

DOSSIER DE PRESSE

LE SQUARE, lieu de vie et d'émulation pour l'architecture unique en plein Paris

Décembre 2025

Lorsque Forster France, spécialiste des solutions en acier du Groupe Reynaers, se met en quête d'un ancrage parisien, l'ambition est de rapprocher physiquement la marque de l'écosystème de l'architecture et attirer de nouveaux talents dans un lieu à la hauteur de ses projets. Le choix se



porte sur un ancien atelier situé au 46 rue Chanzy. Derrière une façade discrète, cet espace baigné de lumière naturelle et doté de volumes généreux devient un lieu hybride où se croisent architectes, bureaux d'études, maîtres d'ouvrage et professionnels de la construction.

Showroom de solutions techniques et hub de partenaires industriels impulsé conjointement par Forster France et Reynaers Aluminium France, le « SQUARE » concentre en un même lieu les expertises nécessaires à la conception d'enveloppes performantes. « On n'a pas voulu d'un showroom figé, mais d'un espace où l'on vient travailler et

élaborer des solutions pour tous types de projets architecturaux », résume Philippe Juliard, à l'initiative du lieu et directeur international des ventes Forster.

Le « SQUARE » se positionne comme une plateforme pour d'autres industriels de la fermeture et de l'enveloppe extérieure des bâtiments : béton, protections solaires, design et couleur, menuiseries et façades en acier ou aluminium, vitrages, motorisation, contrôle d'accès... Une douzaine de partenaires y disposent de postes de travail, de salles de réunion, de zones d'exposition et d'un accès direct à l'écosystème de prescription parisien. « Pour un industriel basé en région, le « SQUARE » est un point d'ancrage à Paris qui fonctionne comme un club professionnel animé de réunions régulières, de synergies entre experts techniques, d'offres croisées et de présence collective lors des rendez-vous avec les décideurs », souligne Philippe Juliard.

Pour les architectes, bureaux d'études et maîtres d'ouvrage, l'intérêt est immédiat. En un seul déplacement, ils rencontrent plusieurs industriels complémentaires, comparent des solutions et interrogent directement les bonnes expertises techniques. Le « SQUARE » permet d'organiser des revues de projet, des ateliers de conception ou des présentations ciblées, du petit-déjeuner technique aux formats de 50 à 100 personnes notamment lors des soirées thématiques telles que les « NOCTURNES » et les afterworks. « Notre rôle, c'est de faciliter le travail des

prescripteurs, qu'ils trouvent ici des réponses concrètes à leurs problématiques d'enveloppe et de leur faire gagner du temps dans leur choix et leur prise de décision», insiste Philippe Juliard.

EFFEFF : le verrouillage au cœur des solutions globales

Parmi les premiers partenaires à avoir rejoint le « SQUARE », EFFEFF France y a trouvé un véritable point d'ancrage. « C'est clairement mon point de chute à Paris. Nous y avons un bureau fixe et, chaque fois que c'est possible, j'essaie d'y faire venir mes interlocuteurs », explique Pierre Bonetto, responsable prescription grands comptes.



EFFEFF accompagne de grands donneurs d'ordres de la banque, du luxe ou du tertiaire dans leurs choix de solutions de sécurité et verrouillage des accès. Au « SQUARE », la marque peut démontrer son expertise dans un cadre où sont présents les autres maillons de la chaîne. « Plus que de parler d'un produit, on parle de solutions. Si une question dépasse notre périmètre d'expertise, je n'ai qu'un escalier à monter pour aller questionner Forster ou un autre partenaire. Le client obtient une

réponse rapide et complète, sans avoir à attendre. » Dans un contexte où la sécurité se complexifie, le « SQUARE » offre à la société EFFEFF un terrain idéal pour analyser, porte par porte, les usages, les risques et les exigences normatives.

