSPITALIER

Porte d'entrée de chambre



LES PROTECTIONS DE CHANTS

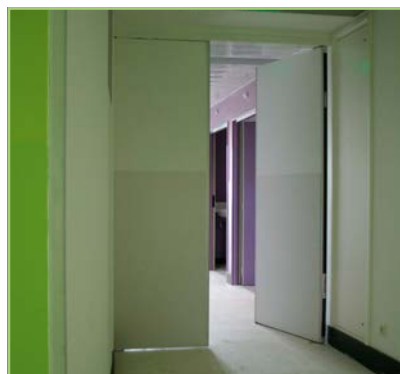


Ces portes stratifiées sont exposées au passage intensif des lits lors des transferts de malades et leur durée de vie peut donc s'avérer réduite du fait des chocs fréquents. Afin de répondre à ces contraintes, l'industriel Malerba a développé une solution de protection des chants de portes en aluminium, esthétique, démontable et économique. Ainsi après quelques dizaines d'années d'utilisation, il suffit de remplacer les chants de protection et non plus l'intégralité du bloc-porte. Une économie de plusieurs centaines d'euros par porte pour l'exploitant des bâtiments.

Porte de recouplement de circulation D.A.S (Dispositif Actionné de Sécurité)



UNE INTÉGRATION ESTHÉTIQUE UNIQUE

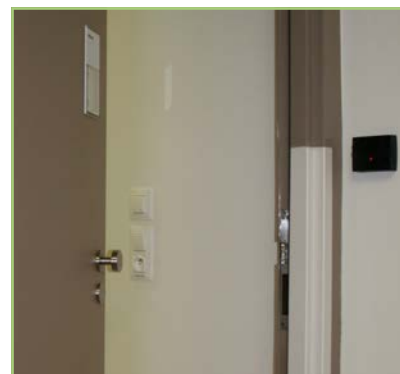


Ces portes va et vient, 2 vantaux sont situées sur des lieux de passage, couloirs notamment. Elles doivent être en permanence ouvertes pour permettre la fluidité du trafic mais être en capacité de se déclencher et se fermer automatiquement en cas d'incendie. Malerba a développé une solution permettant l'intégration parfaite de ces portes deux vantaux aux couloirs, de manière quasi imperceptible. Sans montant d'huissieries, les ensembles sont positionnés à fleur des murs quand ils sont ouverts. En cas de feu, les accessoires intégrés relayent l'ordre de fermeture du D.A.S et les portes remplissent leur rôle de protection contre le feu. Un esthétisme attendu par les architectes et aujourd'hui inégalé sur le marché.

Porte de recouplement de compartimentage avec contrôle d'accès



SYSTÈMES DE CONTRÔLES D'ACCÈS ADAPTÉS AUX PORTES COUPE-FEU ET AUX PORTES TECHNIQUES



Les systèmes de contrôle d'accès développés par Malerba apportent une réponse adaptée à chaque situation et peuvent se conjuguer pour constituer une solution personnalisée aux cahiers des charges les plus complexes. Les besoins de contrôle que nécessitent notamment les pharmacies des hôpitaux, certaines salles d'examen ou les unités psychiatriques doivent trouver une réponse sans faille. Cette fiabilité de gestion des accès ou encore des issues de secours constitue un capital sécurité indispensable au sein des bâtiments hospitaliers.

L'ANTICIPATION, MAÎTRE MOT DE LA RÉUSSITE SUR LE MARCHÉ HOSPITALIER

« Nous nous efforçons d'être présents très en amont de la définition des besoins, afin d'être force de proposition et surtout à l'écoute des évolutions des produits. Nous exerçons cette forme de service auprès de nos prescripteurs et principalement auprès des architectes et des économistes de la construction. Cela nous permet de développer en interne les applications produits afin d'être prêts au moment de la demande. Une attitude qui nous donne, quasiment en permanence, une longueur d'avance. De plus, nous faisons profiter nos clients de cette anticipation en leur proposant des solutions déjà éprouvées, auxquelles ils n'auraient pas forcément pensé. Cette manière de procéder a renforcé notre réputation de sérieux et de capacité d'adaptation aux besoins du marché.»

