

METIERS

BATI zeproS

bati.zepros.fr



Fabemi
www.fabemi.fr

CYCLE DE L'EAU MAÎTRISÉ AVEC LES PAVÉS DRAINANTS FABEMI



L'impact environnemental au cœur de la démarche d'innovation des produits Fabemi.

Les pavés drainants sont conçus avec un design permettant de les engazonner ou de les combler de sable ou de graviers afin de faciliter l'infiltration des eaux de pluie et ainsi limiter le risque d'inondations.

Naturellement bas carbone de par leurs compositions et leurs méthodes de fabrication SANS CUISSON, l'empreinte environnementale de vos parkings est maîtrisée.



Pavé Carus

Nouveauté



Dalpré



Pavé Durance



Pavé Stratus

VOIRIE & RÉSEAUX

TERRASSE & JARDIN

GROS ŒUVRE



Fabemi

www.fabemi.fr

FABEMI ACCOMPAGNE VOS CONSTRUCTIONS RE2020



L'impact environnemental au cœur de la démarche d'innovation des produits Fabemi.

Naturellement bas carbone de par leurs compositions, leurs designs et leurs méthodes de fabrication **SANS CUISSON**, la mise en œuvre de nos produits **BLOCS BÉTON** permet de maîtriser l'empreinte environnementale de vos constructions.



Planibloc®
R = 0,29 m².k/W
9,92 kg eq. CO₂/m²



Fabtherm®Eco
R = 0,51 m².k/W
11,7 kg eq. CO₂/m²



Fabtherm®Air 1.1
R = 1,12 m².k/W
15,6 kg eq. CO₂/m²



Fabtherm®Air 1.8
R = 1,80 m².k/W
23,6 kg eq. CO₂/m²

GROS ŒUVRE

TERRASSE & JARDIN

VOIRIE & RÉSEAUX

CONJONCTURE

La rénovation sauve le trimestre

Les derniers indices d'activité de l'artisanat du Bâtiment marquent un début d'essoufflement. Mais avec une activité en progression de 2 %, la rénovation énergétique parvient, selon la Capeb, à maintenir le chiffre d'affaires des entreprises. **P.6**



CHANTIER

Une métamorphose 100% réversible

Classé monument historique, le Palais Rameau à Lille bénéficie d'un vaste projet de réhabilitation. Au cahier des charges de la maîtrise d'ouvrage : durabilité, évolutivité et modularité. **P.14**

75 032
exemplaires

ACPM
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

Numéro 108 | Juin 2023

METIERS

BATI zepros

bati.zepros.fr

P.26 RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

LES NÉGOCES À VOTRE SERVICE

Relais de croissance incontournable, la rénovation énergétique reste un parcours complexe pour les artisans.

Accompagnement sur les aides, formations, produits..., le négoce élargit sa palette de services.



KNAUFINSULATION

NOUVEAU :
Guide acoustique
disponible

OFFREZ-VOUS LE SILENCE !

Découvrez tout ce qu'il faut savoir sur l'acoustique du bâtiment et les solutions KNAUF INSULATION associées.



Découvrir
l'engagement KI PHONIK

L'engagement
KI PHONIK
La réponse acoustique Knauf Insulation

C'est la réponse KNAUF INSULATION pour un meilleur confort de vie à la maison. KI PHONIK vise à aider à la compréhension des phénomènes acoustiques et des leviers à des performances acoustiques dans les bâtiments, informer sur les normes acoustiques applicables sur les bâtiments neufs et en rénovation et accompagner dans le choix des solutions acoustiques KNAUF INSULATION.

challenge.
create.
care.

ÉDITO



Marc Wast
Rédacteur en chef

Toujours à vos côtés

Vous n'imaginez pas tout ce qu'ils peuvent faire pour vous... Cette phrase sonne comme un slogan publicitaire et pourrait parfaitement s'appliquer aux négoce professionnels qui sont vos contacts privilégiés tout au long de l'année. En effet, mine de rien, les enseignes qui vous accompagnent au quotidien sont pleines de ressources et ne sont pas là que pour vous vendre les produits dont vous avez besoin. Elles investissent beaucoup de temps et d'énergie, en dehors de leur cœur de métier, pour vous proposer des services permettant de vous aider et de vous faire gagner du temps pour certaines démarches souvent chronophages. Prenez par exemple la gestion des dossiers liés aux aides financières allouées au titre de la rénovation énergétique, MaPrimeRénov' et Certificats d'économie d'énergie en tête... Toutes se sont largement investies pour prendre en charge le plus gros des démarches administratives souvent longues et fastidieuses, vous permettant de vous concentrer sur votre activité "normale" et habituelle.

Et que dire de l'organisation de formations en liaison avec les industriels pour rester à la page en termes de nouveaux produits et de leur mise en œuvre ? Sans oublier le développement de plateformes numériques permettant de vous mettre en contact avec des prospects préalablement sélectionnés, de gérer vos commandes et leurs livraisons 24 h/24...

Certains réseaux vont même jusqu'à créer leurs propres écoles pour enrayer la grave pénurie de forces vives constatée sur des corps d'état en désamour, souvent du fait de la pénibilité des chantiers. D'autres ont développé des outils techniques et d'aides à la décision très pointus vous permettant d'être encore plus compétitifs et compétents pour emporter des affaires qui n'étaient pas acquises au départ. Un surcroît de professionnalisme qui est toujours bien vu par vos prospects et clients, à un moment où les effets d'aubaine récurrents en cette période d'importants soutiens financiers multiplient les contre-références.

Et cette énumération est loin d'être exhaustive. Alors, prenez le temps d'échanger avec vos interlocuteurs sur vos points de vente préférés et (re)découvrez ce qu'ils peuvent vous apporter. Vous risquez d'être agréablement surpris. •

LA PHOTO DU MOIS



La réindustrialisation de notre pays ne passe pas que par des gigafactories de batteries... Exemple plus local avec l'inauguration à L'Aigle (61) d'un tout nouvel atelier "pliage" chez Frénéhard, le spécialiste des accessoires toiture et gouttières. Une activité qui répond à un réel besoin des professionnels du Bâtiment et qui a nécessité un investissement d'un peu moins d'un million d'euros.

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

Repères éco	6
France	10
Chantiers	14
Vos régions	16



Semin investit dans l'isolation. 30



La salle de bains passe le cap des 2 M€. 40

FOCUS

Rénovation énergétique

Les services du négoce

26

MÉTIERS & MARCHÉS

Maçonnerie-Isolation

30

Charpente-Couvertures-Étanchéité

34

Menuiserie-Fermeture

36

Sanitaire-Plomberie

40

Chauffage-Climatisation-Ventilation

44

Électricité-Éclairage-EnR

48

Peinture-Décoration

50

Outils

52



Bosch HCF : une croissance rapide et maîtrisée. 44



BigMat réaffirme ses ambitions. 54

DISTRIBUTION

54

NOUVEAUTÉS

58

ZOOM PRÉVENTION

62

VOTRE VIE

64

PLA'NET BATI

66

NEUF ET RÉNOVATION

Les artisans s'essoufflent au premier trimestre

La Capeb le craignait, les trois premiers mois de 2023 confirment son inquiétude. Selon sa dernière note de conjoncture, les carnets de commandes, jusque-là à des niveaux élevés, sont en baisse, à 87 jours de travail prévu (-9). Et le moral des chefs d'entreprise suit la tendance : « Entre des coûts toujours élevés (hausse du Smic, énergie, matières premières, matériaux et équipements), l'inflation qui comprime le pouvoir d'achat des ménages avec un impact direct sur la baisse des demandes de travaux pour les artisans, les entreprises ont un avis négatif sur l'évolution de leur activité pour les 6 prochains mois ». Le niveau de trésorerie s'est encore

dégradé (-15 points) et les entreprises craignent une diminution de leur activité (40 %).

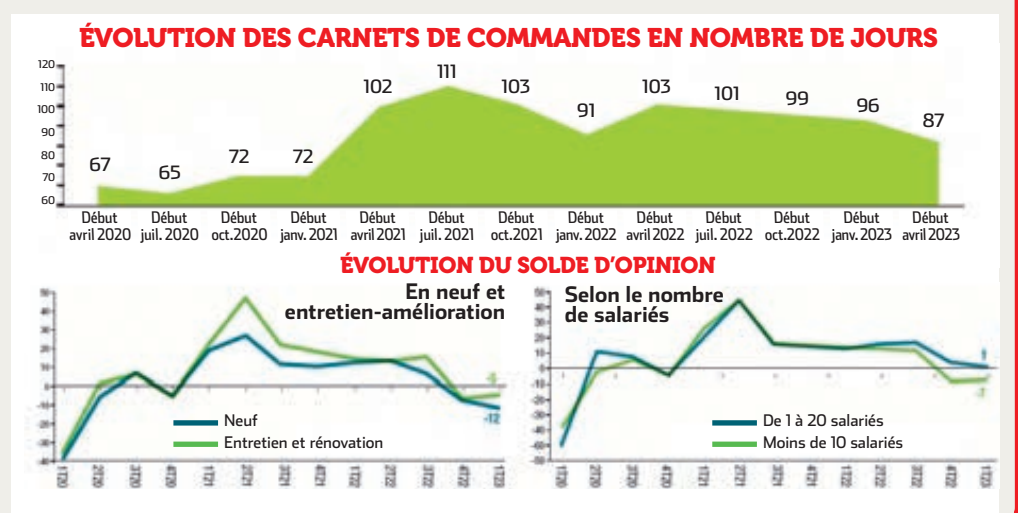
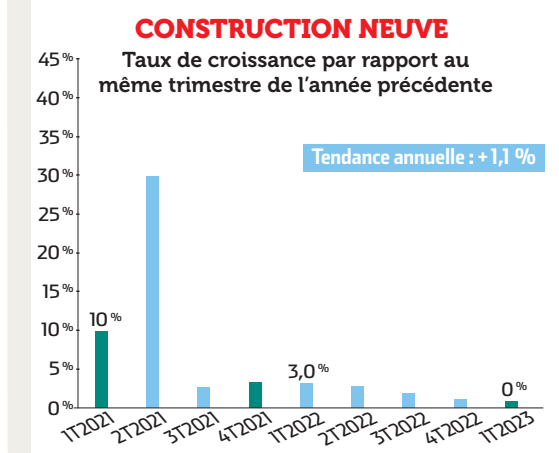
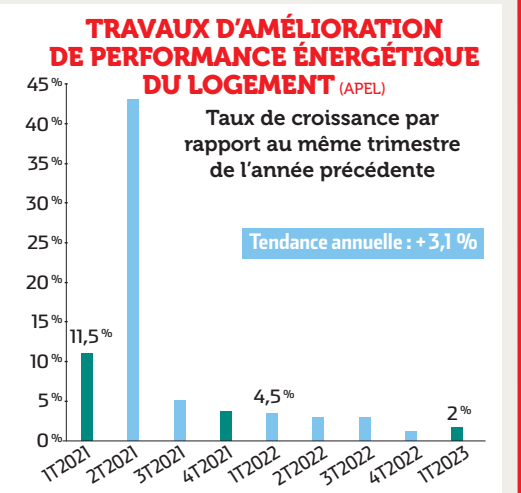
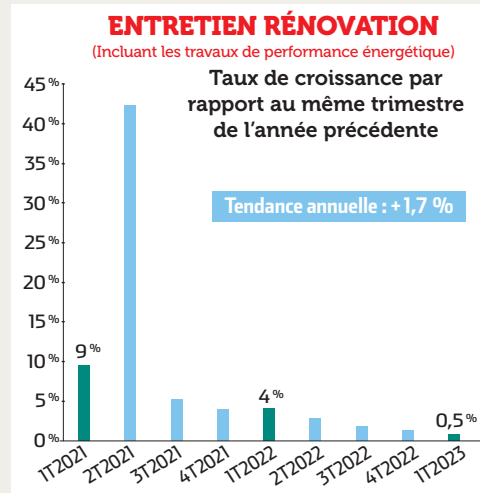
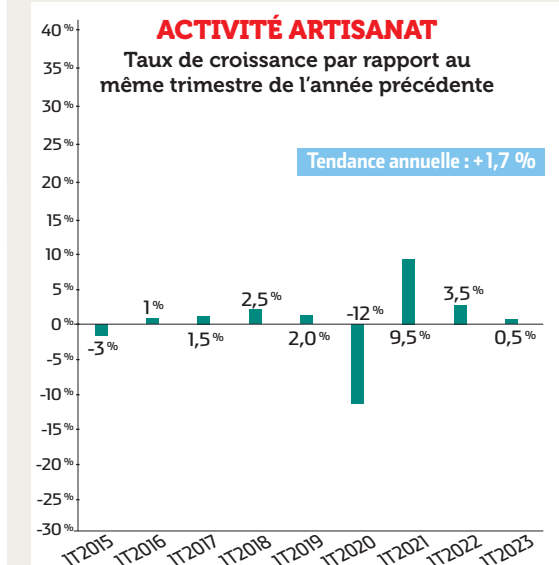
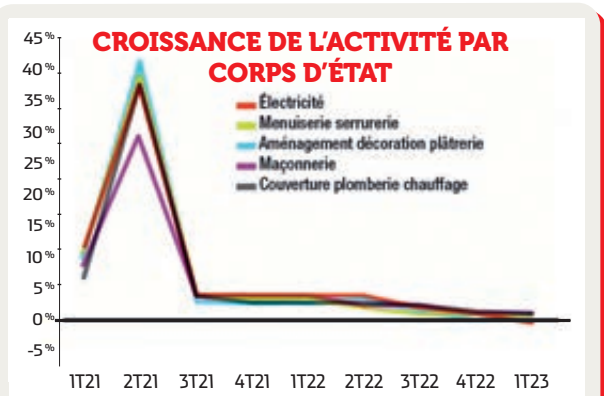
Des métiers diversement affectés

Heureusement que les travaux de rénovation énergétique sont là ! Avec une activité en progression de 2 %, c'est elle qui maintient le chiffre d'affaires des petites et moyennes entreprises de la Capeb. La croissance ralentit de plus en plus, notamment en raison de la construction neuve dont le volume d'activité a stagné au 1^{er} trimestre. L'activité de simple entretien-rénovation se maintient (+0,5 %), mais les perspectives sont mal orientées. Les métiers sont différemment

impactés, comme l'explique la Capeb : « La trajectoire de l'activité en aménagement décoration plâtrerie se redresse en glissement annuel par rapport au trimestre précédent, et les entreprises de couverture plomberie chauffage connaissent un ralentissement modéré (0,5 point) et une croissance meilleure que la moyenne. En revanche, les entreprises d'électricité sont particulièrement affectées et subissent une baisse d'activité ».

En janvier dernier déjà, la Capeb avait demandé au gouvernement d'agir pour inverser la tendance. En ce début de mois de mai, elle propose à nouveau une quinzaine de solutions de relance. Les objectifs : simplifier, lutter contre la fraude, renforcer la crédibilité du dispositif RGE/CEE, augmenter le nombre d'entreprises capables de répondre au marché de la rénovation, et dynamiser la demande des particuliers. Jean-Christophe Repon, président réélu de la confédération, ar-

gumente : « Certaines de ces 15 propositions ne sont pas nouvelles, mais nous sommes convaincus qu'elles redonneront au secteur de l'artisanat du Bâtiment le souffle nécessaire pour leur permettre de relever les défis sur lesquels elles sont attendues ». ● M.-L. Barrier





CE QUE DISENT LES PROS

Nous avons fourni les outils.
Vous avez donné votre avis.



“Ils ont gardé
les bons points
du filaire.”

Étienne, Créateur
d'aménagement en bois



“Même
puissance que
la filaire.”

Jordan, Entrepreneur
du bâtiment



“La batterie
ProCORE
se recharge
rapidement.”

Adrien, Charpentier



“Utiliser les rails
pour éviter les mauvaises
surprises.”

Xavier, Créateur d'aménagement en bois

La puissance du filaire avec une seule batterie 18V – Une innovation telle que le BITURBO est difficile à croire. Nous avons donc demandé à des professionnels du monde entier de tester nos outils et de nous donner leur avis sans filtre.



Voir tous les vrais
avis d'experts

BITURBO
BRUSHLESS

PROFESSIONAL
18V
SYSTEM

bosch-professional.com/fr/fr/biturbo/#review
#BITURBOTest

COMMERCIALISATION AUX PARTICULIERS

Le logement neuf en mal d'acquéreurs



Sans surprise, les chiffres de commercialisation des logements neufs aux particuliers au 1^{er} trimestre sont mauvais. 19 500 logements neufs seulement ont en effet été réservés, accusant une baisse de 13,3 % (en données CVS-CJO), pour le quatrième trimestre consécutif. Parallèlement, et dans le sillage des trois trimestres précédents, les logements proposés à la vente reculent de 8,8 %, alors que l'encours de logements disponibles à la fin du trimestre augmente à +5,4 %.

Un début d'année marqué par la chute continue du marché du logement et qui n'épargne aucun segment de marché, illustration sans doute de la prudence des banques et du resserrement des conditions de crédits.

Les appartements

Avec -13,4 % par rapport au trimestre précédent, le nombre d'appartements neufs réservés à destination des particuliers n'atteint que 18 300 logements. Seuls les studios enregistrent une croissance de 6,9 %.

Fruit de plusieurs mois de recul des autorisations et des mises en chantier, le nombre

de mises en vente est également en diminution : -10,1 % (22 900 appartements). Faut-il d'acquéreurs, l'encours d'appartements neufs augmente de 5,5 % de même que le délai moyen d'écoulement désormais à 4,7 trimestres (3,9 trimestres au trimestre précédent). Dans ce contexte particulièrement complexe, les prix de ventes n'évoluent que très peu : le prix moyen au mètre carré s'établit à 4 800 euros (+0,1 %), seuls les T4 ou plus étant en légère baisse.

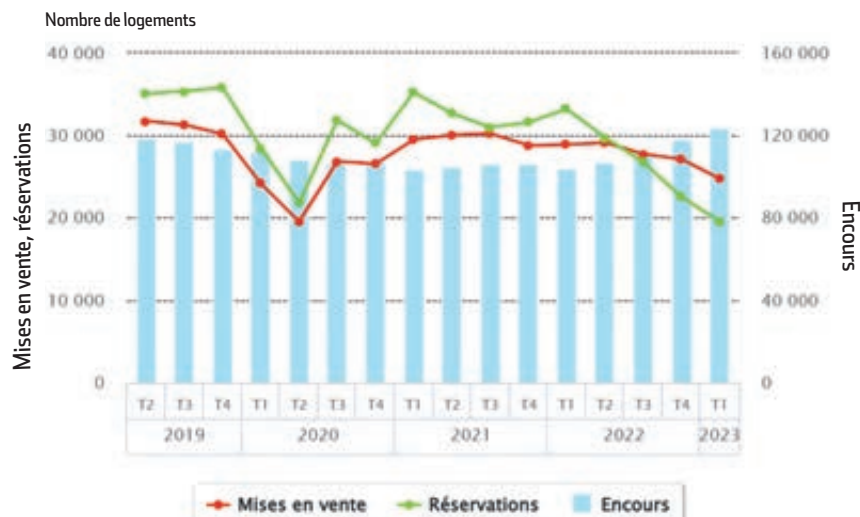
La maison individuelle

Du côté de l'individuel, la situation n'est pas plus favorable. Cinq trimestres consécutifs de repli pour les réservations (-12,0 % ; 1 140 maisons. Sur un an, c'est la chute libre à -41,9 % par rapport au premier trimestre 2022.

Sur un an toujours, les mises en vente enregistrent -5,6 %, même si ce premier trimestre revient en positif (+11,4 % et 1 800 maisons). Au total, l'encours des maisons disponibles à la vente atteint 8 800 logements, soit une progression de 23,1 % sur un an, et un délai moyen de 6,2 trimestres. ● M.-L. B.

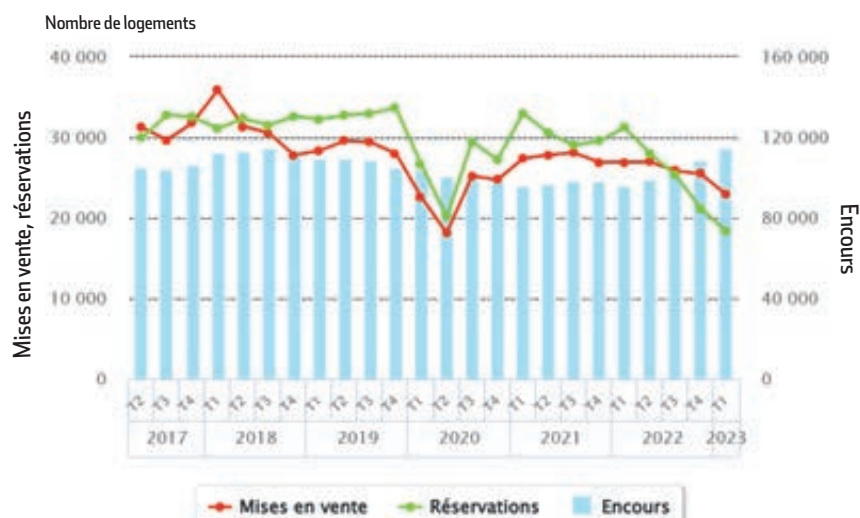
COMMERCIALISATION DES LOGEMENTS NEUFS,

(En données CVS-CJO)



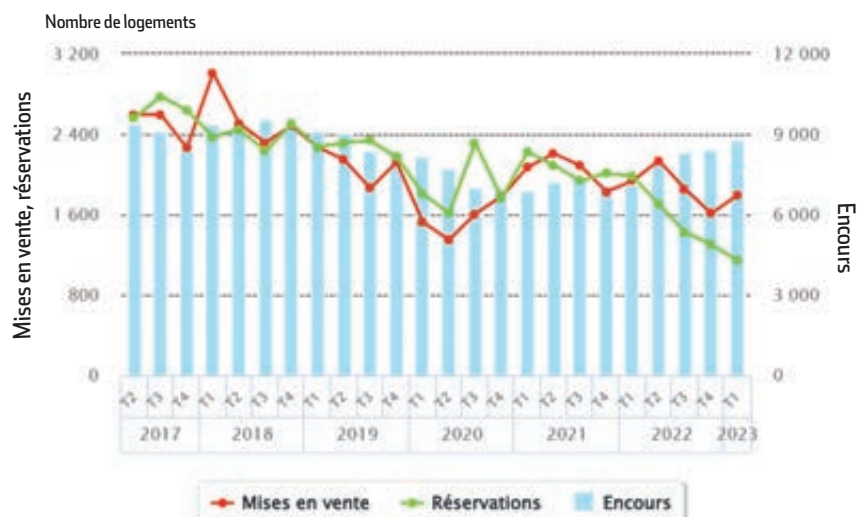
COMMERCIALISATION DES APPARTEMENTS,

(En données CVS-CJO)



COMMERCIALISATION DES MAISONS INDIVIDUELLES,

(En données CVS-CJO)



choisir

DE NE PAS

CHOISIR



[NOUVEAU]
PLACO[®] MULTICONFORTS
POUR CEUX QUI VEULENT
TOUT AVOIR EN MÊME TEMPS

Placo[®] a créé une plaque multifonctions
qui répond à tous vos besoins.



POUR EN SAVOIR PLUS,
RENDEZ-VOUS SUR
PLACO.FR

ACTIONS DES FÉDÉRATIONS

« Monsieur le président... », il faut sauver le logement

La crise du logement s'installe durablement dans notre pays », mais le gouvernement n'entend pas les alertes successives des acteurs du Bâtiment (voir aussi p. 8). Six organisations professionnelles, FFB, Fnaim, FPI, Pôle Habitat FFB, Unis et Proci-vis, ont, cette fois, choisi de s'adresser directement au président de la République. Étonnement, inquiétudes et exhortation à agir alternent dans le courrier des six organisations professionnelles. Elles y expriment surtout une nouvelle fois leur incompréhension de ne pas être entendues depuis des mois. Un sentiment renforcé par la récente décision du ministère de reporter à juin le rendez-vous prévu le 9 mai, et qui devait présenter les conclusions du Conseil national de la refondation (CNR) dédié au logement.



Les signataires en appellent donc au président de la République pour prendre des mesures fortes. En premier lieu, pour débloquer à la fois l'accès à la propriété et au marché locatif, elles attendent un allègement des contraintes sur la capacité d'emprunt des

Français, doublé du rétablissement « du prêt à taux zéro avec une quotité de 40 % sur l'ensemble du territoire assorti d'un élargissement de la cible éligible et d'une révision des plafonds d'opérations afin de tenir compte de la hausse des prix ».

Autre clé pour le marché, faire revenir les investisseurs. Le courrier appelle ainsi à un retour du dispositif Pinel « dans sa version 2022 dans l'attente d'un travail collégial sur le statut du bailleur privé ».