Foster France : un écrin dédié à la prescription

Pour Forster France, le Square permet de présenter les solutions en situation réelle. L'enjeu : penser en « système » plutôt qu'en produit isolé. « Nos profilés en acier seuls ne sont rien. Ce qui intéresse les prescripteurs, ce sont les façades vues, les fonctionnalités, la cohérence de



l'ensemble. Le « SQUARE » nous offre un lieu où l'on peut montrer des configurations complètes et échanger autour de projets concrets », souligne Jean-Baptiste Estabiet, responsable prescription pour Forster France sur l'Île-de-France Ouest, la Normandie et la Bretagne.

Sur place, les visiteurs découvrent un panel représentatif de solutions Forster France avec les gammes Unico à rupture de pont thermique pour portes d'entrée, les ensembles vitrés, les châssis et les portes coupe-feu, les cloisons toute hauteur bord à bord ou encore les portes repliables et les versions de menuiseries tout inox.

Le « SQUARE » est également un lieu de travail. Des salles de réunion sont intégrées au cœur même des menuiseries acier

Forster France permettant de poser plans et des maquettes sur la table, tout en ayant sous les yeux la solution réelles mise en situation. « C'est un lieu de partage et d'échange, à tous les



niveaux : entre industriels, avec les architectes, les bureaux d'études, les maîtres d'ouvrage... On s'y croise, on s'y retrouve, on discute de projets. Cette proximité accélère clairement les échanges », constate Jean-Baptiste Establet.

Le « SQUARE » vit également au rythme d'événements en soirée : présentations de projets architecturaux, nocturnes thématiques, rencontres de networking... Autant de moments pensés pour mettre en valeur le travail des agences et fédérer l'écosystème du bâtiment dans un cadre convivial.



IMMOBLADE : penser la façade comme un système

Startup toulousaine spécialisée dans les vitrages de protection solaire intégrés, IMMOBLADE a rejoint le « SQUARE » pour montrer ses solutions en situation réelle. Les vitrages avec stores fixes miniaturisés en aluminium bloquent les apports directs en été tout en laissant entrer lumière et chaleur en hiver, sans maintenance.

Pour Patrick Callec, co-dirigeant de la société, l'intérêt est évident : « Au « SQUARE », on trouve un écosystème où l'on pense système et pas uniquement produit. » Les vitrages IMMOBLADE sont présentés dans des châssis grandeur réelle. Avoir un showroom à Paris, c'est essentiel ; on rassure les architectes et

on voit le produit en situation, pas seulement en échantillon. » Le « SQUARE » agit ainsi pour IMMOBLADE comme un facilitateur de contact et de détection de projets architecturaux audacieux, en particulier sur des dossiers de grande ampleur aux cycles de décision longs.

SERGE FERRARI : la protection solaire en situation réelle

SERGE FERRARI développe et fabrique des solutions de textiles techniques légers destinées à l'architecture textile, à l'industrie, au secteur marine et au mobilier.

Pour Sandrine Moisset, responsable prescription chez Serge Ferrari « Rejoindre le « SQUARE », c'était l'opportunité de bénéficier d'une communauté d'industriels de l'enveloppe du bâtiment, réunis dans un lieu agréable, en plein cœur de Paris, au plus près des architectes et des bureaux d'études. »

Au « SQUARE », SERGE FERRARI met en avant ses toiles de protection solaire de la gamme Soltis, installées en situation réelle. Les architectes, maîtres d'ouvrage, bureaux d'études et professionnels de l'enveloppe peuvent ainsi voir, manipuler et apprécier les toiles non pas sur de simples échantillons mais dans leurs dimensions et usages opérationnels. « On peut faire venir des prescripteurs de tout type, organiser des réunions, travailler sur des projets ; tout est fait pour se retrouver dans les meilleures conditions de travail », souligne Sandrine Moisset.

Au-delà de la mise en scène des produits, le « SQUARE » fonctionne comme un véritable club de partenaires. La diversité des solutions présentées, aluminium, acier, fermetures, béton matricé, protection solaire, vitrages... permet d'aborder l'enveloppe extérieure du bâtiment dans sa globalité. « Dans ce lieu, on peut présenter une solution complète d'enveloppe du bâtiment en un seul endroit », souligne la responsable prescription.