David Palmero, directeur commercial du groupe familial Malerba, résume ici la stratégie mise en place sur tous les marchés cibles et qui s'avère particulièrement adaptée au secteur hospitalier. En effet, c'est en maîtrisant les problématiques souvent récurrentes des portes d'entrée de chambre, des portes de recoupement de circulation ou encore des portes de recoupement de compartimentage avec contrôle d'accès, que l'expertise industrielle prime souvent. Capable d'alerter les concepteurs sur certains sujets, Malerba propose, affine et conçoit les solutions les plus appropriées. C'est un travail de fond et un investissement temps important qui permet au final de calibrer au mieux les besoins en matière de blocs-portes sur un chantier hospitalier.

Il existe par ailleurs une inertie considérable entre l'étude du projet, la conception des produits et la livraison. Cette contrainte oblige les industriels du bâtiment à se remettre perpétuellement en question afin d'apporter des réponses toujours à la pointe de la technologie et en phase avec les attentes des concepteurs.

LA CAPACITÉ À DÉVELOPPER DES PRODUITS SPÉCIFIQUES À UN PROJET

L'accumulation de ces chantiers confère une très bonne connaissance de cette typologie de blocs-portes aux équipes Malerba. Les problématiques techniques reviennent au fil des affaires avec des contraintes budgétaires, esthétiques parfois différentes mais l'objectif reste pour autant d'être en capacité de proposer le produit le plus adéquat avec l'ensemble du bâtiment.

En fonction d'une demande précise, les équipes de R&D du bureau d'études sont en capacité de développer un produit inexistant sur le marché et de manière très rapide. C'est une force qui pourra par la suite permettre à la cellule commerciale d'anticiper les besoins d'un prochain chantier en proposant un produit inédit.

93 blocs-portes de chambres de soins intensifs ont par exemple été développés spécifiquement pour le Nouvel Hôpital d'Orléans. Disposant d'une performance coupe-feu 30 minutes, ces portes devaient également contenir un grand oculus intégrant un store. Ce besoin émanait de l'obligation d'avoir en permanence un regard sur les malades tout en respectant leur intimité lors des soins notamment. Aucun produit sur le marché ne répondait à cette demande et c'est donc en concertation avec les équipes conceptrices du bâtiment que Malerba a développé une solution répondant à ces contraintes. 93 portes de ce modèle NHO seront donc livrées très prochainement au NHO par l'industriel lyonnais.

L'ORGANISATION DE LA CELLULE COMMERCIALE POUR ÊTRE AU PLUS PRÈS DES BESOINS DU MARCHÉ ET DES CHANTIERS

«Notre cellule commerciale comprend des référents métier issus de nos quatre types de fabrication, qui sont en contact direct avec nos clients. En fonction de différents critères comme la taille du marché, les prescriptions, les contraintes techniques..., nous renforçons ces référents par notre cellule d'accompagnement pour les études techniques et budgétaires. Cette cellule étant en lien direct avec le bureau d'études, nous pouvons anticiper sur la fabrication de produits qui n'existent pas encore et proposer des solutions innovantes aux clients. C'est en fait une « cellule d'anticipation » ! ». Cette expertise commerciale développée par David Palmero, directeur commercial, renforce l'idée que pour maîtriser au mieux les besoins d'un marché il faut parfois renforcer les équipes.

La société Malerba attache une importance toute particulière à cette qualité de service et de développement de ses produits. En amont d'une affaire et aux prémices d'un chantier, il est donc très souvent indispensable d'accompagner en continu les clients. C'est ensuite un agent commercial Malerba qui suivra le chantier sur place ayant quant à lui une bonne connaissance du secteur géographique et des contraintes industrielles locales, tout en maintenant un contact permanent avec les équipes du siège. La présence de l'entreprise Malerba lors de la pose des produits, quand elle s'avère nécessaire, fait également partie de cet engagement qualité.