« Il faut agir vite »

Si le logement neuf est le plus impacté par cette crise, les derniers chiffres sur la rénovation commencent à inquiéter les acteurs du Bâtiment. Des actions en faveur de la rénovation énergétique figurent aussi dans ce courrier avec pour finalité de « rendre les objectifs atteignables avec les ressources des ménages ». Tout en demandant des moyens publics accrus, c'est une nouvelle fois l'absence d'engagement des banques qui est pointée du doigt par les or-

ganisations professionnelles. Faut de solutions bancaires, expliquent-elles, il faudra revenir sur le calendrier imposé par la loi Climat et Résilience « pour le rendre compatible avec les contraintes de prises de décision en copropriété et éviter des pertes irréversibles dans le parc locatif privé ».

Alors que l'ensemble de la filière demande des annonces fortes et rapides, pour finir, les signataires s'étonnent de la décision récente du président de la République d'organiser une nouvelle « conférence des parties » sur le logement. Et de rappeler que depuis des mois, de nombreuses réunions ont déjà eu lieu au sein du CNR dédié, et que le temps est venu de l'action et d'un plan de financement adapté aux enjeux. ● M.-L. Barriera

ÉTUDE CAH

“Réno verte” et “Réno adaptation” : stimuler les intentions

L'enquête menée par le Club de l'amélioration de l'habitat en collaboration avec TBC Innovation a été menée auprès de propriétaires-occupants de maisons individuelles (environ 11 millions de logements en France). Objectif : mesurer la dynamique du marché de la rénovation de l'habitat et l'évolution des comportements des « habitants-consommateurs ».

Cette étude apporte plusieurs enseignements, à la fois sur la rénovation énergétique et sur le marché de l'adaptation du logement au vieillissement. Elle est toutefois marquée par une tendance générale, liée à l'environnement économique : la réduction du poste de dépense en rénovation pour les ménages, qui, dans un contexte qui se tend, semblent revoir leur priorité et sécuriser leur épargne.

On observe assez logiquement que le premier poste de travaux thermiques, plus en lien avec la hausse des énergies que des motivations

environnementales, mais aussi, à des critères de qualité de vie qualifié par les auteurs de « repli vers un principe de protection ».

Au chapitre des travaux de rénovation énergétique, l'isolation des combles se place en première position, suivi des changements des fenêtres puis des équipements de chauffage. Sur le volet “adaptation du logement”, arrivent en tête les travaux sur la salle de bains et la cuisine, puis l'aménagement des espaces et de la circulation, et enfin les équipements et connectivité. Mais sur ce segment de la “silver-éco”, regrette l'étude, l'adaptation du logement n'est pas encore majoritairement engagée par les Français. « En majorité, les habitants veulent vieillir à domicile mais certains envisagent d'autres solutions face aux contraintes techniques ou travaux trop conséquents », concluent les auteurs, qui aimeraient une simplification des aides et démarches pour traduire les volontés en actes. ● M.-L. B.

DÉCHETS DU BÂTIMENT

REP PMCB : encore beaucoup de questions chez les pros

Depuis le lundi 1^{er} mai 2023, le paiement de l'éco-contribution lié à la filière REP des produits et matériaux de construction du bâtiment est entré en vigueur. Si les éco-organismes désignés se disent prêts, il n'en va pas de même pour les artisans. La Capeb a fait savoir que l'entrée en vigueur de la REP PMCB était « un non-sens qui suscite l'agacement des entreprises artisanales ». Elle estime que le report de quatre mois, annoncé en décembre 2022 n'a pas été suffisant : « L'inquiétude est de mise chez les entreprises artisanales du Bâtiment à qui l'on demande de se conformer à un dispositif qui n'est pas encore opérationnel tout en payant pour un service qui n'est

pas encore disponible ». Selon ses propres calculs, au 2 mai, seuls 515 points de collecte étaient effectivement opérationnels, soit 10 % du nombre nécessaire. Ce qui obligerait à dépasser la distance de 10 ou 20 km de trajet pour aller déposer les déchets. La Capeb craint un déséquilibre entre les zones péri-urbaines et les zones rurales, où les points de collecte seraient encore trop éparés, ce qui créerait une inégalité entre les entreprises...

Même son de cloche pour la FFB, qui dénonce : « REP Bâtiment : un démarrage compliqué ! ». En cause, l'éco-contribution qui vient s'ajouter au prix des produits et matériaux de construction. Le montant – variable selon l'éco-

organisme choisi – apparaît déjà sur les devis et factures des producteurs (fabricants, importateurs et distributeurs) mais pas forcément sur d'autres documents. La fédération dénonce également des standards de tri non arrêtés puisque toujours en cours de discussion... « Dans l'attente, nous vous conseillons de respecter les standards suivants : Catégorie 1 déchets inertes et Catégorie 2 métal, bois, plâtre, plastiques, laine de verre, laine de roche, menuiseries vitrées ». Un flou également pointé par la Capeb : « Aucun consensus n'a pu être trouvé concernant les quantités des autres déchets acceptés dans les bennes mono-matériaux. Alors que certains acteurs poussent pour l'instauration de règles contraignantes de tri, quelle que soit la nature des déchets, nous rappelons qu'il est fondamental que les standards de collecte correspondent à la réalité opérationnelle sur les chantiers et tout particulièrement dans le cas de travaux de rénovation ». ● G. N.





**Chez nous, les conseils
sont aussi précis que
vos gestes.**



**RÉNOVER, CONSTRUIRE,
AMÉNAGER.**



**UNE QUESTION ?
RENDEZ VOUS SUR
TOUTFAIRE.FR**

ÉTUDE SUR LES ENTREPRISES RGE

Financement Rénovation : les Français pas tous égaux

Alors que le nombre d'entreprises qualifiées RGE serait de 63 000 au 31 décembre 2022, contre 65 013 l'année précédente, selon l'Ademe, Heero, « acteur du financement de la rénovation énergétique », illustre ce mauvais résultat à l'échelle locale. L'étude qu'il publie dresse un classement des régions, des départements et communes, en fonction d'un indice de tension artisanal (ITA). Clairement, l'accès à ces professionnels et par là-même aux aides publiques se révèlent inégaux.

Les entreprises RGE mal réparties

Le panorama dressé par région pousse Romain Villain, directeur générale de Heero à l'analyse suivante : « On note que la tension artisanale est plus forte dans les

régions touristiques, ce qui s'explique par une faible présence de sociétés RGE et une concentration de la population sur une portion du littoral ainsi qu'un parc de résidence secondaire important et souvent vieillissant. Et lorsque la région est également montagnueuse, comme la Corse ou une partie de la région Paca, s'ajoutent également les problématiques d'accessibilité aux chantiers ».

Cette synthèse régionale cache de forts contrastes d'un département à l'autre. Comme le montre le cas de l'Île-de-France qui dispose de l'indice de tension le plus faible mais compte dans ses départements, ceux qui sont parmi les moins bien lotis. « La région Île-de-France présente l'ITA moyen le plus favorable grâce à son important bassin d'emploi, mais éga-

lement à la densité du réseau routier. Pour autant, c'est la région qui présente le plus de disparités au sein de son territoire puisque Paris est l'un des départements le plus en tension. C'est donc une région pleine de paradoxes », commente Romain Villain.

A priori conscient de cette situation inégalitaire, Bruno Le Maire déclarait fin 2022 l'ambition de multiplier par quatre le nombre d'entreprises RGE pour atteindre les 250 000 d'ici à 2028. Pour autant, la complexité du parcours pour obtenir ce sésame, et la nécessité de le renouveler puisqu'il est attribué pour une période de 4 ans, restent toujours des freins. En effet, avant le début de la 4^e année, l'entreprise doit passer par un contrôle de réalisation et s'acquitter une nouvelle fois des frais

TOP10 des départements les moins et les plus tendus

Département	ITA moyen
21 - Côte-d'Or	49
77 - Seine-et-Marne	48
67 - Bas-Rhin	48
91 - Essonne	48
62 - Pas-de-Calais	47
14 - Calvados	47
78 - Yvelines	47
90 - Territoire de Belfort	44
54 - Meurthe-et-Moselle	44
95 - Val-d'Oise	40

Département	ITA moyen
2A - Corse-du-Sud	78
75 - Paris	77
83 - Var	75
2B - Haute-Corse	74
06 - Alpes-Maritimes	74
04 - Alpes de Haute-Provence	70
05 - Hautes-Alpes	68
13 - Bouches-du-Rhône	68
48 - Lozère	67
66 - Pyrénées-Orientales	66

de qualification. Et si l'expérimentation RGE chantier par chantier a été prorogée jusqu'au 31 dé-

cembre 2023, celle-ci demeure bel et bien encore à l'état d'expérimentation. ● M.-L. Barriera

ÉNERGIES RENOUVELABLES

Le Fonds Chaleur monte en puissance



Le Fonds Chaleur, né il y a 14 ans, a connu un vif succès et a contribué « au déploiement massif des installations de production de chaleur renouvelable sur le territoire français ». L'Ademe parle de plus de 7 100 installations pour un montant d'aides total de 3,68 Md€ distribué, ayant généré des investissements presque quatre fois supérieurs grâce à un puissant effet levier (12,4 Md€). En 2022, dans un contexte particulier de crise énergétique, le montant des subventions allouées a logiquement été fortement augmenté, passant des 370 M€ initialement prévus à 520 M€ au cours du 1^{er} trimestre de l'année, ce qui a permis de soutenir la construction de plus de 900 projets de chaleur renouvelable ou récupérée

(+62 %). « Cette hausse s'explique en grande partie par la montée en puissance des Contrats Chaleur Renouvelable permettant l'accompagnement de projets de petite taille (principalement à biomasse) », explique l'Ademe.

L'an passé, ce sont les réseaux de chaleur qui ont été les plus soutenus, avec 221 M€ (+63 %). Un effort budgétaire qui a permis de financer 380 km de réseaux de distribution sur tout le territoire. Les chaufferies biomasse arrivent en deuxième position, avec 146 M€ d'aides, devant la géothermie (34 M€) et le biogaz injecté (31 M€). Suivent la récupération de chaleur fatale (19 M€) et enfin, le solaire thermique (10 M€).

Il n'en reste pas moins que la France est encore en retard sur ses objectifs et qu'elle va devoir passer de 25 % à 38 % de chaleur d'origine renouvelable d'ici à 2030. L'Ademe entend donc poursuivre le mouvement en 2023 en faisant évoluer les règles d'éligibilité et de financement des projets : hausse des plafonds

des forfaits de 15 à 25 % des montants, simplification de certains critères relatifs à la géothermie et au solaire thermique ; ouverture du fonds au renouvellement des chaufferies biomasse (sous conditions) ; ouverture à une aide au froid renouvelable issu de PAC géothermiques, ouverture de la récupération de chaleur fatale avec valorisation « en interne sur un même procédé » ; incorporation des coûts liés au changement de vecteur énergétique (la vapeur par une boucle d'eau chaude) ; et enfin ouverture aux PAC air-eau collectives prioritairement sur les réseaux. L'accélération des projets de géothermie sera un axe prioritaire pour l'agence, comme souhaité par la ministre de la Transition énergétique. « Un groupe de travail sur les boucles d'eau chaude secondaire est également en cours, pour faciliter le raccordement des bâtiments à proximité de réseaux de chaleur non dotés de colonnes montantes (réseau d'eau chaude intérieure aux immeubles) », conclut l'Ademe. ● G. N.

RÈGLEMENTATION EUROPÉENNE

Mort aux produits chimiques "éternels" !

L'Agence européenne des produits chimiques (Echa) crie haro sur les PFAS (substances perfluoroalkylées). Massivement utilisés dans l'industrie depuis les années 1950 pour leurs propriétés antiadhésives, on les retrouve dans une multitude d'objets et d'applications industrielles : mousses anti-incendie, peintures ou pesticides, entre autres. Surnommés "produits chimiques éternels" en raison de leur décomposition extrêmement lente dans le corps et dans l'environnement, ces substances toxiques – dont certaines sont déjà prosrites dans l'Union européenne – sont associées, selon l'Echa, à des maladies allant de problèmes cardiaques au cancer.

C'est pourquoi, en décembre 2022, le groupe nord-américain 3M, par exemple, a annoncé sa volonté de cesser d'en fabriquer d'ici à 2025, tout comme d'y recourir pour l'ensemble de ses produits. Et en février dernier, l'Echa a, une fois encore, tapé du

poing en publiant une série de propositions visant à interdire tous les PFAS. Soutenu par la France, ce projet est mis en consultation publique jusqu'à fin septembre 2023 avant d'être soumis aux vingt-sept États-membres d'ici à 2025.

De son côté, le gouvernement français a mis en œuvre en janvier un plan d'action national PFAS 2023-2027 que pilote le ministère de la Transition écologique. Sa feuille de route structurée autour de six axes stratégiques vise à « réduire les risques à la source, à poursuivre la surveillance des milieux, à accélérer la production des connaissances scientifiques et à faciliter l'accès à l'information pour les citoyens ». ● S. V.



10 000 composés perfluorés sont potentiellement concernés.

Planitop

Pour tous vos projets,
même les plus **GRANDS**



UNE GAMME COMPLÈTE
ET POLYVALENTE DE
MORTIERS DE RÉPARATION



Temps
et délais
optimisés



Chantiers
sûrs et
durables



Confort
d'utilisation
garanti



Impact réduit sur
l'environnement

DÉCOUVREZ
LA GAMME



[f](#) [in](#) [t](#) [y](#) [i](#) [p](#) [mapei.fr](#)

 **MAPEI**

RÉNOVATION D'UN MONUMENT HISTORIQUE

Une métamorphose 100 % réversible

Propriété de la ville de Lille (59), le palais Rameau a été construit en 1878 sur le principe d'une gigantesque serre horticole : prévu à l'origine pour des expositions de fleurs et de fruits, mais aussi pour les arts et la musique, il a été classé monument historique en 2002. Récemment, un bail emphytéotique de 25 ans a été conclu avec l'école d'ingénieurs Junia incluant, à terme, la restitution du bâtiment à la ville de Lille dans son état initial. Disposant ainsi de cette emblématique bâtisse, Junia souhaite en faire un démonstrateur des agricultures de demain. Pour mener à bien ce projet, la maîtrise d'ouvrage a souhaité faire cohabiter des espaces ouverts au public et des espaces de recherche et de formation privatifs réservés aux étudiants et aux chercheurs. Du fait du classement du bâtiment aux Monuments historiques, certaines contraintes se sont imposées et le choix de réhabilitation s'est alors porté sur un projet intérieur modulaire, évolutif et entièrement réversible, préservant l'âme du bâtiment tout en lui apportant modernité et praticité. C'est le cabinet d'architectes Atelier 9.81 qui s'est attelé à ce défi en travaillant de concert avec Edwood Construction Bois qui a permis la concrétisation du projet. « Sur ce projet, nous avons réfléchi autour de trois contraintes, explique Cédric Michel, architecte et co-gérant de l'Atelier 9.81. La durabilité, l'évolutivité et le développement durable ». Pour les concilier, le bois présentait le meilleur compromis, combiné à des matériaux biosourcés et/ou recyclables et recyclés.

Structure bois

Pour proposer un modèle réversible, le projet s'est orienté vers une solution d'aménagements intérieurs détachés de la structure même du bâtiment. Pour imaginer les choses, « c'est un peu un système de boîtes dans la boîte », décrit Cédric Michel. Des modules en bois viennent habiter



▲ Cédric Michel, architecte Atelier 9.81, explique le système de module bois sur maquette.



▲ Classé bâtiment historique, le bâtiment devrait retrouver son lustre d'antan.

l'espace et cohabitent les uns avec les autres pour former la structure intérieure du bâtiment. Ainsi, un système de micro-pieux métalliques a d'abord été installé pour soutenir la structure bois à 60 cm du sol existant – une concession accordée par la Drac (Direction régionale des affaires culturelles). Ces pieux assurent non seulement les fondations de la structure bois, mais préservent également le sol d'origine tout en créant entre celui-ci et le nouveau plancher bois un vide qui permet le passage des éléments techniques. Sur ces pieux est fixée la

superstructure de bois qui accueille ensuite les modules permettant le cloisonnement de l'espace : à terme, la zone centrale restera relativement ouverte pour devenir un démonstrateur ouvert au grand public, tandis que les côtés du bâtiment seront cloisonnés pour abriter laboratoires et salle d'enseignement.

Peuplier local

Cette structure est non seulement démontable, mais tous ses éléments ont vocation à être réemployés ou recyclés, selon les principes du "cradle to cradle". Le

projet souhaitait s'orienter vers une essence la plus locale possible et le choix s'est donc porté sur le peuplier : « C'est une essence perçue comme légère et tendre, que l'on utilise pour certains emballages comme les boîtes de camembert ; pourtant le peuplier est parfaitement adapté aux usages structurels car il présente une très bonne résistance mécanique, tout comme les résineux », résume Antoine Bisbrouck, directeur associé d'Edwood Construction Bois, à l'origine de la structure. Ce sont donc près de 160 m³ de lamellé-collé

en peuplier local qui ont été utilisés pour former les poteaux et l'ossature générale, auxquels se sont ajoutés 1 150 m² de panneaux en épicea pour former les planchers. Le cloisonnement, encore en cours, sera assuré par des panneaux bois ou de Fermacell utilisés bruts avec vis apparentes ; un parti pris esthétique qui vise à sublimer le matériau tout en limitant l'empreinte carbone de la construction. À l'extrémité du bâtiment, la serre équatoriale, qui a subi les affres du temps, est actuellement en pleine réfection. ● A.-L. Favier

▼ Projection de l'intérieur vue par Atelier 9.81 à l'origine de la réhabilitation.



▼ Chaque module se compose d'une structure en bois de peuplier.



▲ L'échafaudage complexe mis en place pour restaurer la serre.



▲ Des pieux ont été insérés sur le sol existant pour porter la structure bois.

LE CHANTIER EN BREF

- Lieu : Lille (Nord, 59).
- Maîtrise d'ouvrage : Junia, école d'ingénieurs
- Maîtrise d'œuvre : Atelier 9.81, Perrot & Richard (monuments historiques), Les Saprophytes (extérieur), Verdi Ingenierie, Elan, Elyne Olivier (historienne), Lateral Thinking Factory
- Surface : 3 951 m² pour le palais, 139 m² pour la maison du gardien
- Certifications visées : Cradle to cradle, Breeam, WiredScore et Biodiversity
- 2 438 d'heures cumulées de travail en atelier et levage
- Budget : 11,9 M €

Tout pour les pros de la rénovation

Primes
15 jours
réglées

Proposez les primes
CEE et MaPrimeRénov'

Déduisez les aides
de vos devis

Préservez votre
trésorerie



scannez-moi

Votre
énergie
a de l'impact
hellio

Artisans RGE, contactez-nous dès maintenant

pro.hellio.com pro@hellio.com 01 87 66 05 74



30 JOURS dans vos REGIONS

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service. Parlez-nous de vous !

contact-bati@zepros.fr

79|43 | MAGNÉ / LEMPDES-SUR-ALLAGNON

100 M€ investis pour un lamibois 100 % français

Spécialisé dans la fabrication et commercialisation de panneaux de contreplaqué en pin maritime, peuplier et okoumé, le groupe deux-sévrien Thébault poursuit sa stratégie d'élargissement de sa gamme et de sécurisation de sa ressource en construisant la première usine française de lamibois à Lempdes-sur-Allagnon (Haute-Loire). Ici, il exploitera le sapin pectiné, essence endémique et historique du Massif central. Le projet a été dévoilé début avril par Antoine Thébault, président du groupe éponyme, et

Laurent Wauquiez, président du conseil régional Auvergne Rhône-Alpes. Cette nouvelle usine, la sixième du groupe de Magné (79), va demander un investissement prévisionnel de l'ordre de 100 M€. Située au cœur du parc d'activité Sud-Auvergne sur un terrain de 15 hectares, l'unité emploiera 45 personnes et se déploiera sur 25 000 m² de bâti. La mise en service est programmée pour 2025 avec une production de départ attendue de 70 000 m³ de LVL (Laminated Veneer Lumber). À terme, elle sera por-

tée à 100 000 m³. Disponible en poutres et panneaux, ce lamibois "made In France" « soutiendra le développement de nouvelles solutions pour la construction bas carbone et hors site, ainsi que la rénovation », a pointé Antoine Thébault. L'entreprise deux-sévrienne n'est pas la seule engagée dans ce projet puisqu'elle partagera l'investissement avec une société locale, CBD Bois, basée à Craponne-sur-Arzon (43) et spécialisée dans le sciage de résineux. « Le groupe Thébault conservera



La première usine française de lamibois devrait entrer en activité à l'horizon 2025.

a minima 75 % de l'actionnariat », a néanmoins précisé le dirigeant qui pourra compter sur le soutien de l'État à hauteur de 17 M€ et des collectivités locales pour 3,3 M€. Leader français dans le secteur du panneau

contreplaqué, Thébault affiche une production annuelle de 125 000 m³. Le groupe, qui figure dans le top 5 des producteurs européens, emploie 400 personnes pour un chiffre d'affaires de 100 M€ en 2022.

57 | KÉDANGE-SUR-CANNER

Les Talentueuses du groupe Semin

Mettre en avant les femmes dans le Bâtiment et, pourquoi pas, créer des vocations ? C'est l'objectif affiché de la première édition du concours "Les Talentueuses" lancé par le groupe Semin. « Ce trophée mettra à l'honneur de beaux parcours féminin dans le secteur. Une façon de faire bouger les lignes et inciter la nouvelle génération à rejoindre la filière », assure Caroline Semin, Dg du groupe. Les candidatures sont closes. Remise des prix le 15 juin à Paris dans l'hôtel particulier Les Jardins de Saint-Dominique (avec votre journal préféré comme partenaire).

53 | MAYENNE

Extension pour la menuiserie Pelé

La société familiale Pelé Menuiserie et Agencement s'agrandit et se modernise. Elle vient de procéder à une extension de 600 m², équipée de panneaux PV en toiture, pour accueillir deux nouvelles machines numériques, un investissement soutenu par France Relance.

02 | VILLERS-COTTERÊTS

De l'ardoise pour la cité internationale

Le mois prochain, la Cité internationale de la langue française ouvrira ses portes au public dans le château de Villers-Cotterêts. Bâti au XVI^e siècle, cet édifice termine sa mue, à la suite de sa campagne de restauration lancée par le président de la République en 2020. Au total, entre mars 2021 et mars 2023, ce sont pas moins de 3 600 m² de toiture qui ont été réhabilités par 45 couvreurs des sociétés Balas (mandataire et chargé de coordination), Lelu (à Primpez) et Roquigny (à Soissons). « C'était un projet très technique puisqu'il fallait tenir

compte des tourelles circulaires et de deux tourelles carrées et de la verrière qui recouvre la cour du jeu de paume. Nous avons ainsi géré plusieurs chantiers en parallèle, en collaboration avec les maçons et les charpentiers », détaille Frédéric Poisson, chef de projets chez Balas. Pour respecter le caractère de l'édifice, les couvreurs ont procédé à une pose "brouillée", en installant des ardoises de dimensions différentes. 265 000 ardoises ont été nécessaires pour rénover entièrement les toitures de ce joyau patrimonial bâti sous François I^{er}. Taillées à la main, ces ardoises proviennent de carrières espagnoles et font parties de la sélection "Monument Historique". Elles ornent déjà le toit d'autres édifices historiques, comme le château d'Azay-Le-Rideau. ●



57 | MONTIGNY-LÈS-METZ

Éric Blanc rejoint Demathieu Bard

Eric Blanc est le nouveau directeur général délégué du Pôle Bâtiment France du Demathieu Bard. Cet ancien de Spie Batignolles a rejoint le groupe mosellan en mars dernier et intègre le Comex du groupe. « Je suis honoré de la confiance qui m'est témoignée à travers cette nomination au sein d'un groupe indépendant et pérenne depuis plus de 160 ans. Le Pôle Bâtiment qui m'est confié constitue un levier de performance majeur dans la stratégie de développement du groupe, dans le respect des ambitions de l'entreprise en termes de construction durable et face aux enjeux des territoires », assure ce



diplômé de l'ESTP. Fondée en 1861, Demathieu Bard affiche aujourd'hui 31 implantations en France, en Europe et en Amérique du Nord. Le groupe compte près de 3 800 collaborateurs et a réalisé en 2021 un CA de 1,74 Md€. ●



PAYS DE LA LOIRE

Novabuild, qui dépasse les 400 adhérents, est enfin reconnue

Novabuild a tenu son assemblée générale le 6 avril dernier. Le cluster de l'éco-construction a pour la première fois dépassé les 400 adhérents en 2022, avec 424 membres, dont 80 nouveaux sur le dernier exercice, confortant son statut de première association française de la construction durable. L'association présidée par Jérôme Le Gall, co-président de Sofradi, a réalisé 60 animations sur l'année, réunissant 3 000 participants. Sa nouvelle feuille de route 2023-2025 la conduit à se mettre au service de l'ensemble de la profession, engagée vers un monde bas carbone, résilient, préservant la biodiversité et les ressources. Novabuild a résumé ces enjeux par l'acronyme des « objectifs A²BC », résumant quatre piliers : atténuer le poids carbone



de la filière construction-immobilier-aménagement ; adapter les constructions, les logements et la ville aux conséquences du dérèglement climatique ; biodiversité préservée ; circularité des ressources. Cette transformation en cours se traduit concrètement par la montée en puissance

de l'accompagnement de projets neufs, en rénovation ou d'innovation. Preuve de la reconnaissance de l'utilité des actions de Novabuild, l'État à travers la Dreal et Nantes Métropole ont rejoint récemment la région Pays de la Loire et l'Ademe au rang de ses financeurs. ●



50 | CHERBOURG

Première pierre pour le futur IFSI

L'Institut de formation en soins infirmiers (IFSI) de Cherbourg, situé sur le site du centre hospitalier (CH) du Cotentin, date des années 1970 et nécessite d'importants travaux de remise aux normes. C'est pourquoi la région Normandie a acté la construction d'un nouveau centre qui combinera IFSI et institut de formation aides-soignants sur la ZAC des Fourches. Alors que les travaux de terrassement ont commencé au printemps, Hervé Morin, président de région et Benoît Arrivé, maire de la ville et président du conseil de surveillance du centre hospitalier, ont posé la première pierre du futur établissement en compagnie du directeur de l'ARS et de la directrice du CH. D'un coût total de 15,5 millions d'euros financés en grande partie par la ré-

gion, ce futur bâtiment permettra d'accueillir 10 % d'étudiants en plus. Les entreprises mandatées pour intervenir sur le chantier sont toutes normandes et miseront sur un savant cocktail de techniques et matériaux locaux pour proposer un bâtiment énergétiquement et environnementalement sobre. Livraison prévue pour janvier 2025. ●



David Margueritte (à g.), président de la communauté d'agglomération du Cotentin, avec Benoît Arrivé et Hervé Morin (à dr.)

