# Glass Systems, 10 ans d'existence et un développement inédit

Cet ovni apparu il y a 10 ans, s'est développé au cœur d'une niche ouvrant grand les portes de la fermeture en verre panoramique sur un horizon porteur d'un nouveau marché. Un récit fabriqué de toute pièce par Jérémy Normani, directeur et fondateur de Glass Systems.

© Glass Systems

Aux côtés de son produit phare Seeglass ONE, le coulissant en verre panoramique, Glass Systems décline une très large gamme de systèmes en verre : garde-corps, cloison panoramique, vitrage de protection télescopique, vitrage de protection fixe et une gamme de pergolas (tout verre, bioclimatique, à toiture autoportante fixe) et paravent télescopique

**Jérémy Normani**, directeur et fondateur de Glass Systems, se réjouit des dix ans d'évolution de son entreprise et de la confiance de son marché

Comme toutes les histoires entrepreneuriales qui débutent par l'initiative assumée d'un homme ou d'une femme, rien ne prédestinait particulièrement Jérémy Normani, informaticien créateur d'outils digitaux, à rejoindre le monde du verre... si ce n'est sa rencontre déterminante en 2010, au cours d'un voyage en Espagne, avec le concept des rideaux de verre. « *Ce produit très courant sur le territoire ibérien est alors inconnu en France* », raconte Jérémy Normani, qui se lance alors dans l'aventure avec un partenaire fabricant espagnol, C3 Systems, spécialiste du produit et présent depuis de nombreuses années sur le marché. Mais nul n'étant prophète en son pays, la commercialisation de la gamme Seeglass se heurte à un accueil plutôt froid... « *dû principalement au concept d'un produit en gamme froide ! En pleine période de RT 2012, l'incompréhension de cette offre à contre-courant à l'époque, s'est finalement inversée au fil du temps suite à un gros travail de terrain et à un positionnement outdoor n'appelant pas de réglementation thermique spécifique* ». Jérémy Normani relève les manches donc, et garde son objectif en tête : LA référence n° 1 dans l'Hexagone ! Le dirigeant engage une prospection de fond et va chercher les leads, qu'il récolte particulièrement bien puisque issu de son premier métier et qu'il enrichit en interne avec configurateurs et autres applications dans les cartons, à l'univers de la menuiserie. « *Je suis allé à la rencontre des professionnels qui comprenaient malgré tout notre volonté et la technicité du produit, et les ai beaucoup accompagné chez leurs clients, des particuliers qui ont très vite adhéré à la qualité et fonctionnalité d'une telle solution* », évoque Jérémy Normani. Ce processus de développement et d'apports d'affaires clé en main contribue alors largement à l'envolée de l'entreprise.

Dix ans plus tard, le pari est plus que gagné, puisque Glass Systems a inversé la tendance, devenu acteur incontournable de la fermeture en verre pour balcon, terrasse et pergola sur le marché français. Écoute, pédagogie et service irréprochable, maîtrise de toute la chaîne de production et flexibilité, démarquent aujourd'hui le concepteur fabricant, dont la compatibilité parfaite de ses coulissants panoramiques avec les pergolas fait merveille. Fort d'une très large gamme et de solutions globales, Glass Systems insuffle cette même créativité au sein de ses équipes, soudées et proactives. Entre son bureau R&D, l'intégration des nouvelles technologies, la proximité commerciale et les liens cultivés par la communicante et professionnelle des relations publiques Clarisse Marmonier, chacun appose une touche French Tech et inédite au secteur du second œuvre. Et l'arrivée prochaine de la nouvelle pergola Seesky LUZ, entièrement vitrée, motorisée et 100 % personnalisable... poursuit l'engagement de Glass Systems envers l'innovation et la fidélité de ses clients et partenaires. A.B.

### Chiffres clés

- Usine de production de 12 000 m² en Espagne
- 500 m² de bureaux et de showroom à Aubagne
- 13 produits et 3 gammes présents dans + de 35 pays
- + 30 % de croissance annuelle
- + de 1 000 distributeurs professionnels en France