Ce cadre favorise les échanges d'information et les coopérations entre industriels autour des projets en cours. Les interactions régulières entre spécialistes de la menuiserie et de la protection solaire, par exemple, contribuent à faire émerger des réponses plus cohérentes et plus performantes aux attentes des prescripteurs.

Le « SQUARE » joue également un rôle d'animateur de la communauté professionnelle, au travers de déjeuners techniques, d'événements thématiques et d'afterworks. Ces formats, plus ou moins formels, poursuivent le même objectif : créer du lien, développer le réseau, susciter de nouvelles synergies au service des projets architecturaux.

AXALTA : la couleur comme outil de projet

Spécialiste des peintures en poudre pour le thermolaquage, AXALTA a rejoint le « SQUARE » dès l'origine. « C'est un lieu dédié à l'architecture et à la construction qui met en avant le savoir-faire d'industriels », résume Liliane Durris, responsable prescription France.

Sans showroom parisien propre, la marque trouve au « SQUARE » une adresse naturelle pour rencontrer architectes, maîtres d'ouvrage et bureaux d'études façades. Les solutions AXALTA sont mises en scène dans un dispositif scénographié conçu avec l'agence 5.5, qui a imaginé le design du lieu. Les échantillons, inspirés de l'univers de l'atelier, permettent aux visiteurs de projeter immédiatement matière et couleur sur leurs projets de menuiseries et façades métalliques.



Le « SQUARE » accueille aussi des rencontres thématiques autour de la couleur dans l'architecture, de ses usages, de sa durabilité et de sa dimension expressive. Pour AXALTA, la complémentarité avec les autres partenaires est déterminante « Dans ce lieu, la couleur se positionne comme une véritable solution technique, au cœur de réponses globales » conclut Liliane Durris.

Reynaers Aluminium France : un lieu de rencontre et d'inspiration

Pour Reynaers Aluminium France, le « SQUARE » est un outil stratégique de prescription. Nick Kennedy, Directeur prescription, le décrit comme « Un espace pensé pour recevoir et faire se croiser tous les acteurs de l'enveloppe du bâtiment autour de projets concrets. Au-delà du showroom classique, c'est un lieu immersif, littéralement "baigné de solutions de façades", où



les décideurs peuvent appréhender physiquement les systèmes présentés. »

Le regroupement de plusieurs industriels dans un même lieu est un atout majeur. « Le fait d'être plusieurs industriels est un avantage incontournable. On crée une collaboration, on partage nos expériences et, très souvent, on organise des visites conjointes chez les donneurs d'ordres », souligne-t-il. Les architectes et bureaux d'études peuvent ainsi aborder en une seule réunion les profilés aluminium, le vitrage, les protections solaires et autres composants nécessaires à une façade performante et responsable.

« Pour moi, c'est un lieu de rencontre, de collaboration, de partage, d'expression... et d'inspiration », conclut Nick Kennedy. Reynaers Aluminium France y reçoit également des architectes de Bordeaux, Toulouse ou d'autres villes, faisant du « SQUARE » un point de convergence national.

AGC : le vitrage coupe-feu au centre du dispositif

Producteur de verre et spécialiste des vitrages de protection incendie, AGC fait partie des tout premiers partenaires du « SQUARE ». « Nous avons intégré la dynamique du « SQUARE » avant



même que le lieu n'existe physiquement », rappelle Franck Valin, Responsable prescription AGC France.

Le partenariat prolonge un travail de co-développement autour de solutions associant profilés acier Forster et vitrages coupe-feu AGC. Au « SQUARE », les vitrages de la gamme Pyrobel sont présentés intégrés dans des portes et châssis, illustrant la complémentarité des matériaux verriers et des systèmes métalliques au service de la sécurité incendie.

Situé au cœur de Paris et proche des grandes gares, le « SQUARE » sert de point de rendez-vous stratégique. « Ce qui est intéressant pour les architectes, c'est de pouvoir découvrir en un seul lieu l'ensemble de la gamme acier et aluminium, les vitrages, les stores... Ils voient concrètement ce que nos partenaires peuvent apporter en fonction de

leurs projets », souligne Franck Valin. Dans un contexte où les grands salons internationaux se raréfient, le « SQUARE » propose une

autre manière de créer des contacts, de générer des leads et de montrer les solutions dans un contexte réel de projet. « C'est un lieu à exploiter pleinement, autant que nous pouvons le faire », résume-t-il.