NOUVEAU !

ÉCONOMISEZ
GRÂCE AU BLOC
ISOLANT LE MOINS
ÉPAIS DU MARCHÉ

CONSTRUIRE MALIN AVEC YTONG

Faites des économies grâce au bloc isolant le moins épais du marché !

NE JETEZ PAS
L'ARGENT PAR LES
FENÊTRES

Plus isolants, les blocs en béton cellulaire permettent d'atteindre Bbio -30% et d'économiser sur vos constructions.

10%

plus isolant
avec 120 mm
isolant ITI Th32

21%

moins épais
qu'une solution
classique

YTONG COMPACT 15

MAISONS INDIVIDUELLES DE PLAIN-PIED
HORS ZONE SISMIQUE



R = 1,36
Rcn = 4 MPa



INCOMBUSTIBLE CLASSE A1



MURS MAÇONNÉS LES
PLUS LÉGERS DU MARCHÉ
(DE 75 À 100 KG/M2)



YTONG COMPACT 15
SEULEMENT 5% DE L'IMPACT
CO2 TOTAL D'UNE MAISON

xella

SIPOREX

YTONG

hebel

54 | NANCY

Le congrès national de la FFB approche



Nancy sera la capitale d'un jour du Bâtiment ! Les 15 et 16 juin, la FFB tiendra son congrès national au centre des congrès Prouvé. L'occasion de faire le point sur les sujets chauds du secteur et les perspectives de développement dans un climat de plus en plus incertain.

57 | ROHSBACH-LÈS-BITCHE

Nouvelle usine pour Verrisma



Verrisma, fabricant de produits verriers pour le Bâtiment, vient d'annoncer la construction de sa nouvelle usine à Rohsbach-lès-Bitche, pour 10,5 M€ d'investissement. Les travaux débuteront en juillet pour une livraison prévue au second semestre 2024. L'usine de 6 000 m² regroupera les quelque 200 salariés des actuels sites de Goetzenbruck et Lembach. Ce sera aussi l'occasion de moderniser les procédés de découpe, de façonnage et d'assemblage.

49 | MONTREVAULT-SUR-ÈVRE

Changement dans la continuité pour Pavageau Pastre

Olivier Pavageau et Franck Pastre ont créé en 1991 leur entreprise de charpente, menuiserie et ossature bois. Ils viennent de la transmettre à Édouard Pavageau, neveu d'Olivier, dans l'entreprise depuis 17 ans, et à Freddy Tison, salarié depuis 11 ans. La société s'appuie sur une vingtaine de compagnons et apprentis. Elle vient de se doter d'un stockage de 700 m², qui porte la surface de l'atelier à 2 000 m².

59 | LILLE

Deux ministres pour un pacte bois-biosourcés

C'est au forum international Bois-Construction, mi-avril à Lille, que 28 structures des Hauts-de-France ont pris l'engagement d'un pacte autour du bois et des matériaux biosourcés. Portés par le CD2E et Fibois Haut-de-France, ce pacte se veut un accélérateur et un facilitateur qui accompagne les maîtres d'ouvrage dans l'objectif de massifier les recours aux matériaux biosourcés. « Nous souhaitons lancer une vraie dynamique et créer l'adéquation entre l'offre et la demande », résume Fabienne Delabouglise, déléguée générale de Fibois Haut-de-France. Frédérique Seels, directrice du CD2E, structure qui a initié la démarche s'en félicite : « 28 structures s'engagent aujourd'hui à massifier la décarbonation durable du secteur du Bâtiment : ceux qui signent aujourd'hui s'engagent pour 5 ans ».

Le début d'une nouvelle ère pour ces 28 signataires (collectivités, bailleurs, promoteurs) et un nouveau virage qui s'opère pour les professionnels du Bâtiment qui doivent voir cet engagement comme un signal fort à se former, investir et anticiper le changement dans les méthodes de construction. Dans le détail, les signataires s'engagent à intégrer des solutions bois et/ou biosourcées sur un pourcentage de leur production de surface de plancher en construction neuve ou réhabilitation ; ils s'engagent également sur la qualité et la traçabilité des matériaux utilisés (bois certifiés et a minima 30 % français ou dans un rayon de 150 km autour du chantier) et à utiliser des isolants biosourcés (paille, béton ou laine de chanvre ou de lin, textile recyclé, fibre de bois ou cellulose. Pour déployer ces moyens,



Olivier Klein, ministre délégué au Logement, et Marc Fresneau, ministre de l'Agriculture, avaient fait le déplacement pour la signature du pacte.

ils doivent désigner un référent dans leur structure et participer à des formations et ateliers de travail. En retour, le CD2E et Fibois s'engagent à les accompagner et à mettre à leur disposition des outils de comptage et suivi des objectifs ainsi qu'une offre de services conseil et accompagne-

ment. Lors de la signature du pacte, Olivier Klein, ministre délégué au logement et Marc Fresneau, ministre de l'Agriculture, tous deux présents ont tenu à féliciter les signataires pour leur engagement : « Vous êtes un exemple à suivre » a conclu le ministre de l'Agriculture. ●

49 | MAINE-ET-LOIRE

Un vaste appel à projets pour le hors-site

Les acteurs du logement social Podeliha (groupe Action Logement) et Maine-et-Loire Habitat ont mis en place un partenariat visant notamment à développer la construction de logements industrialisés durables. Avec l'objectif commun, via le hors-site, d'optimiser les coûts et de réduire les délais, les nuisances de chantier, les déchets et l'impact environnemental. L'objectif global de production est de

180 logements individuels par an sur 4 ans (60 à 70 logements pour Maine-et-Loire Habitat et 120 pour Podeliha), soit 720 maisons au total. Les deux partenaires ont lancé un appel d'offres commun auprès des entreprises souhaitant participer à ces projets de logements industrialisés. En échange d'un volume annuel de commandes garanti, les entreprises retenues pour ce marché s'engagent sur des constructions conformes à la RE 2020 et au label "Bâtiment biosourcé", réalisées selon des modèles standardisés en structure bois et construits en dehors du chantier. Afin d'illustrer ce partenariat et ses ambitions, les équipes de Podeliha et de Maine-et-Loire Habitat se sont rendues, le 3 mars dernier, dans les ateliers d'un de leurs partenaires hors site, la société Leco2 à Saint-Mars-la-Jaille (44), où sont assemblés des modules de leurs maisons. ●



Les équipes des deux bailleurs sociaux dans les locaux du fabricant de modules Leco2.

GRAND-EST

La région bien lotie en artisans RGE



D'après l'ITA (Indice de tension artisanale) de la société Heero, le Grand-Est est l'une des régions les mieux pourvues en artisans RGE.

ITA pour Indice de tension artisanale... Heero, acteur du financement de la rénovation énergétique a développé cet indicateur pour dresser une carte de France de l'accessibilité à des artisans affichant le label RGE. L'indice prend en compte la topographie de chaque commune, sa densité en logements et son accessibilité en 30 minutes par la route. Il est compris entre 0 et 100, 0 correspondant à une tension nulle et 100 à une très forte tension, soit peu ou pas de sociétés RGE à disposition au regard des besoins du parc immobilier. L'ITA moyen, élaboré par Heero, et de 54 sur 100. « Une commune sur quatre en France a une tension artisanale

forte à très forte, avec un ITA supérieur à 60, ce qui signifie que les particuliers ne peuvent trouver aisément de sociétés RGE et sont dans l'impossibilité de faire réaliser les travaux par une société labellisée et donc de bénéficier des aides à la rénovation énergétique », assure Romain Villain, directeur général de Heero. Le Grand-Est est une des régions où l'ITA est faible voire très faible. Les artisans RGE sont nombreux dans la région (5 300 sociétés, soit près de 6 % des entreprises régionales). Le département de Meurthe-et-Moselle s'affiche comme l'un des départements les plus favorisés de France. ●


54 | PONT-À-MOUSSON

Lor'carrelages en toute indépendance

Un indépendant dans le négoce de carrelage, c'est rare, surtout sur un périmètre maillé par les majors du secteur. Lor'carrelages, à Pont-à-Mousson, fête pourtant ses 20 ans en toute indépendance avec, à sa tête, Frédéric Pabisiak qui a débuté dans le sous-sol de sa maison avant de s'installer il y a dix ans rue Marguerite-d'Anjou. « Mon père était déjà à son compte comme chauffagiste, l'esprit d'entreprendre semble m'avoir toujours habité », assure-t-il. Carrelage, bien sûr, mais aussi parquets, revêtements, équipements de salle de bains, de portails, de clôtures, d'aménagement de piscine... Le tout toujours en solo et avec un réseau d'artisans pour les travaux de pose. « Dans l'ensemble, cela va plutôt bien. Le secteur a enregistré une bonne période à la sortie de la crise sanitaire. C'était palpable que les gens avaient envie d'entreprendre



Créée et pilotée en solo par Frédéric Pabisiak, Lor'carrelages fête cette année ses 20 ans.

des travaux. Aujourd'hui, la donne est un peu différente car il y a quelques inquiétudes, notamment au niveau des taux d'usure remontés pour les projets immobiliers. »

Pour développer encore son activité, l'indépendant vient d'entrer une nouvelle carte à son offre avec les produits Green Avenue de gazon synthétique. Bonne pioche en ces temps de sécheresse et de restriction d'eau annoncées. ●


59 | LILLE

Une tinyhouse pour motiver les jeunes

En octobre 2021, entre deux confinements, des jeunes en formation sont mis au défi d'imaginer et dessiner une maison en bois. Quatre collègues de la région Hauts-de-France (Calais, Lumbres, Berck et Seclin) ont ainsi imaginé leur projet qui est ensuite passé dans les mains d'étudiants en construction bois du lycée lillois Epil (BTS et bac professionnel) pour finaliser plus concrètement les plans d'exécution et les choix techniques. Une fois cette phase préliminaire effectuée, ce sont des élèves des lycées Bernard Chochoy à Lumbres, Jules Verne à Étaples et Normandie-Niemen à Calais qui ont été chargés de la construction. Un beau travail qui continue d'évoluer – l'intérieur de la tiny house n'est pas encore complètement terminé – et qui permet de mettre en valeur les métiers de

la construction bois en faisant travailler ensemble des jeunes issus de différentes filières. Pour Patrick Olivier, directeur des formations bois à l'Epil, ce projet a non seulement pour vertu de motiver les jeunes mais aussi de montrer que la relève est assurée, beaucoup d'entreprises du bois ayant du mal à recruter. Itinérante dans différents lieux des Hauts-de-France, cette tiny house sera remise à une association luttant contre le mallogement à l'été 2024. ●



Une petite maison entièrement réalisée en bois avec à l'intérieur une chambre mezzanine, un coin cuisine et des sanitaires.

SYSTÈME

UNI-

INNOVANT

SAFE

Un bond en avant pour la sécurité en hauteur




En savoir plus :





- ✓ Montage intuitif et rapide
- ✓ Plus économique que les systèmes traditionnels
- ✓ Compact et léger

La révolution de la protection collective by Layher®, spécialiste depuis plus de 40 ans dans les solutions d'échafaudage.

Layher. 

Plus de possibilités. Le système d'échafaudage.

VENTE • LOCATION • FORMATION • INGÉNIERIE •
01 64 76 84 00 • layher.fr

44 HERBIGNAC

ADS se diversifie

La société d'Herbignac est spécialisée depuis plus de 20 ans dans la location de véhicules avec chauffeur et la livraison de matériaux. Elle lance cette année ADS Béton, une activité distribution en libre service de béton. Un distributeur automatique Selfbeton est disponible en continu, du lundi au samedi, sur le site de l'entreprise.

53 VOUTRÉ

Croissance externe pour Carrières de l'Ouest

Le mayennais Carrières de l'Ouest, membre du groupe Basaltes, a repris l'entreprise sarthoise Béton Tavano, spécialisée dans la vente de béton et mortier prêts à l'emploi. Située à Spay, au sud du Mans, la société a été créée en 1994 par Franck Tavano. Carrières de l'Ouest exploite désormais quatorze sites entre le Nord-Ouest et la région parisienne.

63 | ISSOIRE

La Caravane des métiers en tournée régionale

Partie d'Aurillac, la Caravane des métiers a fait des étapes d'une journée dans 12 départements, entre le 21 mars et le 4 avril dernier : Issoire (Puy-de-Dôme), Vichy (Allier), Montbrison (Loire), Le Puy-en-Velay (Haute-Loire), etc. Destinée aux scolaires, étudiants, salariés et aux demandeurs d'emploi, qui peuvent tester leur CV, leur lettre de motivation et se préparer à un futur entretien d'embauche, elle leur offre la possibilité d'être aidés par des conseillers en orientation et insertion. « Nous continuons de financer certains CFA, mais nous avons renforcé la compétence formation et l'orientation. L'idée est d'aller au plus près des territoires en se déplaçant. Les filières sont représentatives de ce qu'on peut trouver dans la région. Il faut adapter les outils aux jeunes générations », déclare Florence Dubessy, élue à l'agglomération d'Issoire et 7^e vice-présidente délé-



Un camion de 14 mètres, floqué "New Generation", a présenté un large panel de métiers aux jeunes avec des simulateurs et des casques virtuels.

guée à l'Éducation et aux Lycées. Le public peut découvrir toutes les opportunités de stages en entreprise, contrats d'alternance et jobs d'été à proximité, grâce à la consultation sur place d'offres disponibles, référencées sur le site "Nos Talents Nos Emplois" de la région AURA et sur le site "Jobs d'Auvergne-Rhône-Alpes Orientation". Un forum itinérant dédié à l'orientation et à la découverte

des métiers est organisé par Auvergne-Rhône-Alpes Orientation avec le concours des branches professionnelles. Réunis sous la bannière "New Generation", la FFB, la Capeb et les Scop BTP, qui avaient participé à la première édition avec un petit stand, ont fait aménager une remorque de camion. Pour une immersion totale dans le monde du Bâtiment, elle était équipée d'un simulateur de

conduite de grue et de casques de réalité virtuelle pour explorer les chantiers. « C'est l'occasion d'intéresser des centaines d'élèves de 3^e, des collèges du Puy-de-Dôme, et de leur montrer que les métiers du Bâtiment ont évolué. On leur explique comment trouver une entreprise, le montant de la rémunération, le fonctionnement de l'alternance, etc. Sur 800 jeunes, on peut espérer que 5% d'entre eux choisiront cette orientation », répond Stéphanie Sauvagnac, directrice du CFA BTP de Massiac (Cantal) qui réunit 171 apprentis pouvant profiter d'un internat neuf de 50 couchages. En 2022, la manifestation itinérante avait reçu 15 000 visiteurs et 90% des partenaires étaient satisfaits. Avec le village "Destination emplois", valorisant les offres (stages, jobs d'été, alternance, emplois pérennes), les organisateurs espèrent encore plus de retombées. ●

54 | LAXOU

ManutOne affiche ses ambitions avec JCB

Pour assurer son positionnement dans l'univers des matériels BTP, ManutOne, filiale à 100% du groupe CAL (Coopérative agricole Lorraine), vient d'annoncer le renforcement de son partenariat avec le constructeur britannique JCB en tant que distributeur. Les deux structures travaillent déjà de concert dans l'univers de la manutention agricole. Elles entendent accélérer dans ce nouvel axe de développement que représente le marché du Bâtiment et des Travaux publics. Ce développement

est en lien avec la réorganisation engagée par le groupe CAL l'an passé, jugée nécessaire pour répondre aux enjeux économiques, sociaux, environnementaux et législatifs de l'univers agricole. En d'autres termes, le groupe CAL se devait de se diversifier. « 2023 a débuté avec de nouvelles ambitions pour ManutOne. Tout d'abord devenir leader dans les domaines des biens d'équipements pour la construction, l'urbanisation et l'aménagement du territoire », assure Didier Lemarquis, le directeur général de ManutOne. Afin de se donner les moyens de ses ambitions, l'entreprise annonce la création de nouvelles agences s'ajoutant à celles de Vircourt, Metz, Reims et Strasbourg. Ce maillage de proximité renforcé sera complété par la construction d'un nouveau siège social à Ville-en-Vermois à la fin de 2024. ●



62 | LOOS-EN-GOHELLE

Appel à formation aux Apprentis d'Auteuil

Le centre de formation Sainte-Barbe des Apprentis d'Auteuil propose deux nouveaux pools de formations sur les métiers du gros œuvre et du second œuvre. La formation relative aux techniques de base métiers du gros œuvre (fondation béton, maçonnerie d'aggloméré, charpente industrielle, couverture tuiles et évacuation des eaux pluviales) aura lieu du 6 septembre au 15 décembre 2023. Financée dans le cadre du plan régional de formation, elle proposera 245 h en centre de formation et 140 heures de stage en entreprise. Ouverte à tous les demandeurs d'emploi de plus de 18 ans, elle formera aux métiers de couvreur, maçon ou charpentier pour un total de 15 places. Plusieurs réunions d'information collective se dérouleront les 30 juin (à Lens, Pôle Emploi), 7, 21, 28 juillet et 1^{er} septembre



Le CFP Sainte-Barbe des Apprentis d'Auteuil dispose d'un large plateau technique dédié à la formation aux métiers du Bâtiment.

dans les locaux du CFP Sainte-Barbe à Loos-en-Gohelle. Une autre offre de formation, dédiée aux techniques de base métiers du second œuvre (menuisier, plombier, carreleur, peintre, électricien, etc.), sera également mise en place dans l'établissement loosois du 21 août au 24 novembre 2023,

à raison de 245 heures de cours et 140 heures de stage en entreprise pour une douzaine de places. Les réunions d'informations relatives à cette formation second œuvre auront lieu les 27 juin (à Lens, Pôle Emploi) et les 11, 18 et 25 juillet dans les locaux du CFP Apprentis d'Auteuil. ●



44 | NANTES

Dooitch livre en express aux artisans

Un service qui facilite le quotidien des artisans tout en contribuant à la décarbonation des centres villes, c'est ce qu'ont imaginé Julien Visonneau et Adrien Devenyns, amis de quinze ans, en créant l'application Dooitch. Fils d'artisan et lui-même artisan tout corps d'état durant douze ans, le premier a l'expérience métier, tandis que le second a un double vécu en commerce et informatique. Ils ont ensemble conçu une solution simple qui répond aux aléas que rencontrent régulièrement les professionnels du Bâtiment, afin de leur éviter de perdre temps et argent lors d'un déplacement imprévu au comptoir. Dooitch se propose de les livrer sur chantier dans un délai compris entre 30 et 90 minutes, dans le périmètre de l'intra périphérique nantais. Une livraison assurée par une société de coursiers, à vélo ou en vélo cargo, avec la possibilité de transporter jusqu'à 250 kg de charge (placo, ballon d'eau chaude...).

Ce service de livraison fonctionne en semaine de 7 h à 18 h et le samedi matin. Afin de répondre aux principaux besoins des artisans tous corps de métier, Dooitch a constitué une base de 8 000 références disponibles, matériaux et consommables professionnels, et s'appuie sur un partenariat avec une filiale du groupe Saint-Gobain. 2 000 nouvelles références hors groupe Saint-Gobain vont très vite compléter cette offre. L'application se veut simple dans son utilisation et, pour le paiement, chaque compagnon d'une entreprise a la possibilité de puiser dans le porte-monnaie numérique abondé par son patron. La livraison est facturée 9,99 € HT et un système de course offerte pour des euros cagnottés récompense la fidélité.

Au-delà d'une solution réflexe en cas d'aléas, Julien Visonneau et Adrien Devenyns veulent convaincre les professionnels du Bâtiment que Dooitch peut les aider dans l'organisation et l'optimisation des chantiers, pour compléter des achats au plus juste et limiter les pertes. Lancée le 27 mars sur Nantes, l'application a été téléchargée 250 fois en trois semaines. Un partenariat conclu avec la Capeb de Loire-Atlantique va booster son utilisation. Les adhérents du syndicat bénéficieront en effet d'avantages. Les créateurs de Dooitch visent, d'ici à la fin de l'année, 200 à 250 courses chaque jour sur Nantes et les villes situées à l'intérieur du périphérique. Ils souhaitent aller vite dans le déploiement de leur solution dans les 15 plus grandes métropoles françaises, en commençant par Paris dès janvier 2024. ●



Adrien Devenyns et Julien Visonneau ont mis 18 mois pour concevoir la solution digitale de livraison Dooitch.

Ensemble, accélérons l'économie circulaire dans le bâtiment !

Vous fabriquez ou vous distribuez des produits et matériaux de construction et du bâtiment ?

La réglementation sur la fin de vie des produits du bâtiment entre en vigueur : pour vous mettre en conformité, vous devez adhérer à un éco-organisme.

Valobat est l'éco-organisme créé par et pour les acteurs du bâtiment, agréé par l'Etat.

Rejoignez-nous !



Agréé par l'Etat

#fiers d'être Valobat



Adhérez à Valobat !

01 80 83 60 70

valobat.fr/formulaire-d-adhesion-valobat



 **valobat**

BÂTIR ENSEMBLE UN MONDE PLUS CIRCULAIRE



 85 | LA BOISSIÈRE-DE-MONTAIGU

50 ans et des investissements pour LCA Construction Bois

L'histoire de LCA a démarré en 1973 lorsque deux associés, Claude Bonnin et Louis-Marie Charbonneau, décidèrent de créer leur entreprise de construction. L'entreprise familiale est depuis dix ans dirigée par les enfants de Claude Bonnin, Karine, Christophe et Édouard. Elle s'est imposée au fil des années comme un spécialiste reconnu de la construction bois et compte aujourd'hui 84 collaborateurs, réalisant 17,3 M€ de chiffre d'affaires. L'entreprise a su tirer son épingle du jeu en 2022, une année plutôt complexe pour la filiale. En matière d'approvisionnement, maintenir un niveau de

bois français à 75 % s'est avéré compliqué. « Nous avons ouvert les échanges à de nouveaux fournisseurs pour gérer l'augmentation des prix », explique Christophe Bonnin, directeur d'exploitation. Dans ce contexte, LCA est parvenu à augmenter en un an sa part de bois certifié PEFC, passée de 86 à 91 %. Sur un autre front, celui du recrutement, l'entreprise a pu étoffer son équipe de 20 nouveaux collaborateurs malgré les tensions existantes. L'année 2022 a été marquée par un investissement important avec la livraison de l'atelier de fabrication d'ossature bois hors site Wall-E. Opé-

rationnel depuis février dernier, il va permettre de répondre à la forte demande en murs avec menuiseries extérieures, bardage et isolation intégrés, générée par la démarche EnergieSprong. Le marché de la rénovation énergétique est un axe fort du développement et le constructeur va ainsi participer à la réhabilitation en site occupé de 46 logements sur le quartier du Moulin du Bois à Saint-Herblain (44).