QUELQUES RÉFÉRENCES HOSPITALIÈRES DE MALERBA

- Nouvel Hôpital d'Orléans
- Hôpital de Lagny
- Hôpital de Chambéry
- Hôpital Mère Enfant de Metz
- Hôpital de Carcassonne
- URM Purpan de Toulouse
- Extension de la Thimone à Marseille
- Hôpital Ambroise Parré de Marseille
- Hôpital de Psatt
- Hôpital de Belfort
- Hôpital de Fort de France (Martinique)
- Hôpital de Gonnesse
- Pôle Santé Ouest de St-Denis (Réunion)
- Hôpital de Strasbourg
- Hôpital de Montbrison



RÉGLEMENTATION FEU

La réglementation impose à certains bâtiments, en particulier les ERP (établissement recevant du public), IGH (immeuble de grande hauteur) de disposer de divers moyens passifs et actifs pour protéger les utilisateurs en cas d'incendie. Les portes coupe-feu relèvent de la protection passive contre l'incendie en participant au cloisonnement des locaux, principe qui vise à limiter la propagation du feu entre différentes parties du bâtiment. Ce cloisonnement a plusieurs objectifs, notamment donner un

délai aux services d'intervention pour arriver sur le site et maîtriser le feu.

Les textes réglementaires précisent le degré coupe-feu, exigé pour les parois et les portes, en fonction des dangers pris en compte. Dans le cadre de son fonctionnement au titre des mesures compensatoires, une Commission de Sécurité peut demander une paroi coupe-feu supplémentaire ou un degré coupe-feu supérieur qui n'est pas spécifié dans le texte réglementaire concerné.

LES



2 700

établissements publics et privés

PORTE DE RECOUPEMENT DE CIRCULATION

(DISPOSITIF ACTIONNÉ DE SÉCURITÉ)



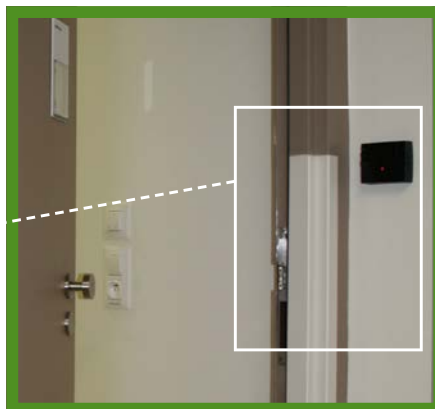
Le **+** **m**
malerba

Ces portes va et vient 2 vantaux sont situées sur des lieux de passage, couloirs notamment. Elles doivent être en permanence ouvertes pour permettre la fluidité du trafic mais être en capacité de se déclencher et se fermer automatiquement en cas d'incendie.