BANDALUX : la protection solaire au service des projets de façade

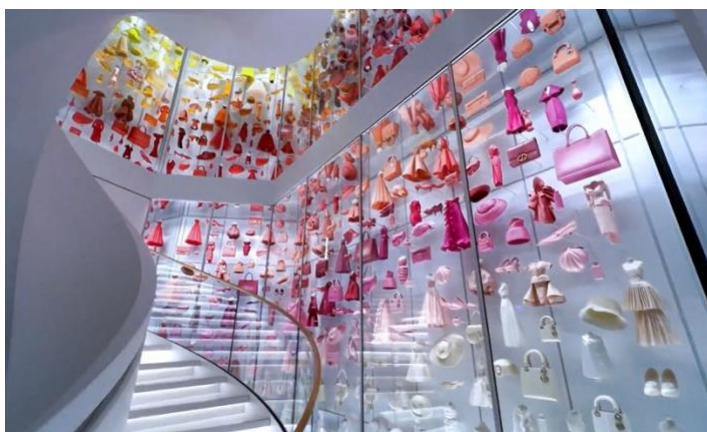


Spécialiste de la protection solaire intérieure et extérieure BANDALUX a trouvé au « SQUARE » un lieu en phase avec ses enjeux de prescription auprès des architectes et professionnels de la façade. « La première remarque que nos visiteurs font quand ils passent le porche, c'est qu'ils ont l'impression de rentrer chez eux, dans une habitation parisienne, souligne Fabrice Aitelhocine, Directeur France et Bélux de BANDALUX. Avant même de parler produits, on laisse le temps d'apprécier l'environnement et notamment la vaste verrière baignée de lumière, l'ambiance chaleureuse et les codes couleurs travaillés loin d'un showroom classique.

Grâce à l'identité forte du lieu, la perception de la société évolue sur le marché : « Nous ne sommes plus uniquement

identifiés comme concepteur/fabricant de stores, rideaux et systèmes complets, mais comme un acteur de la façade. » Au « SQUARE », BANDALUX reçoit architectes, maîtres d'ouvrage et installateurs pour coconstruire des projets, en lien direct avec les autres industriels de l'enveloppe. Les visiteurs peuvent, en une seule visite, appréhender l'acier, le verre, les portes automatiques, les finitions... et intégrer la protection solaire dans une approche globale de la façade.

Le « SQUARE » est également un espace d'animation avec des événements intimistes, des soirées avec prescripteurs, des visites accompagnées... « Chaque événement BANDALUX est aussi l'événement de tous les partenaires. Qu'ils soient architectes, bureaux d'études, économistes ou maître d'ouvrage, les visiteurs touchent, posent des questions et s'intéressent aux produits de l'industriel partenaire du Square », souligne Fabrice Aitelhocine.



VETROTECH Saint-Gobain : la sécurité incendie au service de l'architecture

Spécialiste des vitrages de protection incendie (coupe-feu et pare-flamme) et de haute sécurité (anti-effraction, pare-balles, anti-explosion), VETROTECH Saint-Gobain accompagne depuis plus de 40 ans les acteurs du bâtiment dans la conception d'espaces à la fois sûrs et

esthétiques.

Au « SQUARE », VETROTECH met en avant sa solution de vitrage résistant au feu CONTRAFLAM, présentée en classe EI 60. Ce vitrage assure une résistance au feu de 60 minutes, en garantissant à la fois l'intégrité et l'isolation thermique, répondant ainsi aux exigences réglementaires les plus strictes tout en laissant une grande liberté de conception aux architectes.

Pour l'industriel, le « SQUARE » est bien plus qu'un espace d'exposition ; c'est un lieu d'échanges stratégique avec les architectes, bureaux d'études et prescripteurs. Au-delà de la simple mise en scène de produits, le « SQUARE » offre un cadre propice aux rencontres ciblées, aux revues de projets et aux échanges techniques. Les événements réguliers organisés dans le showroom favorisent les passerelles entre industriels et concepteurs, dans une logique de co-construction des solutions. Ils permettent de présenter les vitrages VETROTECH dans un contexte concret de projet, en dialoguant directement avec ceux qui les prescrivent et les mettent en œuvre.