Le bâtiment Wall-E accueille sur son toit 850 m² de panneaux photovoltaïques. Leur production permettra de couvrir 68 % de la consommation annuelle d'électricité de LCA et ainsi d'atténuer l'impact de la hausse des coûts de l'énergie. L'année 2023 s'annonce « prometteuse » dans ce contexte, indique l'entreprise



Édouard et Christophe Bonnin, dirigeants de LCA Construction Bois.

dans un communiqué. Elle prévoit de recruter 15 nouveaux profils et 3 alternants sur douze mois et étend ses bureaux de 250 m² pour accueillir ces nouveaux venus. Un des gros chantiers de 2023 sera la construction du collège de Talmont-Saint-Hilaire en Vendée, sur lequel

LCA déploiera son savoir-faire sur la structure bois, les menuiseries extérieures et le bardage bois. « Nous poursuivons notre route pour faire de LCA le leader de la construction bois dans le Grand-Ouest », conclut Édouard Bonnin, directeur opérationnel de l'entreprise familiale. ●

 79 | CHÂTILLON-SUR-THOUET

L'Acem se développe dans la Vienne



En attendant l'ouverture de Poitiers, la coopérative possède déjà un showroom Artipôle à Châtillon-sur-Thouet.

La coopérative Acem réalise 42 M€ de chiffre d'affaires sur les Deux-Sèvres et seulement 7 M€ dans le département voisin de la Vienne. Et pourtant, en termes de population, le second territoire est légèrement supérieur au premier. Autrement dit, l'entreprise spécialisée dans les métiers du bois possède une marge importante de développement sur le 86. C'est une des raisons pour lesquelles elle a investi 1,5 M€ dans la construction, en partenariat avec la vendéenne VST, d'un showroom Artipôle sur Poitiers : « Il ouvrira ses portes en juin », annonce Thierry Jamin, directeur général de l'Acem, qui précise : « Notre objectif est d'apporter un outil de proximité à nos

clients professionnels et répondre aux besoins de la population. À terme, nous espérons monter le chiffre d'affaires sur le département à au moins 30 M€ ».

Ce n'est pas là le seul chantier engagé par la coopérative de Châtillon-sur-Thouet, qui emploie 80 salariés pour 256 adhérents. Créée en 1998, la structure est installée sur un foncier de 10 hectares où elle possède 32 000 m² de surfaces couvertes. Il y a quelques mois, elle a engagé une enveloppe de 7 M€ dans divers chantiers sur son siège social : « En juillet prochain, nous prendrons possession de notre nouveau bâtiment de stockage : 4 000 m² qui nous permettront de développer notre gamme de panneaux. Nous investissons également dans l'acquisition de matériels, de camions ainsi que dans un atelier de découpe », détaille le directeur général qui conclut : « Avec notre développement, nos bureaux sont devenus trop petits. Nous allons les refaire l'année prochaine en construisant 1 200 m². L'investissement va se chiffrer entre 3 et 4 M€ ». ●

 67 | ILLKIRCH-GRAFFENSTADEN

Actiblocks, des ateliers pensés pour les artisans

On n'y pense pas souvent, les artisans et TPE trouvent difficilement des locaux adaptés à leurs besoins. Partant de ce constat, le promoteur Jabo Promotion (5 salariés – CA de 30 M€) a développé pour eux son concept d'Actiblocks, "acti" pour activité professionnelle et "blocks" pour petite unité de travail. « Les artisans qui collaborent avec nous – peintres, électriciens, menuisiers, plaquistes etc., des entreprises entre 300 k€ et un million de CA – nous racontaient leurs difficultés pour se loger », expliquent les associés Achour Jaourhari et Khelifa Bounyar, qui ont donc conçu à leur intention des modules de 100 à 190 m² comprenant un espace de garage pour la camionnette, un atelier-stockage et une mezzanine-bureau, à quoi s'ajoute un parking extérieur avec éventuelle borne de recharge, le tout au sein d'un lot d'une quinzaine de modules sé-

curisé par une clôture. « Au total, 70 % de l'espace sont destinés directement à l'activité professionnelle », poursuivent les deux associés. Côté technique, tous les fluides sont amenés dans le local, à charge pour l'occupant de les répartir à l'intérieur comme bon lui semble. Chaque block est construit en ossature et bardage métalliques avec une isolation en laine de roche de 11 cm, et une fibre minérale en toiture végétalisée à 30 %. Les eaux pluviales sont récupérées et resti-

tuées sans tout-à-l'égout. La porte mesure 3,5 mètres de haut et le dallage peut supporter une charge de deux tonnes. Il est également possible de jumeler deux modules. Pour un module, il faut compter entre 140 et 190 k€ selon la taille. Pour l'heure, Jabo Promotion a livré 16 Actiblocks au Nord de Strasbourg (à Lampertheim) en juin 2022, réalise actuellement une seconde offre au Sud (à Illkirch) et projette un troisième pôle au Nord également (à Bischheim). ●



Les modules Actiblocks installés à Lampertheim.



Les Halles du Brézet, le "food court" à la mode

Ouvertes depuis fin février, les halles du Brézet sont un exemple réussi de reconversion de friche industrielle en lieu de restauration. Quatre jeunes entrepreneurs clermontois sont à l'origine de ce projet pour lequel ils ont emprunté 4 M€ à deux banques. Ils voulaient implanter un « food court », un concept qui

permet en Asie et aux États-Unis de faire manger le plus de personnes en un temps record. Ce n'est pas pour rien que la zone du Brézet, où 570 entreprises emploient 18 000 salariés, a été choisie. « L'ancien magasin de peinture Centror, puis Tollens destiné aux pros était amianté. Les matériaux toxiques contenus dans

les 2 300 m² de bâtiments des années 1970 ont été retirés et nous n'avons gardé que les IPN. Tout a été refait (toit, extérieurs, isolation, sol, plafond, électricité, réseau). La dalle a été rehaussée de 50 cm pour faire passer les réseaux. Le complexe de toiture a été changé et la charpente a été renforcée pour recevoir des pan-

neaux photovoltaïques. » C'est Gregory Launier (Cap coordinations) qui a sélectionné les entreprises locales pour des travaux qui ont duré 18 mois.

Durant la pause de midi, trois services peuvent s'enchaîner en deux heures pour les commerçants qui préparent les plats ou les pizzas dans des corners. « Les locataires ne sont que des Auvergnats indépendants dont la plupart ont des restaurants en centre-ville ou en périphérie. » Le weekend de l'ouverture, 6 000 personnes sont venues découvrir les lieux et 700 couverts ont été servis sur un espace de 900 m². À l'avenir, ce food court deviendra un lieu branché où seront organisés des événements. Les propriétaires ont conservé la gestion des bars qui fermeront tard et pourront retransmettre des matchs. ●

Agent d'assurances et immobilier, Nicolas Barvin s'est inspiré du food court d'Amsterdam.



54 MAXÉVILLE

Came France ouvre une 9^e agence



Came France, groupe spécialisé dans l'automatisme d'ouverture, de contrôle d'accès et de la domotique, vient de s'installer sur le site Saint-Jacques de Maxéville. Neuvième en France, cette nouvelle agence entre dans la stratégie de croissance nationale basée sur la création de pôles d'activités régionaux.

88 ÉPINAL

Walter Stores & Volets s'installe

Le réseau Walter Stores & Volets vient d'ouvrir sa 14^e antenne régionale dans la zone commerciale d'Épinal. Sur un showroom de 400 m², on peut y découvrir sa gamme de stores extérieurs, de brise-soleil orientables ou encore de pergolas bioclimatiques.

Plot Console

SIP

SYSTÈME SÉCURISÉ SUR TOUT TYPE DE TERRAIN*

PRÉSERVE LES AVOISINANTS SOUS TERRE ET VISIBLES

CONFORME AUX NORMES & RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR

SYSTÈME D'INFRASTRUCTURES PRÉFABRIQUÉES EN LIMITE DE PROPRIÉTÉ
LA LIMITE N'EST PLUS UN OBSTACLE

RECTOR
Pour plus de détails
www.rector.fr | info@rector.fr | LinkedIn

* l'étude de sol G2 est préconisée



63 | COURNON-D'AUVERGNE

Mobilité en centre-ville : quelques solutions à la loupe

Pour anticiper les restrictions de circulation en centre-ville, la FFB a réuni les acteurs de la mobilité : représentants de concessions, opérateurs comme Vateas, organismes proposant des solutions alternatives pour installer des bornes de recharge, ou des conseils avec l'outil My Mov. À partir du 1^{er} juillet, les PL et VUL non classés (catégorie N) ne pourront plus circuler dans le centre de Clermont-Ferrand, puis ce sera au tour des Crit'Air 4 et 5 en 2027. « Comme les véhicules qui ne seront pas en Crit'Air 1 ne pourront plus accéder au centre-ville, Renault Trucks a sorti sa palette de petits utilitaires comme le fourgon Master (entre 62 000 et 68 000 € HT) pouvant recevoir une caisse basculante tribenne », explique un commercial du concessionnaire local Faurie. « On demande au client quel usage il a



L'ID Buzz de Volkswagen a actuellement une des meilleures autonomie.

du VUL et quelle distance moyenne il couvre quotidiennement. On s'occupe des démarches administratives, l'artisan pouvant avoir 4 000 € d'aide et bénéficier d'un suramortissement au niveau des impôts. »

Si le Kangoo est déjà bien diffusé, le Trafic Van E-Tech 100 % électrique arrive d'ici quelques mois. Il aura une autonomie en cycle mixte WLTP de 240 km, sera proposé en deux longueurs (5,08 m et 5,48 m) et deux

hauteurs (1,967 m et 2,498 m) avec un volume allant de 5,8 m³ à 8,9 m³.

Iveco, par l'intermédiaire des Éts Martenat, a présenté le Daily hybride (52 000 € HT, soit 4 000 € de plus que la version

diesel), un 3T5 avec un moteur essence, fonctionnant aussi au gaz comprimé, ayant une autonomie de 350 à 400 km. « Le client peut avoir une station mobile branchée au gaz de ville. » Rappelant le Combi et les véhicules de loisirs, l'ID Buzz de Volkswagen, plus petit que le Crafter et livrable en 4 mois, retient l'attention. « Démarrant à 50 000 €, cet utilitaire pouvant servir pour le travail et les loisirs a une autonomie de 420 km. » Pour permettre aux artisans d'anticiper et de renouveler leur flotte, les bonus, primes et surprimes à la conversion et les aides (État, région, collectivités locales) peuvent aller jusqu'à 9 000 € (poids supérieur à 1 760 kg) ou 16 000 € (accordés par exemple par Saint-Étienne Métropole pour une fourgonnette retrofit électrique). ●



86 | MIGNÉ-AUXANCES

OSB : le nettoyage par drone en complément du négoce

Ce n'est pas son métier premier. En effet, comme revendeur de produits pour le second œuvre du Bâtiment, l'entreprise Objectif Service Bâtiment (OSB) de Migné-Auxances n'avait pas vocation à mettre en place un service de traitement de surfaces par drone. Et pourtant, c'est bien ce que Jérôme Beauquin, qui a repris OSB en octobre dernier, vient d'inaugurer. « L'idée est simple : comme négociant, on distribue des produits biosourcés pour le traitement des toitures, façades... je trouvais dommage de ne pas aller plus loin dans leur exploitation ». Partant de ce constat, il se rapproche d'une société locale spécialisée dans les drones. « Avec elle, nous avons créé un appareil sur mesure, made in France, répondant à nos exigences et plus technique que ce que l'on peut trouver sur le marché », se félicite le nouveau P-dg.

Très attaché à l'environnement et au circuit court, Jérôme Beauquin



Le nouveau patron d'OSB veut faire de Clean Drone une activité à part entière.

a prévu que l'utilisation de son appareil soit neutre sur l'environnement : « En plus de ne pas présenter de risques pour la nature, nos produits ne nécessitent pas d'utiliser l'eau potable pour le rinçage, la pluie s'en charge ». Pour aller plus loin, le dirigeant prévoit même d'équiper le camion d'intervention de panneaux photovoltaïques permettant de recharger le drone. Le développement de cette activité, baptisée Clean Drone, s'inscrit également dans une logique de proximité avec la volonté de créer des agences afin de mailler le territoire national. L'activité a été officiellement lancée

début mai et l'entreprise a déjà reçu ses premières commandes : « Nous avons des demandes sur les Deux-Sèvres et la Charente-Maritime pour de grandes surfaces de toitures agricoles. Comme nos produits sont sans danger, les exploitants ne craignent pas qu'ils puissent éventuellement entrer en contact avec les fourrages stockés sous les toitures des hangars que nous allons traiter. La communauté d'agglomération de Grand Poitiers nous a également contactés, elle va nous confier des chantiers », indique Jérôme Beauquin, qui vise le nettoyage de tous types d'édifices y compris les monuments historiques. « Nous prévoyons d'aller plus loin dans l'utilisation de cet outil. En effet, on peut imaginer, hors saison, d'utiliser le drone pour d'autres travaux comme la détection thermique des bâtiments », conclut le P-dg. Aujourd'hui, OSB affiche un CA de 1,3 M€ (2022) réalisé à 75 % auprès des professionnels. ●



63 | CLERMONT-FERRAND

L'Hôtel-Dieu : un chantier historique

Les travaux de la future bibliothèque métropolitaine (sur 9 571 m² et pour 61,7 M€) sur le site de l'ancien Hôtel-Dieu ont commencé voici plus d'un an et la première pierre a été posée le 31 mai. Installée dans un monument historique, elle s'organisera autour d'un forum central et déploiera des lieux de convivialité : café, amphithéâtre, hall d'exposition, espace numérique, jeux vidéo. Avant qu'il n'ouvre courant 2024, le bâtiment, datant de 1770, maintes fois remanié au fil de son histoire, a été désamianté, déplombé, curé. Présentes durant vingt mois, les entreprises Louis Geneste et Jacquet ont pris en charge les travaux de maçonnerie et le gros œuvre. Les façades en pierre de Volvic (qui ont réclamé plus d'un mois pour installer l'échafaudage et les filets de protection pour le décrépiage) seront restaurées. Pour rénover la couverture, un "parapluie" sera mis en place avant la dépose de la toiture et de la charpente. Les cloisons

des anciennes chambres et des bureaux ont été démolies pour aménager de grandes salles à tous les étages, ce qui engendre énormément de gravats à évacuer à la pelleuse et souvent à la brouette. Plus de vingt corps de métiers interviennent sur le chantier. D'importants travaux assurés par NGE terrassement permettront de créer le socle nécessaire à la construction du forum. Lorsque les pierres usées ou cassées auront été changées et les enduits appliqués, ce sera au tour des sols de retrouver leur éclat. ●



Les façades sont restaurées et un "parapluie" sera posé pour remplacer la toiture et la couverture.

Maukatherm® T iQ+

Panneau sandwich joint debout

Maukatherm® T iQ+ est le seul panneau sandwich de toiture du marché alliant l'esthétique du joint debout ne nécessitant aucune mise en œuvre de voligeage et offrant une performance thermique renforcée. Son installation nécessite 2,5 fois moins de temps que celle d'une couverture de type joint debout classique en zinc.

Maukatherm® T iQ+ dispose en outre d'une gamme complète d'accessoires permettant de parfaire les finitions de votre toiture.

Contactez-nous :

amcfcommercial@arcelormittal.com

Design joint debout
& performance thermique

La fameuse massification de la rénovation énergétique ne pourra se faire qu'avec les artisans. Pour le négoce, il est essentiel de se positionner avec les bons services, au risque, sinon, de voir le marché capté par les grands faiseurs.



© AdobeStock

FOCUS

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE Le négoce au service

La rénovation énergétique s'impose comme le relais de croissance majeur pour les acteurs du Bâtiment. Mais le parcours reste complexe pour les artisans. Accompagnements sur les aides, formations, offres produits... Autant de services que le négoce doit construire pour ses clients. Un vaste chantier.

L'histoire n'est pas nouvelle, mais elle s'emballe. Les efforts du négoce pour capter le marché de la rénovation énergétique s'accroissent sous l'effet de la baisse continue et désormais préoccupante de la construction neuve, et du maintien de dispositifs de soutien plus ou moins généreux pour les travaux liés à l'isolation ou au remplacement des systèmes de chauffage, principalement via MaPrimeRénov' et les certificats d'économie d'énergie (CEE). Ces derniers mois, les enseignes ont multiplié les annonces autour de la rénovation énergétique – ainsi, BigMat qui en fait l'axe principal de son nouveau plan stratégique (voir p. 27). Chez France Matériaux, les actions sont coordonnées depuis 2021 par un "Bureau de la performance énergétique" dont la mission est d'accompagner ses adhérents à se positionner sur les ventes de matériels et matériaux

destinés à ce segment. « La priorité, c'est de former et d'informer les adhérents pour qu'ils comprennent les dispositifs existants, précise Éric Petitdemange, directeur général de France Matériaux. L'objectif est qu'eux-mêmes puissent accompagner les artisans dans les méandres des aides, ce qui n'est pas simple avec une réglementation aussi mouvante ! »

Le principal frein au marché réside en effet dans la complexité des aides. L'arrêt brutal des "coups de pouce CEE", en 2021, a laissé de mauvais souvenirs aux distributeurs, confrontés à un effondrement brutal de certains travaux – plus de 90 % sur l'isolation des combles. Si MaPrimeRénov' bénéficie d'une plus grande stabilité, la mise à

jour sur les dispositifs demande beaucoup d'efforts aux négociants. « Surtout pour les indépendants confrontés à d'autres dossiers chronophages comme la REP », insiste Éric Petitdemange chez France Matériaux. La formation des équipes devient une priorité pour les négociants (voir p. 28), qui réfléchissent aussi à des formats adaptés à leurs clients professionnels. L'autre axe stratégique porte sur les services numériques, avec un double enjeu : informer sur les aides, bien sûr, mais aussi faciliter le choix de la solution technique. La solution de dimensionnement des produits de chauffage Calixta de Wendel doit ainsi prochainement s'enrichir de nouvelles fonction-

nalités autour du DPE et de la rénovation globale (voir p. 27). Là réside peut-être la prochaine étape pour le négoce : prendre le virage des rénovations globales, associant travaux sur l'enveloppe et sur les vecteurs énergétiques, pour maximiser l'efficacité des travaux en même temps que le panier de vente. C'est par exemple le sens du programme RénovActions créé par Denis Matériaux, depuis dix ans l'un des pionniers de l'accompagnement des particuliers sur la rénovation énergétique via le Réseau Énergie Habitat. L'augmentation sensible des aides de MaPrimeRénov' fléchées sur la rénovation globale pourrait être, là encore, un levier majeur. ●

Dossier réalisé par P. Falzon

“L'évolution réglementaire constante est bien sûr une contrainte puisqu'elle impose de se mettre à jour tout le temps. Mais c'est aussi la condition pour réussir le grand chantier de la rénovation énergétique, en adaptant le cadre des aides pour maximiser l'efficacité des travaux.” – Guillaume Loizeaud, directeur du pôle Habitat résidentiel individuel d'Helio

FOCUS DIGITAL

Des outils de simulation en soutien de l'offre



Comment faciliter le passage à l'acte sur la rénovation énergétique ? Les négoceurs développent de plus en plus d'outils numériques pour appuyer leur offre commerciale, auprès des professionnels comme des particuliers. Les porteurs de projets sont la cible principale du simulateur de primes mis en ligne par Geditmat. Partedis propose aussi sur son site internet un simulateur de travaux, avec estimation des travaux et des aides disponibles, et mise en contact avec un professionnel pour définir le programme de travaux. « Au sein du groupe, ce sont 300 personnes qui ont été formées à la démarche Oscar, avec un référent rénovation énergétique par point de vente : un effort engagé depuis plusieurs années, avec une accélération en 2022 », indique Frédéric Colly, le président de Partedis.

Nombre d'enseignes développent aussi des dispositifs spé-

cifiques aux professionnels. Fort d'une quinzaine de services, dont l'outil de simulation de travaux Cap Rénov+, le bouquet "Cedeo Boost" a récemment été étoffé par un nouvel outil, "Ma Prime Facile", qui doit aider les entreprises artisanales à monter en compétences sur les aides, avec des solutions clé en main sur la gestion des CEE et de MaPrimeRénov'. Développé par l'enseigne Wendel, le logiciel Calixta d'études et de dimensionnement des systèmes de chauffage doit prochainement s'enrichir d'une nouvelle fonctionnalité sur l'approche de rénovation globale, avec calcul du DPE, simulation de bouquets de travaux pour estimer les gains en consommation et sur l'étiquette DPE. Objectif : rediriger les clients vers les aides dédiées à la rénovation globale, plus intéressantes notamment pour les ménages aisés qui n'ont pas droit aux subventions sur les travaux à l'acte. ●

Quand BigMat cible les propriétaires bailleurs

Un nouveau plan stratégique sous le signe de la rénovation énergétique : c'est ainsi que BigMat France a résumé son programme d'actions pour la période 2023-2027. L'enseigne multispécialiste (307 points de vente, CA 2022 : 1,3 Md€) cible aussi bien les professionnels que les particuliers, et notamment les propriétaires bailleurs de logements énergivores, sous pression des interdictions progressives de mise en location. « Les nouvelles obligations de rénovation énergétique représentent pour le groupement un important levier de développement économique », résume l'enseigne. BigMat France indique que son accompagnement pourra porter sur le montage des projets, leur financement, mais aussi sur le plan de vente, avec l'intégration récente des produits photovoltaïques (voir page suivante).



LOI
SUR LE
RECYCLAGE

Proposer
des produits
de qualité
à vos clients
c'est votre métier.

En assurer
le recyclage,
c'est le nôtre.

Adhérez sur
ecomaison.com



Fabricants et distributeurs du bâtiment

**Intégrez l'éco-participation
dans vos tarifs !**

Ecomaison vous accompagne :

- mise en conformité réglementaire,
- communication auprès de vos clients,
- organisation de la reprise,
- soutien à l'éco-conception.

Ecomaison, le seul éco-organisme
pour toute la maison

matériaux bricolage jardin ameublement literie jouet textiles/déco

0 801 908 108 (appel gratuit)

FOCUS FORMATION

Des dispositifs pour les collaborateurs et les clients

Comment apporter du conseil sur des dispositifs d'aide en perpétuelle mutation ? Et comment monter en gamme sur la proposition technique ? La formation s'impose aux négoce comme un axe stratégique, à deux niveaux : d'abord à destination des collaborateurs, et dans certains cas au bénéfice des clients professionnels.

En toute logique, c'est avant tout ses salariés que le négoce veut faire monter en compétences. Via son centre de formation "2nd Academy", développé avec le réseau Equip, Algorel met depuis deux ans l'accent sur la rénova-

tion énergétique. Plus de 550 salariés du réseau ont suivi les modules du programme Oscar : le dispositif permet aux négoce de former des référents aide à la rénovation (RAR), dont la mission est d'informer et d'accompagner les artisans pour une meilleure compréhension des aides publiques et privées. Si de nombreuses autres enseignes ont engagé la même démarche, Algorel réfléchit aujourd'hui à créer une offre de modules ciblés cette fois sur ses clients.

Chez Point.P, l'offre de formation se décline aussi en mode numérique, et cherche en priorité à

attirer les artisans vers la qualification RGE. Sur le modèle des applis d'apprentissage du permis de conduire, "Objectif RGE", propose aux professionnels de s'entraîner depuis leur appareil mobile, quand ils veulent, et à leur rythme. Ils sont aussi informés des sessions d'examen organisées près de chez eux, avec la possibilité de passer la qualification en candidat libre. Une offre qui prend tout son sens alors

que le nombre d'entreprises RGE a connu en 2022 une inflexion historique (voir encadré RGE ci-contre). Autre enseigne du groupe SGDB France, Cedeo va un cran plus loin avec son école "19°C", destinée à former 1 500 professionnels sur les marchés émergents du génie climatique : l'un des axes forts est la rénovation énergétique, qui bénéficie d'un module dédié de 70 heures. ●

FOCUS PRODUITS ET SERVICES

Le photovoltaïque en tête de gondole

Autrefois cantonnée à des réseaux spécialistes, la distribution de produits photovoltaïques s'étend ces derniers mois au négoce multispécialiste, en lien avec l'offre dédiée à la rénovation énergétique. Dans son nouveau plan stratégique, Big-Mat promet notamment de nouveaux services en fourni-posé sur le photovoltaïque. En début d'année, c'est Point.P qui annonçait son arrivée sur le photovoltaïque résidentiel, avec une offre marketée (panneaux, kits, packs, accessoires) disponible dans 110 de ses agences, et la formation de 220 ambassadeurs experts en points de vente. De son côté, France Matériaux a profité de son dernier congrès

pour indiquer que son offre à destination des couvreurs allait s'enrichir de nouvelles solutions sur le solaire.

