



La protection solaire au service de la performance énergétique

Depuis plus de 60 ans, l'entreprise familiale Stormatic accompagne particuliers, architectes et régies immobilières dans leurs projets de protection solaire en Suisse romande. À sa tête depuis 2019, Audrey Normand évoque l'évolution d'un métier devenu plus technique et les enjeux énergétiques qui transforment le secteur.



Audrey Normand
Directrice, Stormatic

Audrey Normand, Stormatic est une entreprise familiale fondée en 1963. Quand vous regardez le chemin parcouru, qu'est-ce qui n'a jamais changé dans l'ADN de la maison ?

La première chose qui perdure depuis les débuts en 1963 est la proximité que nous entretenons avec nos clients. Nous sommes une entreprise familiale à taille humaine et nous travaillons presque exclusivement sur Genève et Vaud. Au fil des années, nous avons construit des relations durables avec nos clients et nos collaborateurs. Depuis sa fondation par mon grand-père il y a 63 ans, Stormatic a toujours tenu à rester indépendante. Dès le départ, il a développé ses propres modèles de stores. Aujourd'hui, nous avons réduit la fabrication, mais nous cherchons à conserver une certaine indépendance vis-à-vis de nos fournisseurs. Nous travaillons avec différentes marques et continuons à fabriquer certains produits dans nos ateliers à Meyrin, notamment les toiles et les tentes solaires. Cela nous permet d'être très réactifs sur certaines interventions. Cette capacité d'adaptation fait partie de nos forces depuis le début. Nous choisissons le produit en fonction des exigences du projet, et non de la marque avec laquelle nous aurions un contrat.

Vous avez repris la direction en 2019. Reprendre une entreprise familiale, ce n'est pas seulement une fonction, c'est aussi une responsabilité. Comment cette transition générationnelle a-t-elle influencé la vision et la stratégie de Stormatic ?

Notre stratégie est aujourd'hui tournée vers les nouvelles technologies et l'innovation. L'expérience et l'expertise acquises au fil des années nous permettent d'intégrer rapidement de nouveaux produits dès leur arrivée sur le marché, comme les moteurs solaires. En parallèle, nous digitalisons progressivement certains de nos processus afin de moderniser notre fonctionnement.

La Suisse est reconnue pour l'excellence de son artisanat. Concrètement, dans votre métier, qu'est-ce que cela signifie au quotidien ? Où se situe cette exigence ?

Notre exigence de qualité commence par la sélection des produits proposés, majoritairement suisses et conformes aux normes européennes. Nous entretenons un dialogue constant avec nos fournisseurs afin d'améliorer la robustesse, la durabilité et la facilité d'installation de leurs gammes. Parallèlement, nous formons régulièrement nos monteurs et techniciens aux dernières innovations. La satisfaction du client reste primordiale. La qualité se joue autant dans le produit que dans le suivi des travaux. J'accorde une grande importance à la transparence et au travail bien fait. Nos architectes partenaires apprécient particulièrement notre suivi jusqu'à la fin du chantier, ainsi que notre réactivité pour les retouches et le service après-vente.

Vous intégrez aujourd'hui des solutions de motorisation et de domotique. Comment voyez-vous évoluer la relation entre technologie et habitat dans les années à venir ?

La technologie prend de plus en plus de place dans notre quotidien, et les stores ne font pas exception. Depuis une dizaine d'années, nous installons des moteurs Somfy dotés

de la technologie io (interopérabilité), qui permettent, si le client le souhaite, d'intégrer une box domotique via une application. Cela améliore le confort des utilisateurs, qui peuvent créer des scénarios adaptés à leurs habitudes de vie, par exemple fermer les stores des chambres à une heure précise ou baisser ceux du salon pour regarder la télévision. Au-delà du confort, ces scénarios permettent aussi de réduire les dépenses énergétiques en aidant à protéger les fenêtres de la chaleur ou du froid.

On parle aujourd'hui beaucoup de durabilité et de sobriété énergétique. Dans ce contexte, quel rôle peuvent jouer les protections solaires dans la performance d'un bâtiment ?

En Suisse, il est rare qu'un bâtiment soit construit sans protection solaire, contrairement à d'autres pays européens. Cela s'inscrit dans une réflexion globale de l'habitat suisse, qui impose des normes très strictes en matière d'isolation et de performance énergétique. Nous avons bien compris l'importance de limiter l'impact des éléments sur les vitrages. Dans ce sens, les protections solaires jouent un rôle clé dans la performance énergétique des bâtiments. Des fenêtres bien protégées depuis l'extérieur, et j'insiste sur ce point, permettent de réduire les écarts de température intérieure de quelques degrés. Une vitre qui ne chauffe pas permet de gagner deux à trois degrés de fraîcheur en été, tandis que des stores fermés en hiver limitent les déperditions de chaleur. Avec la domotique, il est facile de mettre en place des scénarios pour automatiser la gestion des protections solaires, par exemple fermer les stores au coucher du soleil ou lorsque l'ensoleillement devient trop fort. La motorisation permet également d'éviter les ponts de froid et le passage d'air lié au trou de la manivelle.



Vous proposez également des services d'entretien et de réparation, toutes marques confondues. Est-ce une manière de défendre une certaine idée de la longévité plutôt que du remplacement systématique ?