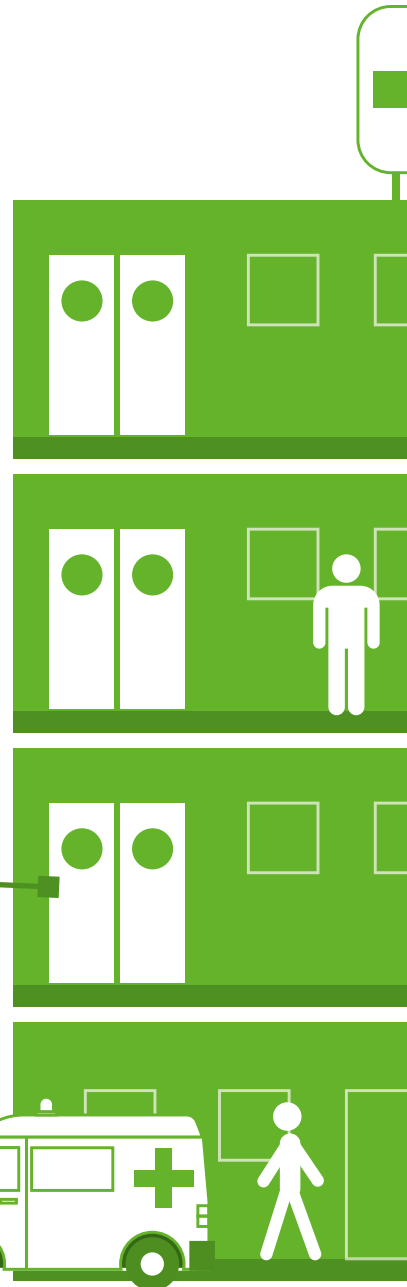
PORTE DE RECOUPEMENT DE COMPARTIMENTAGE AVEC CONTRÔLE D'ACCÈS

Le **+** **m**
malerba

Systèmes de contrôles d'accès adaptés aux portes coupe-feu et aux portes techniques. Les besoins de contrôle que nécessitent notamment les pharmacies des hôpitaux, certaines salles d'examen ou les unités psychiatriques doivent trouver une réponse sans faille. Cette fiabilité de gestion des accès ou encore des issues de secours constitue un capital sécurité indispensable au sein des bâtiments hospitaliers.



Visuel ci-dessus : C'est donc la gâche qui déclenche l'ouverture de la porte uniquement après le passage du badge devant le contrôle d'accès.

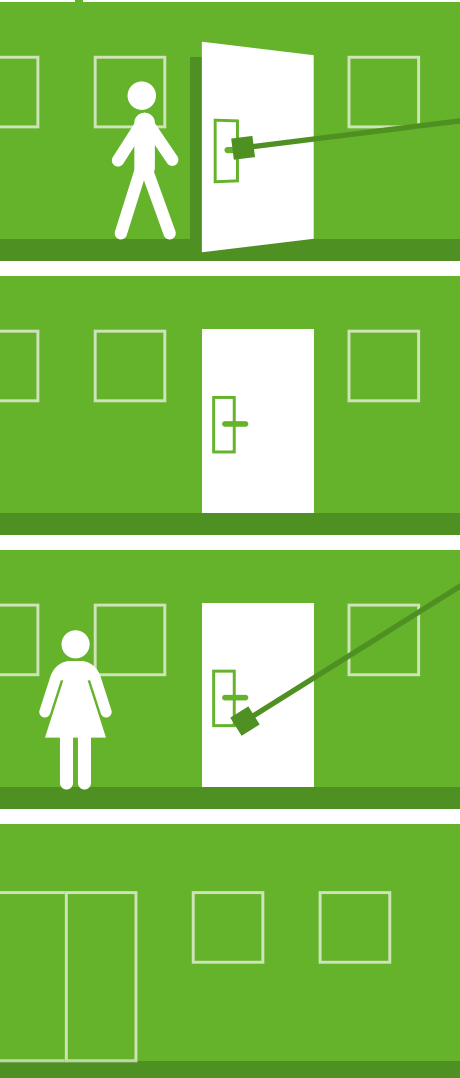


CHIFFRES



430 000

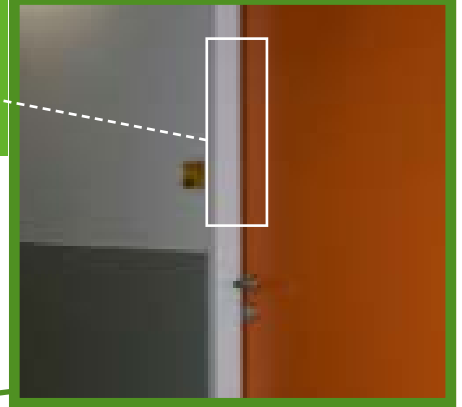
lits, et un parc immobilier de l'ordre de 60 à 65 millions m²



PORTE D'ENTRÉE DE CHAMBRE

Le **+** **m**
malerba

Huisseries métalliques **sans contre feuillure** développées pour une meilleure hygiène et un esthétisme renforcé. Solution possible pour des fabrications de portes en bois et métal.