Ces annonces interviennent au moment où les négoce chauffage et électricité montent eux aussi en gamme sur ce marché. Grâce à l'intégration du réseau spécialiste NED en 2022, Téréva propose l'offre "Téréva by Ned", avec une palette de services allant des études de dimensionnement et d'implantation à l'assurance responsabilité civile et décennale. Objectif affiché par l'enseigne : « Accompagner nos clients chauffagistes et électriciens vers la transition énergétique », notamment sur le segment de la rénovation. ●

PAS ASSEZ DE PROS RGE POUR RÉALISER LES CHANTIERS ?

C'est un tournant qui inquiète la profession : en 2022, le nombre d'entreprises porteuses de la qualification RGE, indispensable pour bénéficier des aides liées à la rénovation énergétique a sensiblement reculé pour passer sous la barre des 44 000, contre 47 000 l'année précédente. Un signe inquiétant alors que le gouvernement juge qu'il faudrait, d'ici cinq ans, 250 000 entreprises RGE pour tenir les objectifs de rénovation énergétique.

En charge de la certification, Qualibat rappelle que cette baisse intervient après l'arrêt des "coups de pouce CEE" qui a poussé de nombreux professionnels à se détourner du marché de l'isolation. L'organisme n'en promet pas moins des évolutions pour améliorer son service, notamment via la dématérialisation des démarches et un meilleur accompagnement lors des audits.

© Partecelis



Au sein d'Algorel, plusieurs adhérents suivent les formations du programme Oscar. Objectif : conseiller efficacement les artisans sur les aides.

CHIFFRES

2,6 %

c'est la croissance attendue du marché de la rénovation énergétique en 2023, d'après la FFB.

44 000

C'est le nombre d'entreprises certifiées RGE en 2022, en baisse d'environ 7 % sur un an, selon Qualibat.

2,45 Md€

C'est le budget alloué au programme MaPrimeRénov' pour 2023.

10 000 €

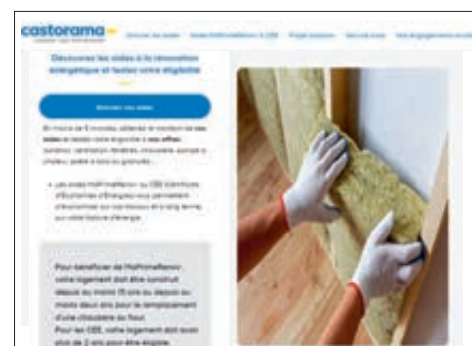
Le montant du forfait "rénovation globale" auquel ont désormais droit les ménages aux ressources intermédiaires.

2025

C'est l'échéance prévue pour l'interdiction de mise en location des logements dotés d'une étiquette énergétique G.

LA GSB EN EMBUSCADE

Diagnostic au domicile du client, proposition de travaux, et même accompagnement sur les dossiers de financement auprès de l'Anah... Déployé dans une relative discrétion, le nouveau service de Leroy Merlin sur la rénovation énergétique ne souffre pas de la comparaison avec certains dispositifs issus du négoce. D'autres enseignes de GSB se lancent, notamment via le numérique : ainsi, Castorama qui propose un simulateur de primes pour aider les particuliers à chiffrer leurs travaux.





NOS SOLUTIONS TOITURE

edilians.com

Former plus
de 200 couvreurs
au solaire
photovoltaïque
par an,
**c'est ça être acteur
de l'éco-habitat.**

C'est ça et c'est aussi vous proposer 8 modèles de tuiles solaires faciles à poser, aussi esthétiques que performantes. C'est encore vous fournir tout l'accompagnement nécessaire, avant, pendant et après leur installation. C'est enfin vous promettre des produits étanches, bas carbone et plus résistants aux changements climatiques.

Nous sommes votre partenaire privilégié. Dans la construction comme en rénovation, vous pouvez toujours compter sur nos solutions de toiture durables et performantes.

DÉCOUVREZ NOS 7 GAMMES POUR L'ÉCO-HABITAT :
Tuiles terre cuite, accessoires fonctionnels, solaire photovoltaïque, isolation, étanchéité à l'air, eaux pluviales, façade.



EDILIANS

Façonnons un avenir durable

Maçonnerie, Isolation	30
Charpente, Couverture, Étanchéité	34
Menuiserie, Fermeture	36
Sanitaire, Plomberie	40
Chauffage, Ventilation, Climatisation	44
Électricité, Éclairage, GTB	48
Peinture, Finition, Carrelage	50
Outils	52

Tous les corps d'état du bâtiment

Vite !

C'EST POSSIBLE !

Plaques de plâtre zéro carbone

Saint-Gobain annonce le démarrage d'une production 100 % décarbonée de plaques de plâtre dans son usine de Fredrikstad, en Norvège (investissement de 25 M€). La décarbonation du processus de fabrication a été rendue possible grâce au passage du gaz naturel à l'électricité d'origine hydraulique, évitant ainsi 23 000 t d'émissions de CO₂ par an. La consommation énergétique du site a par ailleurs été réduite de 30 % par diverses améliorations.

IMPRESSION 3D

XtreeE bétonne aussi à l'étranger

Le spécialiste français de l'impression 3D hors site grande échelle annonce l'ouverture de trois nouvelles unités connectées, opérées par ses partenaires en Suisse, aux États-Unis et au Japon, ce qui porte à 12 le nombre de ses sites dans le monde.

RATIONALISATION

Heidelberg Cement France rebaptise toutes ses marques

Dans le prolongement du changement de nom annoncé par le groupe Heidelberg Materials en septembre 2022, l'entité française du groupe, anciennement Material Cement France, change de dénomination sociale et devient Heidelberg Materials France. Le groupe allemand représente la diversité des activités du groupe, qui vont bien au-delà du ciment. Le développement durable et la transformation digitale sont les deux leviers autour desquels se construit l'avenir du groupe partout dans le monde, dans chacun des métiers. L'ensemble des marques du groupe, au niveau mondial – et donc en France – est désormais rassemblé sous une même bannière, incarnée par un logo commun.

La fin de marques connues et reconnues ?

Jusqu'alors, le groupe s'est développé en France à partir de ses marques locales : Ciments Cal-



cia, Unibeton, GSM pour les granulats et Socli pour la chaux. Concrètement, la marque Heidelberg Materials représente à présent toutes les activités du groupe en France : ciments, béton, granulats et chaux. Les entités juridiques abritant ces différentes activités sont à ce stade conservées. Elles évolueront dans un second temps. Est-ce donc la fin de ces belles marques appréciées par tous les profession-

nels ? Pour Bruno Pillon, président des activités France d'Heidelberg Materials, « dans un monde où les défis dépassent les frontières

toutes nos équipes dans chacun des métiers pour toujours mieux répondre aux attentes de nos parties prenantes – en premier lieu de nos clients – et ainsi contribuer, ensemble, à l'indispensable succès de la transition écologique ».

Une nouvelle signalétique arborant la marque Heidelberg Materials sera apposée aux abords et à l'intérieur des sites de manière progressive à partir des prochaines semaines. De même, la flotte de camions-toupies sera progressivement mise aux couleurs de la marque Heidelberg Materials. ● M. W.

Une cimenterie plus "verte"

Le groupe va investir un peu plus de 65 M€ pour accélérer la décarbonation de sa cimenterie de Bussac-Forêt en Charente-Maritime. Ce projet, soutenu financièrement par France Relance et par la région Nouvelle-Aquitaine, consiste à installer une unité de production d'argile calcinée qui remplacera une partie du clinker dans le ciment. Rappelons que l'argile calcinée atténue considérablement l'empreinte CO₂ du ciment. Ainsi, le groupe Heidelberg Materials devrait atteindre son objectif de réduire les émissions de CO₂ par tonne de ciment de 47 % d'ici à 2030, par rapport à 1990, et d'atteindre zéro émission nette en 2050.

CROISSANCE

Semin attaque le marché de l'isolation biosourcée

ETI-modèle française, Semin, qui va doucement mais sûrement vers ses 200 ans (création en 1838), s'apprête à franchir un nouveau cap pour son développement. Après le lancement en 2022 de la gamme d'enduits "99" constituée à plus de 99 % de matières premières naturelles et labellisée Origine France Garantie, la société va accélérer sa stratégie RSE en se positionnant sur le marché très porteur des isolants biosourcés. Pour cela, elle a ouvert son capital à trois fonds d'investissement (GEI, BPI France et BNP Paribas Développement) à hauteur de 25 millions d'euros. De quoi disposer des fonds nécessaires à des acquisitions qui ont déjà commencé. En effet, Semin vient de racheter la société Buitex (42)

connue pour ses gammes d'isolant issu du recyclage de textile (85 % de jeans). Et il semblerait, aux dires de Philippe et Caroline Semin, dirigeants de l'entreprise éponyme, que ce n'est que le début : « Pour accélérer et aller encore plus vite, plus loin, nous avons choisi des partenaires qui partagent notre vision d'entreprise familiale et qui peuvent s'inscrire dans la durée à nos côtés ».

Une diversification logique

Cette première opération de croissance externe est cohérente à plus d'un titre. D'abord, en raison du fort potentiel de ventes d'isolants avec la massification attendue de la rénovation énergétique, le caractère biosourcé d'un produit ajoutant à l'attrait



Caroline et Philippe Semin, lancés avec enthousiasme vers l'isolant biosourcé.

manifesté par une clientèle de plus en plus exigeante à cet égard. Ensuite, la complémentarité des produits utilisés par le cœur de cible de Semin, les plaquistes, qui posent également l'isolation en plus des ossatures et des plaques de plâtre... et les enduits qui vont avec. Enfin, la volonté d'être en ligne avec la stratégie environnementale de

l'entreprise en proposant des solutions et systèmes vertueux en termes d'empreinte carbone et de recyclage des matériaux. Si Semin a décidé de "sacrifier" un peu son indépendance financière, notons que c'est pour la bonne cause. Souhaitons-lui bonne chance dans l'ouverture de ce nouveau chapitre de son histoire. ● M. W.

CIMENT SANS CLINKER

Hoffmann passe à la production verticale



Hoffmann Green Cement s'est fait connaître par sa volonté de décarboner le ciment en développant un processus de fabrication à froid et sans clinker. En moins de 10 ans, l'entreprise de Bournezeau (85) a su s'imposer dans un paysage pourtant très concurrentiel. Il faut dire que la chasse au carbone a bien contribué à son développement et elle a convaincu nombre d'acteurs majeurs du Bâtiment de tester, avec succès, cette nouvelle génération de ciment.

Une usine unique au monde

Cette montée en puissance passe évidemment par la multiplication des sites de production. Après l'unité H1 qui permettait d'atteindre une capacité annuelle de 50 000 t, l'unité H2 vient d'être inaugurée. Cette usine verticale, unique au monde, va quintupler le volume de production, soit 250 000 t de ciment sans clinker. H2 est le fruit d'une multitude de challenges : inventer un processus de production à grande échelle, allier performance industrielle et impact minimum, combiner capacité de production industrielle

et faible empreinte au sol. Le choix d'un modèle de production verticale permet de limiter l'empreinte au sol et de s'inscrire dans les objectifs de "zéro artificialisation nette" (ZAN) fixés par les pouvoirs publics. Cette empreinte au sol restreinte permet aussi une implantation facilitée dans les futures zones de développement avec un besoin foncier limité.

Le concept "vertical" permet également d'utiliser la gravitation pour optimiser la production. En effet, il est plus simple et moins énergivore de transporter des matériaux en poudre par gravitation qu'à travers des convoyeurs ou sur des tapis : moins de perte, moins de poussière, moins d'énergie...

Hoffmann Green a également imaginé un processus de production intelligent et entièrement connecté. L'usine est entièrement pilotable grâce à un programme intelligent global. Cette alliance homme/machine/numérique optimise chaque étape et garantit un standard de qualité élevé. Enfin, l'usine est autonome en énergie à plus de 50 % grâce à l'installation de 12 trackers solaires. ● M. W.

Un site hors norme

Réalisée entièrement en béton Hoffmann Green, H2 est un exemple supplémentaire des performances de ces nouveaux ciments. Conçue par Ibaud Hamburg et construite par les équipes d'Eiffage Génie Civil en coffrage lissant de 1,80 m, H2 est une prouesse technique. Une première partie, jusqu'à 20 m, a été réalisée avant la pose de 24 pétales de 15 tonnes chacune, préfabriquées sur site avec un béton issu du ciment H-UKR 0 % clinker, pour former le cône inversé de l'installation. La seconde partie de l'élévation, de 20 à 70 m, a été réalisée en continu pendant 22 jours consécutifs 24 h/24.

Guide de l'artisan

Avec mes astuces et conseils, je vous aiderai sur chaque nouvelle maison.

Pour l'obtenir, rendez-vous dans votre agence la plus proche ou contactez le conseiller Sto de votre région.



www.sto.fr

sto

Bâtir en responsable.

LEGOUEZ



Couvertines • Caniveaux béton et composites • Regards
Extracteurs statiques • Abris de compteurs d'eau
Bacs dégraisseurs • Buses de puits • Appuis de fenêtre...

Retrouvez les produits LEGOUEZ
sur le site www.legouez.fr

BÉTON VERTUEUX

Cemex et Ecocem veulent adapter leurs unités de production



Un nouveau partenariat va lier les deux entreprises pour explorer les possibilités d'utilisation de matériaux cimentaires à faible émission de carbone dans la production de béton, conformé-

mément à la volonté de Cemex de réduire de 55 % les émissions de CO₂ dans ses activités européennes d'ici à 2030. Dans un premier temps, il aura pour objectif de tester des solu-

tions à faible émission de carbone dans 10 unités de production de béton prêt à l'emploi françaises de Cemex ; l'ambition est d'étendre ensuite ce partenariat à d'autres sites en France, puis dans un périmètre plus étendu. Le développement de ces actions avec des acteurs clés de l'industrie tels qu'Ecocem est un pilier important de "Future in Action", la stratégie d'action climatique de Cemex.

Michel André, directeur général de Cemex Matériaux Europe de l'Ouest et président de Cemex France, explique : « Avec l'annonce de ce nouveau partenariat avec Ecocem, Cemex renforce son

engagement en matière de développement durable. Pour atteindre notre ambition globale d'opérer en tant qu'entreprise nette zéro d'ici à 2050, nous devons innover et explorer de nouvelles technologies avec des entreprises qui partagent notre détermination à mener la transition de l'industrie vers une économie circulaire et faiblement

émissive en carbone. La validation de notre objectif global par l'initiative Science Based Targets (SBTi), aligné sur le scénario de 1,5 °C (la voie la plus ambitieuse définie pour l'industrie), souligne notre engagement en faveur d'opérations, de produits et de solutions plus durables ; ce nouveau partenariat en est une illustration ». ● M. W.

Une stratégie globale en 6 points

Cemex a annoncé sa stratégie globale d'action climatique "Future in Action – Engagé dans le Net zéro CO₂" en février 2020, ainsi que des objectifs actualisés en novembre 2022 et, dans ce cadre, ses prévisions d'ici à 2030 sont les suivantes :

- Être en dessous de 430 kg de CO₂ par tonne de matériau cimentaire, ce qui équivaut à une réduction de 47 % ;
- Réduire la teneur en carbone par mètre cube de béton à 165 kg, ce qui équivaut à une réduction de 35 % ;
- Atteindre 65 % de consommation d'électricité propre d'ici à 2030 ;
- Réduire de 30 % d'ici à 2030 les émissions liées au transport (scope 3) ;
- Gérer jusqu'à 40 millions de tonnes de déchets par an d'ici à 2030.
- Les produits Vertua® bas carbone devront représenter plus de 50 % des ventes de ciment et de béton au plus tard en 2025.

SCORE CARBONE

KP1 ajoute un comparateur à "Kalcu"

Dans la poursuite de ses engagements environnementaux, le spécialiste français de la préfabrication améliore les processus de ses sites industriels, l'éco-conception de ses produits ou encore ses services mis à disposition des professionnels. Le développement de la fonctionnalité "Komparateur" carbone, qui enrichit le module Environnement de sa suite logicielle Kalcu, en est une nouvelle illustration.

Inédite et gratuite, cette fonctionnalité permet aux maîtres d'œuvre de comparer simultanément les performances "carbone" de plusieurs systèmes de plancher



ou de mur. Face à des normes constructives de plus en plus exigeantes, elle constitue une véritable aide à la prise de décision lors de la conception des bâtiments. La navigation est simple et intuitive, sur ordinateur, tablette ou smartphone. Il suffit au professionnel d'effectuer sa recherche à l'aide des filtres : par type de plancher (bas, isolant, chauffant/rafraîchissant et intermé-

diaire) et de mur (toute hauteur et R+4), et par niveau de poids carbone par mètre carré visé. Plusieurs systèmes constructifs lui sont ensuite proposés. Une fois sa sélection faite, il retrouve dans la page "Résultats" tous les détails dont l'empreinte carbone, les FDES et les nomenclatures des montages. Autant d'éléments qui facilitent la réalisation de l'analyse du cycle de vie (ACV) d'un bâtiment à intégrer au cahier des charges des appels d'offres transmis aux entreprises. Plus de 70 solutions sont déjà présentes et le Komparateur va s'enrichir au fil du temps. ● M. W.

COMPÉTENCES

Knauf Insulation booste ses formations en ligne

L'école Knauf Insulation, créée fin 2022, à proximité de l'usine de laine de verre de Lannemezan (65), franchit le pas vers la formation numérique avec sa nouvelle plateforme KI Learning. Cette école, conçue pour répondre aux exigences de la rénovation énergétique et favoriser la construction décarbonée, permet de se former aux métiers de l'isolation et de gagner en notoriété en se perfectionnant pour devenir RGE.

Avec KI Learning, Knauf Insulation aidera désormais les professionnels à monter en compétence de façon continue grâce à une solution performante de formation en ligne. Ludique et simple, la plateforme regroupe différents parcours de formation sur plusieurs thématiques : produits, techniques et réglementations. L'école vient par ailleurs de se voir confirmée dans sa certification Qualiopi, importante puisqu'elle



permet aux apprenants de bénéficier des Opco et des Fonds d'Assurance Formation auxquels ils sont éligibles pour les accompagner dans leur formation. À cette occasion, 9 formations gratuites KI Learning sont proposées jusqu'au 25 septembre 2023. À découvrir sur le site internet du fabricant. ● M. W.

SOLUTION ISOLATION

Rockwool insuffle aussi sous rampants

Rockin Bag System est un système d'isolation thermique par insufflation de laine de roche pour rampants de combles aménagés ou aménageables. Il se compose de laine de roche nodulée (Rockin L), du sac Rockbag et d'un adhésif qui permet de fermer l'extrémité des sacs et les trous d'insufflation. La technique consiste à insuffler, à l'aide d'une machine électrique, la laine de roche en vrac dans les sacs Rockbag. L'insufflation est réalisée par l'extérieur après avoir détaillé partiellement en lignes horizontales. Hautement efficace, la laine de roche Rockin L pour l'insufflation garantit d'excellentes performances thermiques avec une conductivité thermique de 0,036 W/m.K et offre en moyenne 3°C de confort thermique en plus, soit 20 % d'économies d'énergies constatées après la pose.

Il s'agit de la seule solution permettant la rénovation de rampants de combles par l'extérieur sans dé-



pose complète de la couverture. Elle est trois à quatre fois plus rapide qu'une isolation de la toiture par l'extérieur. Ce système complet, sous ATEx, est considéré comme une technique courante et s'adapte à tous les types de couvertures et charpentes. ● M. W.

Le sac Rockbag

Il est composé de trois parties :

- Une membrane pare-vapeur valeur sd 20
- Un écran de sous toiture HPV (haute perméance à la vapeur d'eau)
- Une grille de décompression sur 1 côté.

KNAUF

DU 1^{ER} MAI AU
30 JUIN 2023

NOUS PLAQUES DONNENT ENVIE DE CHANTIER



Pour tout achat d'une plaque
PHONIK ou **DIAMANT**
tentez de remporter des cadeaux exclusifs !



▲ La solution pour un
quotidien moins bruyant

▲ Un maximum de bénéfices pour
toutes les pièces de la maison



CHANCE 1 AU GRATAGE

Des goodies.
100% gagnant !

CHANCE 2 AU TIRAGE AU SORT

L'un des 4 iPhone 14



TROUVEZ LES NÉGOCES PARTICIPANTS PRÈS DE CHEZ VOUS



CONSTRUCTION BOIS

MMC solidement planté sur trois pieds

Créé voilà tout juste 20 ans, le groupe MMC, dont fait partie le constructeur de maisons en bois MMC, fait évoluer sa structure. Frédéric Carteret, son président, explique : « Mieux équilibrer le poids de nos différentes expertises au sein du groupe, tel est l'enjeu du repositionnement de nos activités ». Trois axes seront suivis : le neuf, la rénovation et le tertiaire. Le groupe entend s'appuyer sur ses « forces vives et les multiples expertises que les filiales développent » pour faire face aux nouveaux défis que sont l'entrée en vigueur de nouvelles réglementations ou l'objectif de zéro artificialisation nette (ZAN) qui va freiner la construction neuve et favoriser la réhabilitation. Le dirigeant analyse : « La ZAN ne marque pas la fin de la maison avec jardin, mais plutôt la fin du modèle comme nous l'avons connu. Les constructeurs et spécialistes doivent se réinventer pour concilier la nécessité d'une sobriété foncière et la prise en compte des

enjeux environnementaux avec les attentes de qualité de vie des Français ».

Maisons, extensions, rénovations...

Pour y répondre, les deux enseignes CCMIstes du groupe (Ami Bois et Maisons Olmière) projettent le déploiement d'une offre de maisons en bande en Vefa (vente en l'état futur d'achèvement), « apportant une réponse concrète aux enjeux de sobriété foncière ». Elles se repositionneront sur le « milieu de gamme » avec la création de nouvelles lignes de modèles, incorporant de nombreux matériaux bio et géosourcés comme la terre crue. Concernant la réhabilitation (enseigne Rénov'Évolution), y compris les extensions et surélévations, marché où le groupe est présent depuis 5 ans, MMC ambitionne de multiplier par trois son volume d'activité.

La rénovation énergétique, portée par les filiales IMA Bois et



Pour Frédéric Carteret, président du groupe MMC, « les constructeurs et spécialistes doivent se réinventer pour concilier la nécessité d'une sobriété foncière et la prise en compte des enjeux environnementaux avec les attentes de qualité de vie des Français ».

Serge Goacolou, sera également un moteur pour le groupe. Frédéric Carteret souligne : « Nous sommes déjà en mesure de fournir les façades d'ensembles immobiliers de près de 1 000 logements en vue de la réalisation d'une ITE par exemple, grâce au savoir-faire et à la capacité de production de notre usine du Lot-et-Garonne, à Marmande ».

Enfin, du côté du secteur ter-

tiaire qui représente environ 15 % du chiffre du groupe (bureaux, bâtiments médicaux, crèches...), là aussi l'ambition est de mise : l'idée est de multiplier le volume par 2,5 à l'horizon 2025. Et là encore, le président a des idées : « Sur le volet du BtoB, l'une des forces du groupe MMC réside dans son agilité et sa capacité à la fois à se positionner en partenaire fia-

ble sur d'importants projets, mais également en tant que candidat seul sur des opérations d'envergure moyenne. Avec la force dans ce cas d'un interlocuteur unique, maîtrisant la chaîne de production d'un bout à l'autre ». Pour rappel, l'ensemble du groupe génère un chiffre d'affaires de 30 M€ pour un effectif de 140 personnes réparties dans 5 entités différentes. ● G. Noble

Vite !

CONVENTION

La filière étanchéité donne rendez-vous

La convention de l'étanchéité et du bardage, organisée par la Chambre syndicale française de l'étanchéité, se tiendra à Saint-Malo du 8 au 10 juin prochains. L'occasion pour les professionnels d'échanger autour de leurs thématiques et de remettre, pour la première fois, des trophées de l'innovation technique et de l'innovation environnementale. Les vainqueurs seront désignés par le public.