Les stores font encore partie des rares équipements qui peuvent avoir une très longue durée de vie. Avec un entretien régulier, un store peut durer entre 10 et 30 ans selon le soin apporté à son utilisation. Ils sont conçus avec des matériaux robustes comme l'aluminium, ce qui permet de remplacer les pièces d'usure sans changer la structure. Aujourd'hui, les technologies et les produits évoluent rapidement, mais nous tenons à privilégier la réparation plutôt que le remplacement lorsque cela est possible ou pertinent pour le client. La réparation toutes marques et notre vaste stock de pièces détachées nous différencient de certains concurrents et nous permettent d'être réactifs lors des interventions. Bien sûr, nous devons aussi composer avec l'évolution des produits et la disparition de certaines pièces détachées. Pour nos propres produits, mais parfois aussi pour d'autres marques, nous avons choisi de fabriquer des adaptations ou des reproductions de certaines pièces afin de continuer à réparer des modèles anciens. C'est le cas, par exemple,

de notre tente solaire que nous avons fabriquée dans les années 80. Aujourd'hui, nous en sommes à la quatrième génération de ce produit et, malgré cela, il est toujours possible de remplacer les bras d'armature grâce à une pièce d'adaptation conçue par notre chef d'atelier.

Stormatic travaille aussi bien avec des particuliers qu'avec des architectes ou des régies immobilières, sur des projets de nature et d'ampleur différentes. Qu'est-ce qui change dans votre approche selon les interlocuteurs et le type de projet ?

Globalement, notre approche reste la même. Quel que soit l'interlocuteur, nous tenons à construire une relation directe basée sur la confiance. Parce que la technique est déterminante, nos techniciens analysent les produits et les méthodes de fixation afin de proposer une solution parfaitement réalisable, respectueuse de toutes les contraintes structurelles. Nous intervenons aussi bien pour de petites réparations, comme le remplacement d'une manivelle, que pour des installations d'envergure sur plusieurs bâtiments. Nous travaillons régulièrement avec des régies immobilières qui nous confient l'entretien des immeubles, avec des particuliers pour l'entretien et les nouvelles installations, ainsi qu'avec des entreprises générales. Ces dernières années, nous travaillons aussi beaucoup sur des projets de villas de luxe sur la rive gauche, en partenariat avec des architectes. Ce sont des projets complexes qui nécessitent une bonne préparation.

Avez-vous observé une évolution des attentes de vos clients ces dernières années, que ce soit en matière de design ou de technologie ?

Globalement, les clients sont plus exigeants, car ils ont une meilleure connaissance des produits et des attentes plus précises en matière d'esthétique. Sur le plan architectural, cela se traduit par exemple par la recherche d'un certain minimalisme, avec des produits encastrés dans la façade. Notre gamme de produits s'aligne bien sur cette volonté d'intégration esthétique.

Le métier de storiste peut notamment s'apprendre à travers un CFC en trois ans. Comment cette formation prépare-t-elle à un métier qui mêle technique, autonomie, travail en équipe et relation client, dans un secteur très technique comme le vôtre ?

Le CFC de storiste forme à la connaissance des différents produits et aux techniques de fixation. La première année est commune avec d'autres CFC de l'enveloppe du bâtiment, offrant également des perspectives d'évolution vers le brevet ou une HES. L'apprentissage se déroule en système dual, au sein d'une entreprise, ce qui confronte les apprentis à la réalité du terrain dès le début. On ne finit jamais d'apprendre, et c'est ce qui rend notre métier passionnant. Les collaborateurs les plus expérimentés jouent un rôle clé dans la transmission du savoir. Aujourd'hui, nous comptons encore un collaborateur engagé par mon grand-père il y a plus de 38 ans ! C'est une ressource précieuse pour la formation des nouvelles générations.

Votre showroom de 150 m² permet aux clients de voir et de toucher les produits. À l'heure du tout-numérique, ce contact physique reste-t-il déterminant ?

Aujourd'hui, beaucoup de choses se passent en ligne. Cependant, notre métier reste très technique et nous devons dans tous les cas nous rendre chez les clients, car tous les produits sont fabriqués sur mesure. Notre showroom présente une large gamme de produits et de tissus. Il permet aux clients de comparer les solutions, de les essayer

et de vérifier leur qualité. C'est particulièrement le cas pour les pergolas bioclimatiques. Il est très différent de voir un produit dans un catalogue et de pouvoir se projeter en le manipulant directement.

Si vous deviez résumer Stormatic en trois mots pour un lecteur qui ne vous connaît pas encore, lesquels choisiriez-vous et pourquoi ?

Proximité, réactivité, qualité. Cela résume à la fois nos valeurs et nos engagements.

Interview Marc-Antoine Guet



À la suite de la votation sur la valeur locative et à la suppression annoncée de la déduction fiscale des frais d'entretien pour les propriétaires-occupants, prévue pour 2028, beaucoup de particuliers s'interrogent. Comment peuvent-ils anticiper leurs travaux afin de s'assurer de pouvoir encore déduire ces frais à temps ?

Nous nous attendons à une augmentation de la demande de travaux d'entretien en 2026 et 2027. Il est important de tenir compte des délais de commande, qui peuvent être assez longs en raison de la fabrication sur mesure des produits. En cas de forte demande, ces délais pourraient encore s'allonger. Nous conseillons donc aux propriétaires d'anticiper au maximum leurs travaux afin que l'installation puisse avoir lieu avant 2028. Il faut compter entre deux semaines et deux mois entre le premier contact et l'installation. Notre équipe est composée de cinq à sept monteurs et réparateurs, ce qui nous permet d'honorer une centaine de rendez-vous par semaine, en plus des chantiers d'installation de stores neufs. Nous sommes prêts à la renforcer en cas de forte demande.

Stormatic
info@stormatic.ch
+41 22 727 05 00
www.stormatic.ch