En s'inscrivant dans ce lieu collectif au cœur de Paris, l'entreprise confirme sa volonté d'accompagner les professionnels vers des bâtiments plus sûrs et responsables, sans compromis sur la transparence et le design.



DORMAKABA : un partenaire au service de la sécurité et de la fluidité des accès

Pour ce spécialiste de la sécurité et de la circulation des personnes, le « SQUARE » est devenu un prolongement naturel de son siège d'Antony. « Le fait d'avoir ce lieu dans Paris, nous permet de mettre en avant une partie de notre gamme dans un environnement prestigieux, en plein cœur d'un quartier reconnu des

architectes », explique Christel Grall, directrice marketing de DORMAKABA France.

Dès l'ouverture du « SQUARE », la société choisit d'exposer plusieurs solutions emblématiques telles que porte battante, contrôle d'accès, serrures électroniques afin d'illustrer concrètement sa promesse : conjuguer sûreté, sécurité et fluidité des déplacements dans tous types de bâtiments.

Pour Michaël Nakache, chargé d'affaires prescription Grands Comptes, le lieu joue un rôle très opérationnel : « Aujourd'hui, lorsqu'un prescripteur veut voir une serrure ou un ferme-porte en réel, il vient au « SQUARE ». C'est à la fois un showroom et un endroit de travail où la découverte produit, l'échange et le détail technique sont à l'honneur. » À la différence d'une visite sur chantier, le « SQUARE » offre un cadre calme et maîtrisé où l'architecte ou le maître d'ouvrage peut tester les produits, poser des questions et comparer les



solutions, tandis que le prescripteur dispose de tous les outils nécessaires pour transformer cette visite en véritable réunion de travail.

DORMAKABA France s'est approprié le « SQUARE » comme un espace de rencontre autant que de démonstration. « Pour nous, c'est un lieu premium et convivial, qui permet de montrer la qualité et le design de nos produits dans un environnement cohérent avec les attentes des architectes », souligne Christel Grall. Les solutions de portes automatiques, de contrôle d'accès ou de verrouillage y trouvent naturellement leur place aux côtés des façades, menuiseries et profilés métalliques des autres industriels.

Cette mise en perspective croisée est déterminante ; en observant fonctionner ensemble les différents composants d'une façade ou d'une porte vitrée, les prescripteurs appréhendent mieux les interfaces, les contraintes réglementaires et les exigences de performance globale (sécurité incendie, issues de secours, confort d'usage...).

Le « SQUARE » joue également le rôle de catalyseur de synergies entre industriels. Michaël Nakache évoque « un cercle de réseautage tourné autour de l'univers de la porte vitrée et de la façade ». Le « SQUARE » devient ainsi le lieu où se concrétisent des collaborations qui, ailleurs, resteraient souvent théoriques.

RECKLI : le béton architectonique trouve sa place au SQUARE

RECKLI développe des solutions pour décorer et texturer le béton apparent dans les projets



architecturaux, en neuf comme en réhabilitation. À partir de matrices et de moules décoratifs, l'entreprise permet de donner du relief aux façades et aux parois en béton en sublimant des effets pierre ou bois, motifs géométriques, végétaux ou floraux, voire entièrement sur-mesure. « Nous venons du monde du produit pour texturer, décorer le béton apparent, avec des solutions économiques, esthétiques et pérennes. Pour nous, le « SQUARE », c'est clairement un outil de prescription. C'est un lieu dédié, pensé pour les architectes, les maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage. », résume Catherine Deraco, responsable d'opérations île de France.

Particularité du « SQUARE », il rassemble, en un même espace, une douzaine d'industriels de l'enveloppe du bâtiment. « Une configuration qui fait la différence par rapport à un showroom mono-marque. L'avantage pour les intervenants dans l'acte de construire c'est de pouvoir visualiser, connaître plusieurs fabricants d'un seul coup et de leur faire gagner du temps. Pour moi, c'est une offre enrichie. » observe Catherine Deraco.