SPONSORING

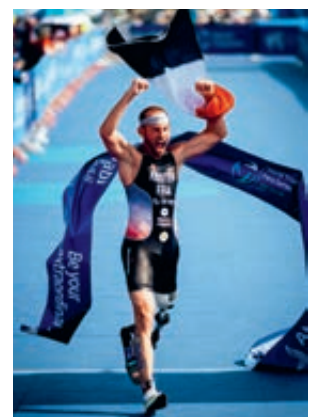
Wienerberger soutient le paratriathlète Jules Ribstein

Le leader mondial de la terre cuite est devenu partenaire officiel de Jules Ribstein, un paratriathlète alsacien, triple champion du monde, en route pour les Jeux Paralympiques de Paris 2024. Leur ambition commune : décrocher l'or et partager leurs valeurs. Pour l'industriel, cette opération s'inscrit

dans le cadre d'une convention de mécénat signée en décembre 2022 avec la Fondation du Sport Français qui vise à « développer et faciliter l'insertion professionnelle et sociale dans et par le sport ». Wienerberger insiste sur la pertinence de ce partenariat qui vient réaffirmer l'un des piliers de sa po-

litique RSE en faveur de la santé et de la sécurité. Plusieurs rencontres entre le paratriathlète et les salariés sont d'ores et déjà programmées, tout au long de l'année. L'entreprise suivra également les compétitions et résultats du sportif et des employés auront la possibilité d'aller l'encourager lors de Jeux Paralympiques.

Wienerberger note que ce partenariat « véhicule également les valeurs de dépassement de soi et d'engagement [...] pour maintenir sa position de leader mondial ». Frédéric Didier, le directeur général de la filiale française, explique : « Jules Ribstein incarne parfaitement ce qui fait nos valeurs et est profondément ancré



dans [nos] gênes : le goût de l'effort, la performance, la passion et le savoir-faire. C'est aussi un retour d'expérience, riche d'échanges autour de l'importance que nous portons à la santé et la sécurité de nos collaborateurs. Pour nous, soutenir Jules Ribstein est donc une évidence. Il est de plus un formidable ambassadeur de la région dans laquelle nous sommes implantés ». ● G. N.

Un palmarès impressionnant

Jules Ribstein, âgé de 36 ans et licencié à l'ASPTT Strasbourg, a subi une amputation de la jambe gauche suite à un accident de moto en 2008. Passionné de triathlon depuis son adolescence, il est parvenu, à force d'entraînement, au plus haut niveau mondial : champion du monde et d'Europe de paratriathlon en 2019, 2021 et 2022. Une performance hors du commun qui a fait de lui l'athlète alsacien handisport de l'année. Il est actuellement 2^e au classement mondial dans la catégorie PTS2 et se prépare à disputer les Jeux Paralympiques de 2024.

INNOVATION

Récupérer la pluie et refroidir la ville

La société Kipoplui se présente comme une pionnière de la récupération, du stockage et de la régulation des eaux pluviales depuis 18 ans. Elle explique avoir consacré ses premières années d'existence à des travaux de R&D dans la filtration et la gestion autonome pour développer des solutions industrielles adaptées. Elle propose aujourd'hui une offre complète allant des études de dimensionnement à l'installation des équipements et aux services d'entretien. Les systèmes sont adaptés à des toitures d'une surface comprise entre 500 et 3 000 m². Ils y captent l'eau de pluie pour divers usages, comme l'arrosage des espaces verts, le refroidissement de panneaux PV ou l'alimentation des toilettes. L'économie réalisée serait de 70 % sur le poste consommation d'eau.



La reconnaissance est venue par l'alliance et l'adossement au groupe français Soprema, lui-même spécialiste des solutions de gestion des eaux de pluie. Kipoplui annonce qu'elle va poursuivre ses efforts de R&D en région Nouvelle-Aquitaine pour proposer des innovations technologiques visant au refroidissement des villes, notamment grâce à Kipogreen, un système de réutilisation des eaux de pluie pour lutter contre les îlots de chaleur. ● G. N.

ÉTANCHÉITÉ

Isosta complète sa gamme de panneaux

Le fabricant français Isosta complète sa gamme Isoit, dédiée à la toiture de vérandas, avec Skin Protect, un parement intérieur isolant. Ce panneau, 70 % plus épais mais 32 % plus léger (1,3 kg/m²), assure le traitement des ponts thermiques et offre un aspect blanc traité anti-choc et anti-rayure qui préserve l'esthétique et la clarté de la véranda. L'industriel le présente comme un « polymère technique » qui élimine le phénomène de condensation pour offrir un meilleur confort, hiver comme été. La



marque précise que le Skin Protect est évidemment compatible avec l'ensemble des panneaux de la gamme Isoit entrechevrons, Isoit Light et Isoit AST Premium, disponible en dimensions 1 200 x 3 000 ; 3 500 ; 4 000 ; 5 000 ou 7 000 mm. ● G. N.

PRIX

La tuile Level RS distinguée

La tuile Level RS d'Erlus a remporté l'iF Design Award 2023 dans la catégorie "Technologie de construction". Ce prix, décerné une fois par an, est la plus ancienne institution de design indépendante. Le jury, composé de 133 personnes, a été séduit à la fois par « le design anguleux » et « la fonctionnalité élevée grâce à un triple emboîtement latéral et de tête ». La tuile garantit ainsi une grande sécurité contre la pluie même pour des pentes de toit très faibles (10°).



Du 15 juin au 15 août 2023

Promo été

sur les volets roulants solaires
(réf. SSL, SSS)



Inscription et modalités sur
velux.fr/protectionchaleur

*Offre limitée à 2 remboursements de 50€ par foyer (même nom, même adresse, même RZE) soit un remboursement maximal de 100€. Offre valable uniquement sur les volets roulants solaires VELUX (réf. SSL, SSS). 100€ remboursés sur les volets roulants solaires VELUX réf. SSS/S003 pour verrière 2en1 (réf. GGL/SGL/S), limité à 1 remboursement par foyer. 150€ remboursés sur les volets roulants solaires VELUX réf. SSS/S005 pour verrière 3en1 (réf. GGL/SGL/S), limité à 1 remboursement par foyer.

Vite!

FABRICATION DE VOLETS ROULANTS

Velux investit 40 M€ en Haute-Saône

Voulu et lancé par Emmanuel Macron en janvier 2018, le sommet "Choose France" se veut « le rendez-vous de l'attractivité économique de la France » auprès des investisseurs étrangers. À Versailles mi-mai, le président de la République a reçu plus de 200 dirigeants de multinationales étrangères pour leur vanter les atouts de la destination hexagonale. Lors de ce 6^e sommet, Lars Petersson, P-dg du groupe danois Velux, a dévoilé le projet de construction d'une nouvelle unité de production de volets roulants à Marnay (70) pour « répondre à la demande croissante des clients européens en matière d'économies d'éner-

gie et de confort thermique ». Montant annoncé : 40 M€. C'est dix fois plus que ce que Velux avait investi en 2019 à Feuquières-en-Vimeu (80) pour doubler la surface de son centre de distribution national.

Ancrage local et cap technologique

À Marnay, le chantier d'extension et de modernisation se déroulera sur deux ans et en deux étapes. Dans un premier temps, 15 M€ sont consacrés à la construction d'une nouvelle unité de production et de stockage (1 200 m²). Ensuite, environ 25 M€ serviront à moderniser l'outil industriel avec l'acquisition d'équipements de production de



10 000 m²

C'est à peu près la surface de la nouvelle unité de fabrication.

« haute technologie ». L'ensemble du projet devrait être opérationnel courant 2025. Sur le site de Marnay, où le groupe estime

avoir « développé une activité industrielle très compétitive », Velux prévoit de créer environ 70 embauches supplémen-

taire, l'effectif actuel étant de 140 postes. Comme le rappelle Lars Petersson, « nos décisions d'investissement ne sont pas orientées vers les grandes zones urbaines, mais plutôt au cœur des territoires. Le nouvel inves-

tissement annoncé à Marnay s'inscrit dans cette

philosophie : un ancrage local avec un rayonnement européen ». Le fabricant confirme d'ailleurs que la France est « l'un de ses marchés clés en Europe ». Dans l'Hexagone, il détient trois autres sites en Haute-Marne, en Haute-Savoie et dans la Somme. ● S. Vigliandi

Vite !

ÉLECTION

Actibaie : nouveau chef de file



Le 16 mai, Philippe Seas (*ci-dessus*) a été élu pour un premier mandat de trois ans à la tête du groupement Actibaie (2 600 adhérents). À 57 ans, Philippe Seas succède à Yannick Michon qui a été président durant deux mandats. Parmi les chantiers qui l'attendent : poursuivre le travail d'accompagnement des industriels et entreprises du Bâtiment sur la décarbonation des activités, la notion de la responsabilité élargie des producteurs et l'émergence de nouveaux modèles économiques avec la RE 2020 et la REP. Autre dossier « majeur », la prise en compte des stores et volets sur le confort d'été entre autres. Le syndicat veut aussi « se tourner davantage vers les problématiques des métiers de l'installateur ».

CONJONCTURE

Le marché des portes d'entrée dans le vert en 2022, mais...

Après un cru 2021 « exceptionnel », le millésime 2022 a été tout aussi porteur... en apparence. Selon le cabinet TBC Innovations*, il s'est posé près de près de 550 000 unités (61% avec un design contemporain) en maisons individuelles et logements collectifs en dépit d'une conjoncture tendue et du contexte inflationniste. La rénovation-réhabilitation demeure toujours le principal débouché de la filière. Si les ventes sur ce segment se sont un peu tassées, « les volumes restent sur un plateau haut ». Mais selon la 6^e édition de l'étude TBC, les 450 entreprises interrogées

(poseurs, distributeurs, constructeurs) jugent que la croissance aura été « très limitée » l'an passé par rapport à 2021.

La rénovation marque le pas

« Face à l'envolée des prix, notamment de l'énergie, les ménages mobilisent de plus en plus de res-

sources. Certains limitent leurs investissements en travaux de rénovation », souligne l'étude. En neuf, c'est l'avis de gros temps. En 2022, le secteur a bénéficié du maintien des mises en chantier de maisons individuelles à +0,8% selon la base Sit@del2 du ministère de la Transition écologique. Les perspectives s'assombrissent

TENDANCES

Sécurité et habitat connecté

L'anti-effraction et la maison intelligente sont au cœur des préoccupations des fabricants qui développent des portes connectées associées à des offres de box domotiques et applis permettant de piloter le logement : déverrouillage des portes, connexion avec l'alarme, contrôle d'accès.



Dans une société où les objets connectés se démultiplient, la porte d'entrée de maison n'échappe pas à cette tendance.

nettement. L'an dernier, les ventes de maisons neuves en diffus ont connu une chute historique de 31% d'après le Pôle Habitat FFB, tandis que les autorisations de permis de construire de maisons ont connu une érosion de 14% à fin décembre 2022. ● S. V.

* Étude portant sur l'activité des 9 premiers mois 2022.

GOUVERNANCE

Nouveau directeur commercial chez K-Line



Vincent Poupin succède à Muriel Faye pour prendre la direction commerciale de la marque.

Passage de relais au sein de la marque phare du groupe Liébot, n° 2 français sur le marché des fenêtres et façades. Après 15 ans passés chez K-Line, Muriel Faye fait valoir ses droits à la retraite et a transmis le 1^{er} juin les clés de la direction commerciale à Vincent Poupin. Âgé de 47 ans, ce dernier a, de son côté,

gravi tous les échelons au sein de l'équipe de vente du fabricant vendéen depuis son arrivée en 2002 : d'abord en tant que commercial, puis à la tête de la région Pays de la Loire en 2008. De janvier 2014 à mi-2021, il a piloté la direction des marchés collectif et tertiaire où il était chargé de développer les "partenaires chan-

tiers". Depuis l'été 2021, Vincent Poupin était directeur des ventes en prévision de ses nouvelles fonctions. Parmi ses missions : déployer « une politique environnementale forte », accompagner « la dynamique d'innovation produits » et assurer « la démocratisation de la digitalisation des approches commerciales ». ● S. V.

DÉVELOPPEMENT

Vie & Véranda mise sur la RSE pour grandir

Fondée en 1984, la marque de vérandas, extensions et pergolas entend confirmer sa place parmi les leaders du marché. Le fabricant basé à Feyzin, près de Lyon, poursuit son essor commercial en misant sur la franchise. Fin 2022, le réseau s'appuyait sur 45 franchisés poseurs. Depuis février, cinq showrooms ont été installés à Chartres (28) et Rennes (35), puis Dôle (39), Niort (79) et Vannes (56). Maintenant, l'objectif est de « passer le cap des 90 agences à

l'échéance de 2030 ». En vue d'intensifier son maillage territorial, le groupe, présidé par Lucas Pioncély, a engagé l'an passé la refonte globale de sa stratégie de développement, d'intégration, de formation et d'accompagnement de ses franchisés.

20

embauches prévues en 2023 au siège du groupe, près de Lyon.

À la clé : de nouveaux plans d'action et un premier round de formations mené du 20 avril à mi-juin. « Cet accompagnement personnalisé et l'animation de notre réseau sont les garants de notre image de marque et de la solidité du réseau », note le dirigeant.

Pour asseoir encore davantage son positionnement premium,

la société rhodanienne va entamer un vaste travail pour coordonner et prioriser les chantiers liés à la RSE. S'il

s'agit d'anticiper les évolutions et tendances du marché en proposant une offre en phase avec le logement de demain (durabilité, confort...), pas question d'occulter les enjeux liés à la préservation des ressources. ● S. V.



Depuis 2020, le chiffre d'affaires du fabricant a bondi de 25 % pour franchir les 45 M€ en 2022.

STRATÉGIE

Gustave Rideau se diversifie

L'an dernier, la société vendéenne a réalisé une « très bonne année » grâce aux produits outdoor dont les ventes ont doublé, et en particulier les pergolas et les carports. En 2023, elle déploie une offre de pool houses (kiosques de piscine) et de cuisines d'été.



ADHÉSION

Sur-Mesure Menuiserie croît

Entre fin avril et fin mai, le réseau de poseurs a accueilli deux adhérents de plus : Ferkho Concept à Abbeville (80) créé en 2014, puis, près d'Uzès, le gardois Côté Sud fondé en 2017. En Haute-Garonne, la société Vignaux, déjà membre de l'enseigne avec une agence à la frontière espagnole, vient d'ouvrir un 2^e site à Montréjeau, dans l'Ouest du département. Un showroom de 180 m² y sera créé.



LA PORTE BATTANTE INVISIBLE ACOUSTIQUE



Le Syntesis® Battant 72 acoustique est disponible en 2 versions, 30 et 34 dB. Des joints isophoniques en rainures latérales et hautes de la porte. Une plinthe automatique insérée en rainure basse de la porte. Un panneau de porte constitué d'une âme en particules compactes.

Plus d'informations sur eclisse.fr



Vite!

SERRURE À MORTAISER

DOM-Metalux va plus loin

S'il dispose déjà d'une large gamme pour le tertiaire, le fabricant de quincaillerie de bâtiment lance Moabi, une nouvelle serrure à mortaiser qui revendique notamment des performances d'endurance et de résistance à la corrosion « deux fois supérieures au référentiel Afnor ». Réversible droite/gauche sans démontage avec entraxe de 70 mm, Moabi se décline en 6 versions dotées d'un axe à 40 ou 50 mm.

RELATION CLIENT

Wibaie : SAV renforcé

La marque du groupe Liébot accélère la digitalisation auprès des installateurs. Après la création de trois configurateurs (Fenêtres-Portes d'entrée, Business et Chantier), un nouveau service sécurisé vise à optimiser le suivi de commandes des SAV. Dorénavant, le client peut réaliser et suivre ses déclarations dans un espace dédié.



COMPÉTITIVITÉ

Deux aquitains primés

Organisée par la région Nouvelle-Aquitaine et BPI France, la 6^e promotion de l'Accélérateur PME-ETI a distingué 31 entreprises de ce territoire dont 2 fabricants de menuiseries : le girondin Sodek et C2R implanté dans le Lot-et-Garonne. Comme les autres lauréats, ils seront accompagnés durant 2 ans pour renforcer leur compétitivité en matière de décarbonation, de transition numérique ou d'économie circulaire.

MONTÉE EN COMPÉTENCE

Schenker Stores étoffe les formations BSO



À la fin de la formation, les pros reçoivent un certificat attestant de leur expertise.

Alors que la protection solaire est devenue essentielle au confort d'été des bâtiments et à la réduction des consommations d'énergie, le groupe suisse dispose d'un centre de formation dédié aux salariés de ses partenaires poseurs. Les installateurs français de la marque en bénéficient aussi. Réunissant une dizaine de pros durant deux jours, les sessions sont consacrées exclusivement aux BSO (brise-soleil orientables). Des modules pratiques permettent de reproduire in situ les gestes dans le respect des règles de l'art : prise de cotes, changement de lames, des coulisses, du moteur, des petites pièces, astuces de réglages

et d'entretien. La partie SAV y prend une part importante grâce aux expériences terrain (pannes, anomalies) remontées par les artisans. Enfin, un module pratique passe en revue la programmation radio des BSO (en moteurs IO, réglage des fins de course, création de centralisation...) et leur dépannage. Selon Christian Koessler, responsable technique de la filiale française, la formation doit assurer aux installateurs de « gagner en efficacité, optimiser les processus d'installation, ce qui se traduit par une meilleure productivité sur les chantiers ». En outre, via une appli, les 25 tutoriels BSO s'enrichissent au fil de l'eau. ● S. V.

TITRE PROFESSIONNEL

Nouvelles dimensions pour le Malu

Publiée au Journal Officiel en mars 2023, la nouvelle version du titre professionnel "Malu" (menuisier aluminium) prend désormais en compte les nouvelles obligations énergétiques et environnementales dans la filière du Bâtiment. Elle intègre aussi l'évolution des métiers autour du digital et de la motorisation, ainsi que des nouvelles règles en matière de prévention, de santé et de sécurité au travail. Selon le SNFA (l'organisation professionnelle représentant les concepteurs, fabricants et installateurs spécialisés dans les menuiseries extérieures et profilés alu) qui a porté le projet avec l'Afpa Toulouse (l'association pour la formation professionnelle des adultes), la mouture 2023 devient

« parfaitement » adaptée aux réalités et à l'écosystème du secteur. Pour Diane Boulmier, chargée des métiers au SNFA, ce référentiel augmenté est « une première réponse aux besoins criants de recrutements de menuisiers aluminium qualifiés ». Il prendra effet le 29 juillet prochain. ● S. V.

DIPLÔME

Deux blocs de compétences

De niveau 3, le titre professionnel Malu concerne la fabrication d'ouvrages en menuiserie alu, ainsi que la pose et l'équipement des menuiseries et fermetures extérieures en alu. Le CAP et le BP Menuisier verre-alu intègrent aussi ces compétences.

BONNES PRATIQUES

Le varois Fimat primé

Axée sur le marché des menuiseries alu, la PME basée à La Seyne-sur-Mer (83) a reçu dernièrement le "Prix des Bonnes Pratiques" décerné par l'Association France Qualité Performance (AFQP) qui dépend du ministère de l'Économie. Cette distinction salue ses efforts et le parcours réalisé dans le domaine de « la création de valeur durable ». Parmi les outils mis en œuvre : le lean management (méthode d'amélioration des processus de production), la RSE et le recours aux circuits courts à 95 % avec ses fournisseurs français qui, eux-mêmes, fabriquent dans l'Hexagone. En outre, Fimat travaille essentiellement pour des marchés locaux : 90 % de ses clients exercent dans un rayon de moins de 150 km. Autre aspect majeur de sa distinction de l'AFQP ? Dans son atelier de La Seyne-sur-Mer, les



En 2021, Fimat a déjà été lauréat du programme Cedre qui évalue le développement responsable des entreprises.

menuiseries Fimat sont produites en majorité avec des matériaux recyclés : entre 75 % et 95 % pour l'aluminium et à plus de 80 % côté vitrages. « Nous remettons en stock toutes les matières premières, composants et accessoires de fin de chantier pour les réutiliser ensuite. Nous recyclons quand cela est possible et réutilisons les emballages reçus pour nos propres besoins d'emballage de nos produits finis », souligne les dirigeants de Fimat. ● S. V.

50

actions concrètes d'amélioration déployées en 2022.

STRATÉGIE

Du changement à la tête d'Atlantem



Bruno Cadudal (à g.) est nommé président d'Atlantem, et Richard Marchant (à dr.) le remplace au poste de directeur général.

L'un est promu, l'autre arrive chez le vendéen Hérige. Début mai, c'est une direction « totalement repensée » que le fabricant a mise en place. Directeur général depuis plus de 21 ans et considéré comme l'« acteur majeur de l'évolution d'Atlantem », Bruno Cadudal en devient le président. De son côté, Richard Marchant (45 ans) lui succède en tant que Dg. Avant de rejoindre le groupe, Richard Marchant a travaillé notamment chez Vallourec

et ArcelorMittal avant de rejoindre le groupe Hérige. Face aux « défis à venir » (prochaines RE, économie circulaire, REP...), il devra, entre autres, piloter la transformation et le développement d'Atlantem en s'appuyant sur un management participatif. Tout en poursuivant l'intégration des derniers rachats (Activence, MGT Menuiseries Bois, Poralu, Coferm'Ing), il devra aussi renforcer « les dimensions innovation, digital et marque ». ● S. V.

Le SALON du BÂTIMENT

100% PRO de la CAPEB

*Le rendez-vous
incontournable
de l'artisanat
du bâtiment.*

*Trouvez toutes
les solutions
pour simplifier
votre quotidien.*

Au programme :

- Une centaine d'exposants
- Des conférences
- Des animations
- Des démonstrations

JOURNÉES PROFESSIONNELLES DE LA CONSTRUCTION

LILLE GRAND PALAIS 20*, 21 & 22 JUIN 2023

** 20 après-midi réservé aux membres du réseau CAPEB.*

Entrée gratuite

INSCRIVEZ-VOUS DÈS
MAINTENANT !



www.jpccapeb.fr

*1^{ère} organisation
patronale
des artisans
au service des
artisans*

 **CAPEB**
L'Artisanat du Bâtiment



CHIFFRES

Le marché de la salle de bains reste au sec... pour l'instant

Les années se suivent et se ressemblent de moins en moins. C'est par ces mots qu'Yves Danielou a introduit la présentation des chiffres du marché de la salle de bains 2022 lors des États généraux de la salle de bains organisés par l'Afispb et ses partenaires (Coedis l'Ameublement français, Evolis, Uniclimate, Gifam, Pôle Action, Gesecc, Le Syndicat du Luminaire, Les Maîtres du Bain et TCO). « Le marché de salle de bains a enregistré une croissance de 1,4 % en 2022, lui permettant de dépasser le seuil des 2 milliards d'euros en valeur mais aussi une baisse des volumes de 7 % par rapport à 2021 », a annoncé en introduction Juliette Lauzac, chargée d'études chez ADD Power. Cette étude prend en compte l'ensemble des produits d'installation dans la salle de bains (WC, bâtis-supports, robinetterie, meubles, etc.) excluant ainsi les accessoires, les miroirs ou les revêtements de sol, par exemple. « Malgré le contexte actuel, le marché est resté en croissance en 2022 mais il faut plutôt comparer avec l'exercice 2019, année de référence avant la crise Covid. En effet, le marché de la salle de bains a connu un véritable boom en 2021 à la suite de la baisse de 2020. Cette année 2022 s'inscrit donc dans une tendance plus modérée avec cette croissance en va-



leur mais cette baisse en volume. En revanche, par rapport à 2019, l'exercice 2022 est en croissance non seulement en valeur (+10 %) mais aussi en volume (+4 %) », souligne Juliette Lauzac. Cette tendance confirme l'envie de la part des ménages de rénover leur salle de bains. ADD Power explique ainsi le ralentissement de l'année dernière par les difficultés actuelles du marché de l'immobilier (en neuf et en rénovation) mais aussi par l'indice de confiance des ménages, en forte baisse tout au long de 2022 d'après l'Insee. Cette croissance de 1,4 % par rapport à 2021 se décompose de manière contrastée avec d'un côté des segments en crois-

sance en valeur par rapport à 2021 et d'autres en régression. Seul le segment des pièces en céramique est resté stable sur les deux dernières années. En ce qui concerne les volumes, hormis les meubles, tous les segments sont en baisse. Et cette divergence se confirme lorsqu'on compare à 2019.

Le négoce maintient son leadership

Au niveau de la distribution, les réseaux professionnels concentrent 67 % du marché avec 1,35 Md€ de chiffre d'affaires. Le réseau grand public capte de son côté, 29 % du marché, tandis que les ventes en ligne atteignent 80 M€, soit une part de de mar-

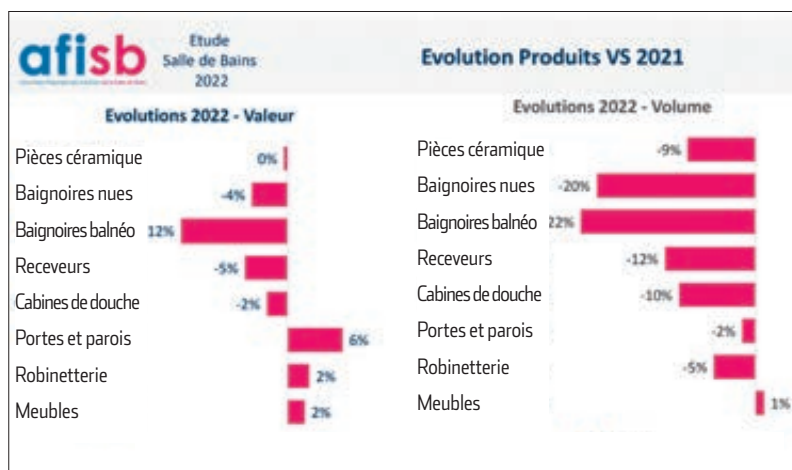
et parois affichent une progression de 6 %, suivies de la robinetterie de +2 % et des meubles, +2 %.