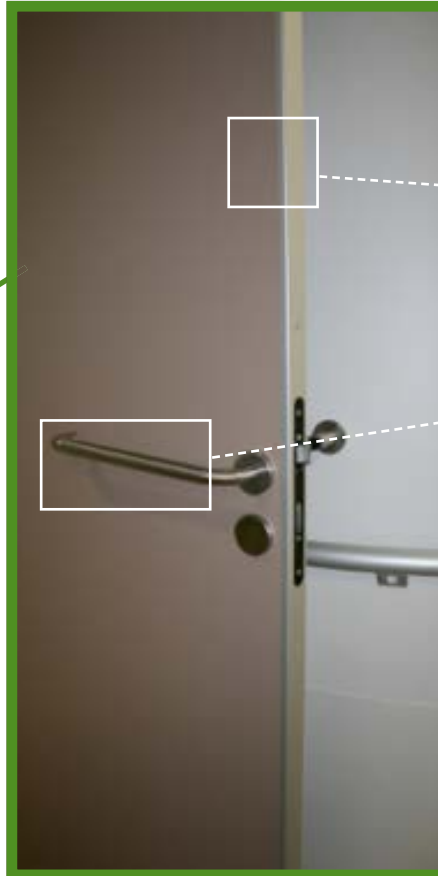


Le **+** **m**
malerba

Protections de chants conçues pour améliorer la résistance des portes aux chocs et diminuer la maintenance.

Le **+** **m**
malerba

Poignées longues pour permettre aux personnels d'ouvrir plus facilement la porte.



À PROPOS DE L'ENTREPRISE FAMILIALE MALERBA



Créé en 1971, le groupe familial Malerba, basé à Cours-la-Ville (69), fabrique des blocs-portes métalliques et bois pour les segments de l'habitat, du tertiaire, de l'hospitalier et de l'industrie. Référent sur son marché en blocs-portes techniques sur son marché, l'entreprise s'affirme comme un fabricant de produits exclusivement français et sur-mesure destinés à des projets architecturaux, en neuf et en réhabilitation. Isolation thermique et acoustique, résistance au feu et à l'effraction, chaque bloc-porte est conçu pour répondre aux conditions d'utilisation et de sécurité les plus courantes comme les plus exigeantes. Cette haute technicité s'associe à une esthétique recherchée et à des solutions de mise en œuvre répondant aux évolutions du marché de la construction.

LES CHIFFRES CLÉS DE MALERBA



500 collaborateurs

160 M€ de CA en 2013

4 types de fabrication :
huisseries métalliques, blocs-portes métalliques habitat,
blocs-portes bois techniques, portes métalliques techniques

1er fabricant français d'huisseries
et de portes métalliques pour l'habitat

1 bureau d'études intégré
avec 15 collaborateurs

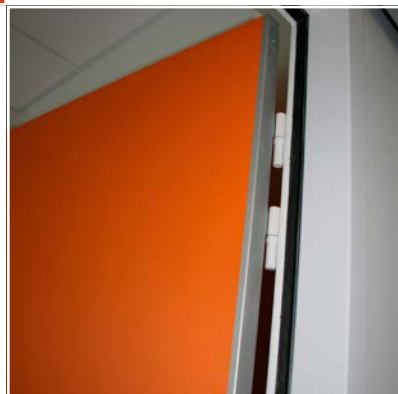
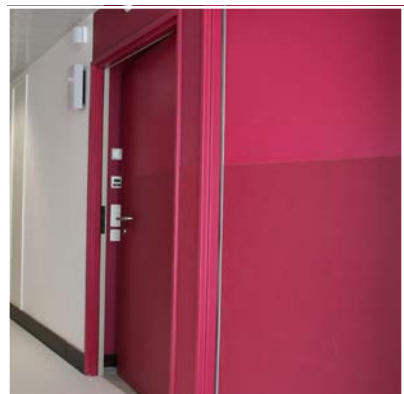
1 laboratoire intégré pour la réalisation de tests
d'orientation

10 sites de production sur **92 000** m²

27 agences commerciales et de prescription

3 filiales dépôt M Center

**Certifications «NF portes résistant au feu»,
«Blocs-portes intérieurs classement FASTE»
et «A2P Blocs-portes»**



Contact presse :

PLUS2SENS – Amandine Huët - 04 37 24 02 58 – 06 64 46 17 02

amandine@plus2sens.com -  Amandine_Huet

Malerba - Marie-Odile Durand - 06 07 37 88 06

www.malerba.fr