Les architectes peuvent y voir, toucher et comprendre les produits exposés, comparer les solutions pour l'enveloppe extérieure et, le cas échéant, rencontrer plusieurs partenaires sur une même demi-journée. Ils ont également la possibilité d'y convier leurs propres clients – promoteurs ou maîtres d'ouvrage – afin de partager, in situ, les choix techniques et esthétiques retenus pour leurs projets.

Au-delà des expositions permanentes, le « SQUARE » est utilisé par la société RECKLI comme un lieu de travail partagé. Catherine Deraco y organise régulièrement des rendez-vous avec des agences d'architecture, en profitant des espaces de réunion équipés pour projeter des présentations, analyser des détails de façades ou étudier des solutions sur des cas concrets de chantier. Elle décrit le « SQUARE » comme « un beau lieu, spacieux, convivial, bien pensé », à la fois espace de travail, de rencontre et de partage. Un lieu qui vit au rythme des visites, des événements thématiques et des échanges entre industriels et concepteurs.

SÉCURIA : un collectif au service de la sécurité des bâtiments

SÉCURIA regroupe une vingtaine de fabricants métalliers spécialisés dans la menuiserie de



sécurité, ainsi que des industriels impliqués dans ces solutions : gammiste acier, verriers, fabricants de quincaillerie et composants techniques.

Le réseau intervient sur des menuiseries à haut niveau de performance, coupe-feu, pare-flammes, anti-effraction, pare-balles, destinées à des bâtiments sensibles tels que les banques, les commerces de luxe, les data centers et les sites stratégiques.

« SÉCURIA, c'est un collectif de professionnels qui délivrent des solutions de menuiserie de sécurité en acier, là où l'exigence est maximale », résume André-Charles Fasques, président de SÉCURIA et directeur général de Forster France.

L'association a développé des marques comme Secuflame pour la protection feu, attribuées aux fabricants ayant suivi des formations spécifiques et répondant à des critères précis de compétence.

« Ces marques permettent aux métalliers de valoriser, auprès de leurs clients, une maîtrise réelle des systèmes de sécurité », souligne André-Charles Fasques.

Les formations sont régulièrement mises à jour pour intégrer les évolutions réglementaires, techniques et organisationnelles, garantissant un niveau de compétence constant sur des sujets sensibles : compartimentage coupe-feu, façades sécurisées, protections contre l'effraction ou les agressions armées.

En rejoignant le « SQUARE », SÉCURIA prolonge cette logique de professionnalisation. Le lieu rassemble plusieurs industriels de l'enveloppe et de la sécurité du bâtiment dans un showroom vivant où sont présentés des systèmes complets, en situation.

« Le « SQUARE » est à la fois un showroom et un catalyseur de projets. On y voit des réalisations finies et on peut immédiatement les relier à des questions de conception et de faisabilité », explique André-Charles Fasques.

Pour les architectes et bureaux d'études, la possibilité de découvrir des ensembles complets, plutôt que des composants isolés, favorise une approche « système » des projets de façade et de menuiserie de sécurité.

Un lieu unique à Paris pour penser l'enveloppe du bâtiment

En rassemblant des industriels aux expertises complémentaires le « SQUARE » s'impose comme un écosystème collaboratif où chaque expertise contribue à renforcer une proposition globale à forte valeur ajoutée. Lieu unique dans le paysage parisien, le « SQUARE » est à la fois lieu de travail, showroom vivant, espace de prescription et d'événements professionnels, il offre aux prescripteurs un cadre privilégié pour concevoir, tester, comparer et valider des solutions complètes de façades et de menuiseries.

Au cœur du 11^e arrondissement, dans un quartier historiquement tourné vers l'artisanat, le design et l'architecture, le SQUARE est devenu un véritable laboratoire de rencontres entre technique et architecture. Un lieu où les industriels ne montrent pas seulement des produits, mais construisent ensemble des réponses globales pour les projets d'aujourd'hui et de demain.