En terme de volume cette fois, 2022 est en légère baisse avec 25,3 millions d'unités vendues, soit un recul de 7 % par rapport à 2021, année historique pour les professionnels qui bénéficiaient d'une conjoncture favorable aux transactions immobilières. Toutefois, là encore, le marché reste en progression avec +4 % de croissance comparé à l'année 2019.

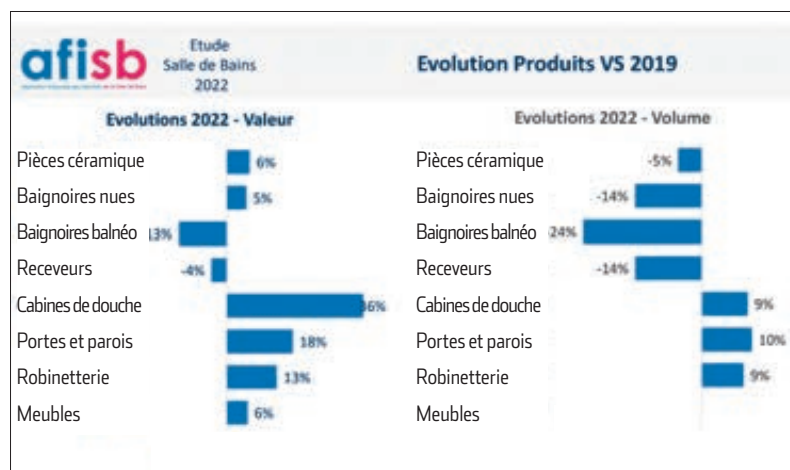
En conclusion de la présentation de cette étude, le cabinet ADD Power a évoqué les tendances de cette première partie de l'année 2023. Si la salle de bains reste l'un des projets de rénovation prioritaire pour les Français, l'exercice actuel pourrait être plus difficile que le précédent. « Malheureusement, le début d'année semble annoncer un décrochage du marché à l'image des autres secteurs du Bâtiment en raison des ralentissements du neuf et de la rénovation », conclut Juliette Lauzac. Décidemment, les années se suivent et se ressemblent de moins en moins. ● J. Becam



Découvrez le détail par famille de produits via ce lien



Évolution des ventes des produits de salle de bains par rapport à 2021.



Évolution des ventes des produits de salle de bains par rapport à 2019.

DOUCHE ZÉRO RESSAUT

Une innovation pour la construction bois

Weber, spécialisé dans les mortiers industriels, Nicoll, fabricant de systèmes de vidage, et Woodeum, acteur du logement bas carbone spécialisé dans la construction bois, ont uni leurs compétences pour développer un procédé innovant permettant la réalisation de douches à zéro ressaut sur plancher bois CLT en travaux neufs. Validé par une ATEx favorable du CSTB, ce système complet est composé des éléments suivants : une structure porteuse en panneau de CLT revêtue, une forme de pente réalisée par le biais de produits Weber, un Système d'Étanchéité Liquide Weber sous avis technique, et enfin un système de siphon de sol Nicoll et son raccordement. Les trois acteurs précisent par ailleurs que l'évacuation des eaux dans le cadre de logements collectifs dans un ou-



vrage à structure bois imposait deux défis : une évacuation verticale traversante dans le plancher évacuant dans le plenum et un dispositif d'évacuation des eaux qui ne soit pas susceptible de dégrader la performance acoustique de l'ouvrage. Cet impératif a été respecté grâce au système de siphon de sol inédit développé par Nicoll.

À l'origine de cette démarche, l'objectif des trois entreprises était de permettre au procédé de gagner en robustesse afin de constituer une solution pérenne parfaitement adaptée à la réglementation et aux contraintes rencontrées sur chantier, sans compromis sur la qualité de l'ouvrage fini et sa durée de vie. ● J. B.

RACHAT

Uponor refuse les avances d'Aliaxis

Dans le précédent *Zepros Bati*, nous vous annonçons la volonté d'Aliaxis, le groupe belge spécialisé dans les tuyaux et canalisations, de racheter le finlandais Uponor dans l'optique de créer un leader mondial des solutions de gestion de l'eau. Le 26 avril, ce dernier a annoncé avoir rejeté l'offre d'Aliaxis, ajoutant que le prix proposé ne reflétait pas la valeur de l'entreprise et ses perspectives à long terme. Entretemps, Aliaxis est devenu le deuxième actionnaire d'Uponor avec une participation de 10,6%.

ROBINETS ÉLECTRONIQUES

Nouvelle gamme chez Rubinetterie Treemme

Le fabricant italien a lancé sa nouvelle gamme de robinets électroniques proposant différentes solutions de design en acier et en laiton. Ces robinets électroniques à poser sur plan sont disponibles en quatre hauteurs différentes dans la collection Ran. En revanche, la collection UP+ propose les variantes à fixer au mur, au plafond ou au sol. En phase de montage, en effet, il est possible de programmer la position de la cellule photoélectrique et la durée du jet d'eau selon ses propres besoins.



Vite!

OBTENEZ VOS PRIMES FACILEMENT, NOS EXPERTS S'OCCUPENT DE TOUT

- > SERVICE CLIENT DÉDIÉ À LA GESTION DE VOS DOSSIERS
- > SIMULATION DES PRIMES CEE ET MAPRIMERÉNOV'
- > PAIEMENT DES PRIMES GARANTI

ma
PrimeFacile



DISTRIBUTION : SANITAIRE CHAUFFAGE, RCS COMPIEGNE 572 141 805, Conception : NIKITA
Exécution : ALTAVIA WETAIL - RCS DE LILLE 420 075 640.

UNE QUESTION SUR NOS SERVICES ?

cedeo.fr

09 72 72 62 60*

*du lundi au vendredi de 09h à 12h et de 14h à 17h (hors jours fériés) ou via notre formulaire

**CEDEO
BOOST**

ÉTATS GÉNÉRAUX DE LA SALLE DE BAINS

"Salles de bains remarquables 2023": les lauréats sont...

Le palmarès des Salles de Bains Remarquables a été dévoilé lors de la 7^e édition des États généraux de la salle de bains, organisés par l'Afisp (Association française des industries de la salle de bains). Cette nouvelle édition a mis à l'honneur 13 nou-

veaux lauréats proposant des solutions design, performantes et innovantes. Ouvert aux fabricants membres des 6 organisations et syndicats partenaires, ce palmarès distingue une palette d'appareils sanitaires, mobilier, robinetterie, luminaires, radiateurs...

« La salle de bains est devenue une pièce maîtresse de la maison et les fabricants réussissent la prouesse, année après année, de proposer des solutions aussi belles que fonctionnelles en phase avec les aspirations des consommateurs. Depuis des

années, les produits récompensés offrent une expérience unique et différenciante aux utilisateurs. Il ne s'agit pas d'un prix récompensant uniquement le design mais prenant de plus en plus compte les critères environnementaux », souligne

Hubert Maitre, secrétaire général de l'Afisp. Cette année, le jury, était présidé par Claudine Penou, journaliste spécialisée dans le domaine de la salle de bains, et composé d'experts et de professionnels du monde de la maison. ● J. Becam

LES GAGNANTS DE L'ÉDITION 2023

TROPHÉE OR

SOLE DE NOBILI



Cette année, le robinet Sole de la marque Nobili se hisse en tête du podium et se voit décerner le Trophée OR du palmarès. Designé par Diego Giromini, ce robinet minimaliste et élégant combine son bec et sa poignée de commande en une seule pièce. Doté d'un mousseur intégré à 5 l/mn de débit, il permet également à ses utilisateurs de réduire leur consommation d'eau.

TROPHÉE ARGENT

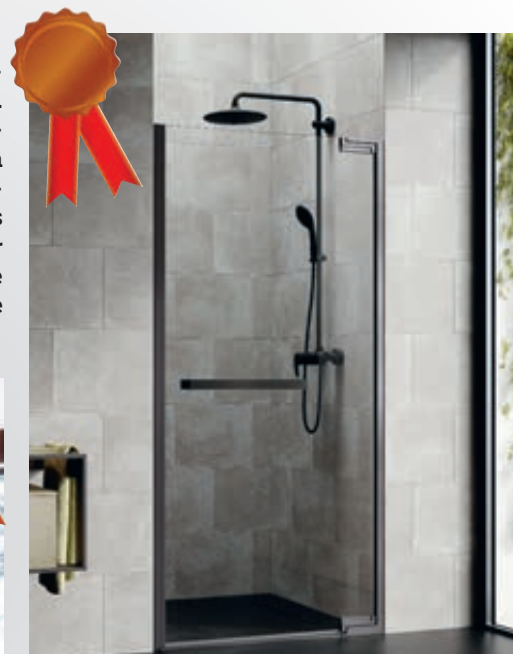
CONCEPT VOYAGE DE DECOTEC

Le Trophée ARGENT de ce palmarès a été attribué à la gamme Concept Voyage de Decotec. Designé par le Studio Masini & Potente, cet ensemble de mobilier associe une douche, un lavabo et une coiffeuse à travers un îlot central design et fonctionnel. L'agencement des différents équipements permet de combiner deux lieux de vie (la chambre et la salle de bains) en un espace répondant aux attentes de l'habitat contemporain.



TROPHÉE BRONZE

N180 DE NOVELLINI



Les parois de douches pivotantes de Novellini, designées par Marco Pellici, remportent le trophée BRONZE. Complètement personnalisables avec 12 choix possibles de finitions, ces portes au design robuste et élégant disposent d'un système d'ouverture avec blocage à 90° et ralentissement en fin de course. Leur nouveau système de fermeture magnétique assure également une étanchéité parfaite.

LES AUTRES LAURÉATS

Mention spéciale du jury : **Sumiko** d'AMBIANCE BAIN ● Catégorie WC : **In wash Insignia** de ROCA ● Catégorie Radiateur fonctionnel : **Rasp** de FINIMETAL ● Catégorie Radiateur design : **Naturel Hug** d'INTUIS ● Catégorie Meuble solution fonctionnelle : **Accura** de BURGBAD ● Catégorie Gamme complète : **Il Bagno Alessi** de LAUFFEN ● Catégorie Bain : **Atolia** d'AQUARINE ● Catégorie ECS/Chauffe-eau : **Egé** d'ATLANTIC ● Catégorie Composants accessoires : **Kit étanchéité** de WEDI ● Catégorie Collectivité : **Axess** de KEUCO.

Kinedo

Concepteur
et fabricant
FRANÇAIS

Kinewall Design

/ panneaux muraux



Nouveauté 2023 : + de 70 décors



LA DOUCHE ÉTANCHE
SANS FAÏENCE
& MADE IN FRANCE

Les nouveaux panneaux muraux **Kinewall Design**, en composite aluminium, apportent style et caractère à toute salle de bain, en un tour de main !
Disponible en 2 hauteurs : 202 ou 250 cm
et 3 largeurs : 100, 125 ou 150 cm.
Ils sont **imprimés et vernis** sur notre site de production près de Nantes (44).

Tous nos produits à découvrir sur [kinedo.com](https://www.kinedo.com)

RENCONTRE

Frédéric Agar prône une croissance rapide et maîtrisée

La parole est relativement rare, donc précieuse. Le président de Bosch Home Comfort France fait un point sur la situation de la filiale française du célèbre groupe allemand. C'était une des surprises révélées au dernier salon ISH : exit Bosch Thermotechnology et place à cette nouvelle identité qui dépasse l'aspect purement technique et positionne l'entreprise vers un confort plus électrique et plus respectueux de l'environnement. « Mais pour le quotidien de l'installateur, rien ne change, explique le dirigeant. Les deux principales marques présentes sur le marché national gardent leur stratégie et leurs cibles. À elm leblanc l'énergie gaz pour le résidentiel. Quant à Bosch, elle est synonyme de multi-énergie sur tous les secteurs d'activités, solutions à très grandes puissances incluses ».

Sécuriser l'avant-vente et l'installation

Au sujet du contexte économique, le sourire est de rigueur au sein de l'entreprise, à l'instar de la majorité des fabricants du secteur CVC. Il faut dire que l'explosion des ventes des pompes à chaleur aérothermiques, qu'elles soient à détente directe ou air-eau profite à presque tous les acteurs. « Le premier trimestre 2023

est encore en croissance par rapport à la même période de 2022, année pour laquelle nous avons surperformé relativement au marché, explique Frédéric Agar. De par notre catalogue, nous avons noté une forte augmentation des ventes de PAC monobloc en rénovation. C'est l'un des résultats de notre travail de fond mené auprès des "fioulistes" qui nous étaient fidèles et qui se sont majoritairement convertis à la thermodynamique. Néanmoins, nous continuons à arpenter le terrain pour persuader les installateurs d'intégrer notre réseau ».

Et pour cela, la société accélère dans le domaine de la formation pour asseoir et améliorer encore l'image de qualité et de sérieux dont jouissent les deux marques. « La formation initiale et surtout continue revêt une réelle importance pour nous, martèle le président. Surtout avec l'arrivée de solutions toujours plus pointues requérant des compétences accrues sur le terrain. Nous sommes très attentifs, lors de la préconisation d'une PAC, au respect du triptyque parfait dimensionnement, installation dans les règles de l'art et mise en service sans défaut. Facteurs qui nous obligent à faire certains choix quant aux entreprises avec lesquelles nous travaillons afin d'éviter les éventuelles déconvenues ».

Il faut dire que les récentes contre-références constatées sont souvent le fruit de chantiers mal préparés et mis en œuvre de façon légère, occasionnant l'insatisfaction des clients qui ne bénéficient pas d'une installation à la hauteur des promesses faites.

Booster la formation

La formation est donc une des priorités pour 2023. Pour cela, un nouveau bâtiment est en train de sortir de terre sur le site de Drancy (93). « Nous mettons 2,5 M€ sur la table pour construire un centre de formation flambant neuf d'une surface de 1500 m². Doté de tous les équipements modernes, il comprendra trois grandes salles dédiées aux PAC air-air, air-eau et aux chaudières. Pour répondre aux nouvelles attentes des professionnels, nous optons pour des sessions de formation plus courtes, plus ciblées, en présentiel bien sûr, mais aussi en ligne. Opérationnel à la fin 2023, ce centre devrait accueillir en année pleine quelque 1000 personnes sur les 2500 que nous formons au niveau national. Nous travaillons aussi à la création d'un outil de dimensionnement des installations résidentielles et moyenne puissance ultraperformant qui devrait être lancé au début de l'année prochaine », complète Frédéric Agar.

Cette stratégie solide et appliquée va permettre à elm leblanc et à Bosch de continuer de se développer en France. Sauf réorientation de la politique gouvernementale vis-à-vis des émissions carbone, la demande de PAC ne devrait pas faiblir pour les années qui viennent. Et le phénomène ne touchera pas que la France, jusqu'à alors numéro un européen des ventes. L'Allemagne, l'Angleterre et l'Italie, par exemple, voient le nombre de pompes à chaleur croître de façon exponentielle. Selon certaines prévisions, le parc de PAC aérothermiques devrait être de 60 millions d'unités en 2030. « Raison pour laquelle nous continuons d'investir au niveau industriel, précise le dirigeant. Une nouvelle usine polonaise sera bientôt opérationnelle grâce à une enveloppe de plus de 250 M€. Elle produira essentiel-



« Notre stratégie industrielle et de montée en compétences des installateurs sont deux de nos chantiers prioritaires pour les années à venir. » - Frédéric Agar, président de Bosch Home Comfort France.

lement des PAC air-eau fonctionnant au R290, fluide qui présente un PRP proche de zéro et qui va remplacer progressivement celles contenant du R32. En France, notre usine de Saint-Thégonnec (29) va également faire l'objet d'un gros investissement visant à multiplier par 4 la fabrication de ballons pour atteindre les 220 000 pièces en 2030 ». ● M. Wast

Focus PAC air-air

C'est une réussite inattendue mais vraiment exceptionnelle. La part de marché de Bosch Home Comfort sur le secteur de la détente directe a été multipliée par 3 en 2022 (par rapport à 2021). Et cette tendance ne s'infléchit nullement depuis le début de l'année. La notoriété de la marque Bosch n'est pas étrangère à ce phénomène. Conséquence directe : une campagne de recrutement à grande échelle est en cours pour répondre à l'importante demande.



CHAUDIÈRES GAZ

Définitivement interdites en 2026 ?

Élisabeth Borne envisagerait, au titre de son plan d'action pour réduire les émissions de GES de 50 % d'ici à 2030 (par rapport à 1990), d'interdire purement et simplement le remplacement des chaudières gaz en parc à partir de 2026... Une disposition que la filière pense inatteignable, d'autant qu'elle semble avoir été "décidée" sans concertation avec toutes les parties concernées. Rappelons

que depuis le 1^{er} janvier 2022, ces générateurs sont prohibés dans la maison individuelle neuve et seront également *non grata* dans le logement collectif en 2025.

La volonté d'imposer à tout prix la pompe à chaleur comme mode de chauffage généralisé, même s'il est impossible de nier ses vertus environnementales, démontre une certaine méconnaissance de la réalité du terrain.

Car malgré quelques expérimentations qui demandent à être définitivement validées, la PAC en collectif reste complexe et coûteuse à installer. En attendant de proscrire définitivement tout chauffage à combustion, certaines pistes temporaires peuvent être explorées comme le développement de la PAC hybride ou l'utilisation à grande échelle de gaz à base de biométhane... À suivre. ● M. W.



RÉSULTATS

Daikin entre croissance et investissements

Daikin Europe N.V. vient d'annoncer une hausse de 20 % de son chiffre d'affaires pour la région EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique) sur l'exercice fiscal 2022 qui s'est clôturé le 31 mars 2023. L'entreprise enregistre ainsi un chiffre d'affaires historique de 5,2 Md€, porté par une forte demande en solutions de chauffage et de climatisation durables. « Les pompes à chaleur étant de plus en plus demandées, nos départements Approvisionnement et Production ont réussi à aller bien au-delà des perspectives initiales, malgré la pénurie des composants. Ces adaptations nous ont permis d'augmenter nos ventes de pompes à chaleur de plus de 150 % par rapport à l'exercice fiscal précédent », explique Takayuki Kamekawa, vice-président Ventes de Daikin Europe.

En 2022, la filiale a poursuivi ses investissements en Europe et, plus largement, dans la région EMEA en réponse à ses objectifs stratégiques de développement de son maillage géographique, afin de gagner en proximité. Ainsi, 90 M€ sont alloués à l'extension des lignes de production au sein de ses usines de pompes à chaleur implantées en Belgique, en Allemagne, en Tchéquie et en Turquie. Un investissement de 300 M€ servira à une nouvelle usine de PAC résidentielles en Pologne, opérationnelle en juillet 2024.

Notons également la construction d'un tout nouveau centre R&D en Belgique, à Gand, d'une capacité d'accueil de 500 collaborateurs. Il disposera de bureaux (13 000 m²), et de plusieurs zones d'essai (4 000 m²). Sa mise en service est prévue pour la fin 2023. ● M. W.



Daikin est parvenue à enregistrer une forte croissance de son activité au cours du précédent exercice malgré la pénurie de composants, les difficultés rencontrées sur la chaîne d'approvisionnement et la crise de l'énergie en Europe.

SOLAIRE

Airwell sort son guide thématique

Parce que l'énergie solaire représente un enjeu majeur pour optimiser la consommation énergétique, diminuer l'impact écologique et économique, tout en ménageant le confort intérieur, Airwell a dédié un guide à cette activité pour permettre aux professionnels de s'informer sur la gamme produits de la marque et se lancer sereinement sur ce segment via des kits thématiques.

Pour le télécharger : www.airwell-pro.fr/wp-content/uploads/2022/10/Guide-Solaire_V13.pdf



On a dit
LIGHT.

diffrent.fr

SEMINE
CE 78
LIGHT
COLLE-ENDUIT POUR JOINTS

PRISE RAPIDE
4H

15 kg

SEMINE
CE 78
Depuis 1973
Light

semin.com

MONDIALISATION

Carrier choisit Viessmann pour se faire une place dans la transition énergétique

C'est "la" surprise de cette fin de printemps : le groupe américain Carrier, séparé d'United Technologies en 2020, a déclaré se porter acquéreur, pour 12 Md€, de Viessmann Climate Solutions, l'entité qui regroupe les activités de chauffage de l'industriel allemand. Une opération transatlantique qui vise à créer « un nouveau champion mondial des solutions climatiques et énergétiques », notamment dans le segment très porteur des pompes à chaleur.

David Gitlin, à la tête de Carrier depuis avril 2021, déclare : « Cette acquisition est une opportunité qui change la donne. Le changement climatique, les exigences de durabilité et les facteurs géopolitiques entraînent une transition énergétique sans précédent en Europe. Accélérée par les réglementations et les incitations gouvernementales, la transition crée une importante opportunité de croissance à long terme. Viessmann Climate Solutions occupe une position unique pour [en] tirer parti grâce à sa marque de premier plan, son canal de distribution hautement différencié et ses offres de produits innovantes. Avec 70 % de son activité constituée de PAC et accessoires associés, de panneaux

solaires photovoltaïques, de batteries et de services, [c'est] un leader essentiel de la transition énergétique en Europe ». L'opération, qui sera menée d'ici à la fin de 2023, sera financée à 80 % en cash et 20 % en actions transmises à la holding familiale Viessmann. Max Viessmann à ce titre, entrera au conseil d'administration de Carrier.

L'alliance de deux poids lourds

L'actuel P-dg du groupe Viessmann veut d'ailleurs y voir plus un « rapprochement » qu'une « absorption ». Dans le long communiqué publié par le groupe allemand, il est question de « partenariat solide » et d'union des forces : « Nous combinons notre domaine d'activité "Climate Solutions" avec Carrier pour construire le prochain champion climatique mondial [...] En combinant nos deux entreprises, nous formons un leader de l'innovation à croissance rapide dans un environnement de marché hautement concurrentiel, à partir d'une position de force ». Le rapprochement présente en effet de nombreux avantages : la combinaison des deux sociétés crée un leader sur les segments CVC résidentiel et commercial en Amérique du

Nord et en Europe, qui bénéficiera également d'une présence en Asie via la marque locale Toshiba Carrier.

Le chiffre d'affaires du nouveau conglomérat devrait dépasser les 15 Md€ pour un effectif de 45 000 personnes (dont 4 Md€ et 11 000 personnes pour Viessmann). « Une configuration solide pour surpasser la concurrence dans le monde entier », s'enorgueillit l'entreprise allemande. Spécifiquement en Europe, Viessmann Climate Solutions, dirigée par Thomas Heim, « deviendra l'un des principaux moteurs de la stratégie de croissance de Carrier dans le domaine du CVC résidentiel et commercial léger », dont le siège restera à Allendorf. Il est attendu que le marché européen des pompes à chaleur soit multiplié par trois, pour atteindre les 13,5 Md€ en 2027. Viessmann Climate Solutions s'appuie sur un réseau de plus de 75 000 installateurs dans 25 pays.

Un avenir radieux

Carrier et Viessmann entendent élargir leur offre de solutions climatiques intégrées pour que leurs clients et partenaires bénéficient « de manière significative d'une gamme de produits plus



Viessmann a récemment annoncé qu'une enveloppe d'un milliard d'euros va être consacrée à des investissements R&D et industriels dans le domaine des solutions climatiques "vertes".

large ainsi que de SAV, de solutions numériques et de services à valeur ajoutée ». Les forces conjointes des deux industriels promettent des capacités de production accrue et des délais de livraison réduits, y compris pour les PAC et systèmes de stockage d'électricité, de PV et de ventilation. Pour assurer la continuité, les deux parties sont convenues de ne résilier aucun contrat dans les 3 ans à venir et de ne pas changer les implantations de sites de production ou de R&D dans les 5 ans (voire 10 ans pour le siège).

Quelques activités resteront en dehors du périmètre de cette immense fusion. Chez Carrier tout d'abord, les activités de sécurité incendie et de réfrigération commerciale seront vendues courant

2024. La sortie de ces deux activités permettra à Carrier d'être plus concentré sur le résidentiel. Le produit de ces cessions servira notamment à financer l'acquisition de Viessmann et à procéder au rachat des titres Carrier auprès de la famille allemande. De son côté, cette dernière conservera un certain nombre d'activités (et 4 000 employés) qui se concentreront « sur l'évitement, la réduction et la capture de CO₂, au-delà du secteur du chauffage, de la ventilation et de la climatisation. La famille Viessmann réinvestira l'essentiel du produit principal du partenariat avec Carrier dans le groupe Viessmann, mais consacrera également un montant important à ses activités philanthropiques ». ● G. N.

Vite !

FORMATION

Hargassner certifiée Qualiopi

Reconnue pour la qualité de ses produits et ses garanties de sept ans sur ses installations, Hargassner France adresse son nouveau dispositif de formation à tous les professionnels du chauffage. L'entreprise forme à l'entretien et la bonne installation d'une chaudière. Depuis 2022, elle propose aux chauffagistes de suivre dans ses concession les formations Qualit'EnR : Qualibois Équipements biomasse vecteur eau, et Qualisol Chauffe-eau solaire individuels, densifiant ainsi son réseau de centres de formations afin d'être agréé RGE.

FORMATION

Comptoir CVC vient d'ouvrir son 8^e centre dédié aux PAC air-eau Yutaki

Ce nouveau centre de formation* agréé Hitachi, situé à Rennes, vient renforcer et

consolider ce concept original des comptoirs Hitachi Cooling & Heating. Depuis plusieurs an-

nées déjà, Comptoir CVC investit dans la formation et dispose d'un formateur dédié au sein du comptoir de Rennes, Fabien Leclerc, qui intervient depuis plus de 5 ans.

Les sessions proposées concernent exclusivement la gamme de PAC air-eau Hitachi, sur une superficie totale de 150 m². Toutes les PAC de la gamme Yutaki sont présentes, et en fonctionnement dans une partie atelier de 90 m² pour assurer la partie pratique. Une salle de cours de 60 m² attenante

permet d'aborder les notions plus théoriques.

Rappelons que chacun des 80 comptoirs agréés, répartis aux quatre coins de la France, sont en mesure d'apporter une réelle expertise technique et de proposer à leurs clients un service de proximité et une offre complète, de l'avant-vente à l'après-vente. Preuve du bien-fondé de cette démarche innovante, 11 nouveaux comptoirs ouvriront leurs portes en 2023. ● M. W.

* 20, rue de la Retardais - 35000 Rennes



Étaient présents à cette inauguration, Blanca Sebastia (vice-présidente et directrice générale Europe Johnson Controls-Hitachi), Pierre Berry (directeur général France Johnson Controls-Hitachi) ainsi que Joël Renault (fondateur de Delta Dore) et Pascal Portelli (président du directoire Delta Dore).

LA SORTIE DE TOIT

- Étanchéité en toiture garantie
- Esthétique parfaite
- En neuf comme en rénovation

LE CONDUIT DE CHEMINÉE

- Bonne évacuation des fumées
- Meilleur rendement de l'appareil
- Sécurité de l'installation

Vous aimez le chauffage bois ?
profitez-en à 100% avec la référence
du conduit de cheminée.

Plus d'infos sur
poujolat.fr

CHEMINÉES POUJOLAT, TOUJOURS LE PREMIER CHOIX !

Fabricant français et leader européen, Cheminées Poujolat est le premier choix des consommateurs qui veulent le meilleur pour leur installation de chauffage en termes de sécurité, de performance, de qualité et d'esthétique.

FABRICANT FRANÇAIS
DEPUIS 1950

cheminées
Poujolat 

poujolat.fr

Vite!

ARMOIRES ÉLECTRIQUES

Finder dévoile ses nouvelles prises



Le fabricant lance ses prises modulaires de la Série 7U pour armoires électriques. La solution proposée est une prise 16 A à installer comme point de tension à l'intérieur d'une armoire ou d'un coffret électrique. Les modèles de la série présentent une tension d'alimentation de 230 V AC et permettent d'optimiser l'espace à l'intérieur de l'armoire grâce à un design compact (45 mm de largeur).

DÉVELOPPEMENT

EverWatt s'ouvre à l'autoconsommation solaire



EverWatt, producteur d'énergie solaire décentralisée, poursuit son développement sur le marché de l'autoconsommation et crée Soleriel, société dédiée à la solarisation des toitures pour les particuliers. Avec le lancement du site commercial et l'ouverture de la première agence à Douains (27), Soleriel a pour ambition d'impulser la transition énergétique dans les territoires, et projette d'ouvrir 20 agences en France d'ici à 2026.

VÉHICULE ÉLECTRIQUE

Schneider Electric à la recharge

Le fabricant lance sa solution de recharge pour véhicule électrique qui, alliée à son application Wiser, permet de maîtriser les factures d'énergie et les émissions de CO₂. Ce nouveau chargeur intelligent est le premier sur le marché à s'intégrer dans un écosystème complet de gestion de l'énergie domestique, permettant de surveiller la consommation d'énergie des véhicules électriques en temps réel. En se connectant à Wiser, les propriétaires maîtrisent tous leurs appareils électriques et surveillent leur consommation avec une seule application.

SMART HOME

HomePilot, la nouvelle marque B2C de Delta Dore

Fin 2021, le groupe Delta Dore avait annoncé son repositionnement stratégique sur le marché du logement individuel et collectif connecté avec la cession de ses entités Smart Building en France et à l'international. Pour renforcer son agilité sur ce marché, le groupe français a également fait évoluer son organisation avec la création d'un nouveau pôle Stratégie & Technologie en avril 2023. Deux décisions qui correspondent aux ambitions de Delta Dore de devenir le leader du smart home en Europe dans les prochaines années. Pour y parvenir, l'entreprise a dévoilé HomePilot, une marque grand public spécifiquement destinée aux bricoleurs souhaitant installer eux-mêmes des solutions simples de maison connectée. Cette nouvelle marque permet à l'entreprise d'adresser l'intégralité du marché, en complément de sa marque Delta Dore installée par des professionnels.



En déployant HomePilot, le groupe se lance pour la première fois sur le marché du B2C. Ce segment des "consommateurs bricoleurs" est en forte progression et représente environ 20 % du marché du smart home en Europe (source Coda 2020). « C'est une étape importante et stratégique au service de notre ambition 2028 : devenir le leader du smart home en Europe. Ce nouvel axe de développement promet de nous positionner sur un nouveau segment de marché. Ainsi, nous nous rapprochons encore un peu plus de

nos clients auprès desquels notre promesse reste inchangée quel que soit le canal de distribution : contribuer à la transition énergétique tout en améliorant le confort de vie », explique Pascal Portelli, président du directoire de Delta Dore.

Une soixantaine de références

Les produits HomePilot couvrent les usages essentiels liés au smart home : la protection solaire, la gestion du chauffage et des éclairages ainsi que la détection d'ouverture. La gamme se

concentre autour d'une soixantaine de références. Purement plug&play, ou facilement installables par une population de bricoleurs, les produits HomePilot sont simples à utiliser et pilotables avec une application dédiée intuitive. Des tutoriels d'installation et un service clients permettent d'accompagner les consommateurs.

Fort du rachat en 2021 de la société allemande Rademacher, Delta Dore s'appuie sur l'expertise e-commerce de sa filiale pour lancer HomePilot en France, en Allemagne, en Espagne, en Italie, et aux Pays-Bas. La gamme est disponible à la vente en ligne depuis son lancement le 22 mai 2023. Elle sera distribuée ultérieurement dans les grandes surfaces spécialisées et les GSB. Les produits HomePilot sont certifiés et garantis 2 ans. Ils sont également pilotables grâce à l'application du même nom. ● J. Becam

ÉCLAIRAGE

Le groupe Lighting Développement en pleine croissance

Créé en 1922 en région lyonnaise à Villeurbanne, Lébénoid est un fabricant spécialisé dans l'éclairage fonctionnel et les produits de connexion électrique. Après avoir pris son indépendance en 2017, l'entreprise est désormais dirigée par Sylvain Palombo et Christophe Bayol à travers une holding baptisée Lighting Développement. Afin d'adresser de nouveaux marchés et de nouveaux territoires, le groupe a racheté Integratech en 2021, puis Sunlux en 2022, respectivement fabricant de luminaires belge et fabricant auvergnat de luminaires fonctionnels spécialisés sur le marché du retail et du commerce. « L'objectif est de sortir de ce marché de niche pour adresser l'ensemble des mar-

chés en capacité de recevoir de l'éclairage fonctionnel : le tertiaire, le sportif, l'industriel, l'outdoor ou encore les bâtiment de santé. Pour l'avenir, l'objectif est de créer un grand groupe européen de l'éclairage fonctionnel », expliquait-il y a quelques mois Christophe Bayol à Zepros.

Présence renforcée en retail et tertiaire

Dans la continuité de sa stratégie d'expansion, Lighting Développement a annoncé l'intégration de Speclair et Specilux au sein du groupe. La société Specilux commercialise des produits linéaires et des spots pour le commerce, des luminaires destinés aux bureaux et aux industries, ainsi que des structures d'éclairage



décoratives spécifiques et fonctionnelles. Speclair est le site de production de ces éclairages, il est doté d'un atelier mécanique de profilage, découpe, pliage et soudage de tôle, d'un centre de peinture ainsi que d'une unité dédiée à la fabrication de cartes électroniques. « Avec cette acquisition, nous augmentons l'étendue de notre positionnement dans le segment du retail et du tertiaire. Nous intégrons des moyens

de productions stratégiques qui offrent au groupe Lighting Développement la possibilité de poursuivre sa croissance, de maîtriser la création de valeur de ses produits » déclare Sylvain Palombo. Dorénavant, le groupe dispose de 5 sites de production (en Ardèche, Bourgogne, Alsace, Auvergne et Tunisie) et renforce son profil hybride, dans sa capacité à sourcer ou à fabriquer les produits de son offre. ● J. B.

WAGO

NOUVEAU



FILS TROP COURTS ?

RALLONGER RAPIDEMENT VOS LIGNES DANS LES ESPACES RESTREINTS

Pas assez longs dès le départ ou mal mesurés lors de la coupe - les fils sont généralement plutôt trop courts que trop longs.

Aucun problème pour la nouvelle borne de connexion 2773 In-line PUSH WIRE®
C'est la solution rapide pour tous les cas de figure.

Elle permet de rallonger rapidement et sans outil les lignes en fils rigides et semi-rigides de 0,75 à 4 mm² dans les espaces réduits : Insérez les fils - C'est fini !

ANNIVERSAIRE

Le groupe Durieu fête ses 100 ans

1923-2023. Un siècle déjà que le groupe Durieu entreprise familiale française devenue, au fil des décennies, un groupe international imagine des produits pour préserver, protéger et embellir. « Nous avons été les premiers à introduire un dégrissant/lubrifiant automobile sur le marché français, le Transyl ; nous avons été des pionniers avec la création et la commercialisation d'un nouveau concept – le saturateur – avec le Textrol ; et encore les premiers à offrir une finition non filmogène aux industriels français ou étrangers de l'industrie du bois - » se félicite Thibaut Durieu, dirigeant d'une entreprise forte de ses gammes iconiques comme le Rustol ou le Transyl notamment.

Aujourd'hui, la volonté est de continuer à innover, insiste Isabelle Durieu, responsable presse : « L'évolution du marché passe par des solutions biosourcées. Nous travaillons donc dessus avec un impératif : gar-



© Jérôme Crochet

Pour l'année de son centenaire, le groupe Durieu a décidé d'accompagner un charpentier tourangeau dans son travail de réception lui permettant de valider sa qualité de Compagnon du Devoir.

der la même efficacité. Il ne s'agit pas de vendre du "marketing vert" mais bien de continuer à proposer des produits performants. C'est d'ailleurs pourquoi nous avons toujours souhaité conserver des produits solvantés à côté de ceux en phase



aqueuse. Chaque solution a ses qualités et répond à un besoin ». Proposer des solutions mais aussi, et surtout, accompagner les utilisateurs, un objectif important pour le groupe qui travaille autour d'une équipe dédiée aux pros d'amont en aval pour prescrire les bonnes solutions, notamment dans la construction bois.

Environnement et mécénat

Avec aussi une politique RSE ambitieuse. Ainsi Durieu plante

des arbres avec Eco Tree depuis 2018 (4 833 à ce jour) et soutient Wings Of The Ocean depuis sa création en 2018 pour dépolluer les côtes, les littoraux et les fonds marins. La célébration du centenaire de l'entreprise était aussi l'occasion d'avoir une action forte en ce sens. Et c'est tout naturellement que Durieu a choisi de devenir mécène du travail de réception (ou "chef-d'œuvre") par lequel Killian Choloux, charpentier (basé à Monts, 37) démontrera ses capacités professionnelles et l'accomplissement de sa formation afin de

devenir Compagnon du Devoir. Ce travail de réception représente la réalisation d'un tréteau composé de deux essences de bois (Chêne et Fresne). Prouesse technique et esthétique, cette réalisation marquera une étape clé de son parcours professionnel. Une initiative qui colle parfaitement à l'ADN de l'entreprise qui a toujours souhaité miser avant tout sur les hommes et les femmes. Avec déjà une prédiction d'Isabelle Durieu : « Nous sommes toujours en mouvement et prêts pour le prochain centenaire ! ». ● F. Guidicelli

AGENDA

La Journée des carreleurs file à l'Est

Après le beau succès de l'édition 2022 qui a eu lieu en Île-de-France, la Journée des car-



releurs organisée par l'UNEC-FFB, met le cap à l'Est. C'est en effet à Cernay (68), le 24 novembre prochain que ce rendez-vous annuel des passionnés de technique aura lieu. Entrepreneurs, conducteurs de travaux, bureaux d'études, économistes, maîtres d'œuvre, architecte, contrôleurs techniques, apprentis du Bâtiment... sont invités à participer en groupe à des ateliers pratiques et à une réunion plénière. Cette journée se clôturera par la soirée des carreleurs, un moment de convivialité voulu par l'UNEC-FFB et ses partenaires, qui se déroulera au cabaret "Le Paradis des sources" à Soultzmatt (68). ● F. G.

Renseignements : 01 40 69 58 20 • contact@unecp.ffbatiment.fr

RECRUTEMENT

Un nouveau directeur de site pour Coulidoor



Après 30 ans dans différents univers du secteur industriel, Christophe Plassard va découvrir celui de l'ameublement chez Coulidoor.

Christophe Plassard a rejoint le groupe Coulidoor en tant que directeur de site à La Verpillière (38). Fort de 30 ans d'expérience dans le secteur industriel, il découvre toutefois le secteur de

l'ameublement. Un changement d'univers qui lui fait dire que toute nouvelle expérience est enrichissante autant pour lui que pour l'entreprise.

Une nouvelle ligne de production à lancer

Un challenge important l'attend dès à présent avec le lancement de la nouvelle ligne de production automatisée permettant d'augmenter la capacité de production de rangements. L'un des enjeux majeurs à court terme pour Christophe Plassard est donc de fiabiliser le processus de fabrication de cette ligne de production afin qu'elle fonctionne à pleine capacité pour répondre à la demande des clients. Cette nouvelle ligne, qui représente un investissement de 6 millions d'euros, devrait être opérationnelle en sep-

tembre 2023. Depuis 1986, il s'agit pour Coulidoor du plus gros investissement de production jamais réalisé. Au-delà de l'objectif d'augmenter la cadence de 5 000 pièces par semaine à 12 000, ce nouvel équipement entièrement automatisé va améliorer la qualité des produits et réduire les délais de fabrication. Avec pour finalité de produire plus avec un impact environnemental moindre. ● F. G.

CHIFFRES CLÉS COULIDOO

- Entreprise familiale créée en 1986
- 47 millions de chiffre d'affaires en 2022.
- 340 collaborateurs répartis sur les 4 sites.
- 100 % fabrication française.

NOUVELLE COLLECTION

Tarkett collabore avec Patricia Urquiola

À l'occasion du Salone del Mobile de Milan, Tarkett a dévoilé la collection Desso & Patricia Urquiola, célèbre architecte et designer. Une collaboration inédite permettant d'allier qualité tactile des textiles et l'attrait visuel des motifs graphiques. Une collection de dalles de moquette entièrement recyclables avec une empreinte carbone très faible.



Vite!



OSMO : LA SOLUTION POUR VOS BOIS EXTERIEURS.

osmo®

osmo
Naturliche Ole-Balle
Lasure Naturelle à l'huile

osmo
Landhulverf
Peinture de Campagne

osmo
Einnachbeiz HS PLUS
Lasure Monocouche HS PLUS

osmo
UV-Schutzbeschichtung
HUILE PROTECTRICE UV

LASURE NATURELLE À L'HUILE

PEINTURE DE CAMPAGNE

LASURE MONOCOUCHE HS PLUS

HUILE PROTECTRICE UV

CONTACT@OSMO.FR

WWW.OSMO.FR

40 000
VISITEURS PROS

1 000
EXPOSANTS

65 000 m²
SURFACE D'EXPOSITION

ARTIBAT
LE SALON DE LA CONSTRUCTION

**LE SALON
DU BTP
100% PRO**

18 | 19 | 20
OCTOBRE 2023

www.artibat.com

Salon organisé par
CAPEB
L'Association des BTP

Suivez-nous sur
f t in i

PARC EXPO DE RENNES

Vite!

ESCABEAU

Centaure 3 en 1

Acteur sur le marché des équipements d'accès et de travail en hauteur, le fabricant français enrichit son offre d'un nouveau modèle multifonctions avec le MX3. Équipement 3 en 1, ce dernier se transforme tour à tour en escabeau, échelle d'appui ou échelle extensible via une commande unique et centralisée.

RANGEMENT

Nouveau sac à dos chez Wiha

Pour permettre aux artisans de garder les mains libres lors du transport d'outils, Wiha a imaginé un sac à dos disponible en deux versions : pour les applications électriques ou mécaniques. Son matériau extérieur 1680 D est solide, résistant et étanche aux éclaboussures. Au total, 77 possibilités de rangement et 30 possibilités de fixations supplémentaires sont disponibles sur cet équipement.

RÉPARATION ET SAV

AEG encore plus Pro

Baptisé AEG Pro Repair Service, le nouveau service de réparation en ligne d'AEG est disponible 24 h/24 et 7 j/7. Il comporte trois étapes. La première pour décrire le problème rencontré, ainsi que les lieux de retrait et de retour de l'outil. Deuxième étape : la collecte et le suivi de l'outil dans un centre de réparation agréé AEG. Le retour de l'outil est la dernière étape. Si le produit n'est plus sous garantie, l'équipe de la marque AEG envoie un devis à valider par e-mail à son propriétaire.

NOUVEAU VIRAGE

Peugeot Outillage en route vers les professionnels

Créé en 2009 et basé près de Tours, Sigma est un groupe spécialisé dans le développement et la distribution d'une large gamme d'outils électriques et à main (bricolage et jardinage) ciblant le grand public. Le groupe détient la société Far Group Europe et Peugeot Outillage. Historiquement tournées vers le particulier, les marques Peugeot et Mejix amorcent ces dernières années un virage avec une offre adressant de plus en plus les pros de la rénovation. D'un côté, Peugeot s'articule autour de trois univers. Avec tout d'abord, l'électroportatif, qui repose sur la plateforme d'outils sans fil sur batterie 18 V Energy Hub comportant une gamme de consommables, et sur une innovation majeure chez Peugeot Outillage : le rénovateur. Cet outil, développé sous marque Fartools pour le grand public, permet notamment de décaper, polir et brosser les bois, métaux et autres matériaux. « Cet équipement a créé un nouveau segment sur le marché de l'outillage électrique : celui du décapage. Ce segment n'était jusqu'à présent pas occupé et il est aujourd'hui un marqueur phare pour nous. De plus en plus de pros de la rénovation utilisent cette machine », confie Christophe Hurel, cofondateur de



Sigma avec son associé Pierre Bertrand.

Diversification

Peugeot décline ensuite une offre pour l'équipement d'atelier : étaux, enclumes, servantes, supports de scies ou encore la nouvelle gamme de caisses à outils empilables Storage Hub. Fabriquées en Europe, ces caisses à outils sont 100 % recyclables et ont été lancées en décembre 2022.

Enfin, la marque jaune et noir propose des machines station-

naires disposant du système ASP. Pour diminuer les contraintes logistiques et la poussière sur le chantier, Peugeot Outillage a imaginé une gamme de machines dotée d'une aspiration intégrée de série. « Le produit est plus compact avec moins de tuyaux et de câbles autour des machines dans une zone plus sécurisée. La récupération des poussières s'opère par une turbine jumelée au moteur ou via un second moteur dédié à l'aspiration. Le système ASP récupère par exemple jusqu'à

97 % des copeaux sur notre raboteuse dégauchisseuse », détaille le dirigeant.

Une première sur Artibat

Peugeot Outillage souhaite désormais s'imposer d'avantage chez les artisans de la rénovation. En 2023, et pour la première fois, la marque a scindé son catalogue en deux versions selon leur utilisation : une pour le particulier, une autre pour le pro. « Dans notre secteur, les marques ne se contentent plus de passer uniquement par la distribution BtoB pour s'adresser aux artisans, elles passent aussi par les CSB. Nous voulons désormais mettre davantage en avant notre offre dédiée aux professionnels. L'une des ambitions est d'être présent

chez les négoce par exemple. Pour l'instant, nous sommes en phase d'apprentissage », précise Christophe Hurel. Même démarche pour Mejix qui a récemment lancé un coupe-carreaux électrique sans eau ni poussière. Il réduit considérablement le temps de nettoyage sur chantier et l'inhalation de poussières.

Autre nouveauté, Peugeot Outillage et Mejix seront pour la première fois présentes sur le salon Artibat en octobre pour se rapprocher encore plus des artisans. ● J. Becam

BATTERIE ET INVERSEUR

Einhell monte en charge

Voilà plusieurs années déjà, la marque allemande d'outils sur batterie et d'équipement de jardin est devenue le seul fabricant à proposer des batteries dotées d'un inverseur d'intensité. En complément de sa batterie 4 et 6 Ah commercialisée en 2020, elle renforce son offre avec la nouvelle batterie de 5 et 8 Ah, qui complète la gamme de batteries

universelles Power X-Change 18 V compatibles avec tous les outils sans fil du fabricant dédiés au bricolage et jardinage, mais aussi aux travaux d'entretien et rénovation de la maison.

L'inverseur permet d'adapter l'autonomie de sa batterie et la puissance de la machine selon les travaux à réaliser. Le système de gestion actif ABS pi-

loté par un microprocesseur intégré préserve les cellules de tout échauffement en pilotant chacune d'entre elles pour éliminer tout risque de vieillissement prématuré de la batterie. Cette innovation va être distribuée sur le site d'e-commerce de la marque, chez les négoce et en grandes surfaces de bricolage. ● J. B.



NORTON CLIPPER INNOVE EN PROPOSANT DES SOLUTIONS DE COMPACTAGE QUI RÉPONDENT AUX BESOINS DES CLIENTS :

paysagistes, entreprises générales du bâtiment, les entreprises de travaux publics.
cette gamme vient étoffer l'offre déjà existante pour le travail des sols.

CFP - COMPACTEURS À PLAQUES VIBRANTES MARCHE AVANT



- 1 Poignées rabattables pour réduire la place nécessaire pour le transport dans des véhicules, et pour un entreposage facilité.
- 2 Le réservoir d'eau en plastique évite le risque de rouille fréquent avec les réservoirs en métal. La large ouverture facilite le remplissage sur site.
- 3 Large barre d'arrosage pour s'assurer que l'eau couvre toute la largeur de la plaque, empêchant ainsi l'asphalte de coller.
- 4 Robinet permettant d'arrêter l'écoulement d'eau pendant le transport.
- 5 Les points de levage et de manutention sont facilement accessibles pour assurer une manipulation en toute sécurité.
- 6 La plaque profilée offre une meilleure maniabilité et réduit le marquage des surfaces lors de la rotation de la machine.
- 7 Roues de transport inclus facilement démontables.

DONNÉES DU PRODUIT

MACHINES	CFP 13W
RÉFÉRENCE ARTICLE	70184608007
CODE EAN 13	5450248768197
PUISSANCE	3,6kW (4,8HP)
MOTEUR	Honda GX160
BRUIT (dB)	103
PLAQUE	Épaisseur de l'acier: 8mm
TAILLE DE LA PLAQUE (mm)	420 x 550
FRÉQUENCE (Hz)	90
CAPACITÉ DE COMPACTAGE (kN)	13
VITESSE (m/min)	22
PROFONDEUR DE COMPACTAGE MAX. (cm)	15-25
RÉSERVOIR D'EAU (L)	9
VIBRATIONS TRANSMISES AU SYSTÈME MAIN-BRAS (m/s ²)	9,2
POIDS (kg)	78
ROUES DE TRANSPORT	Inclus
APPLICATION	Asphalte, pavage et graviers



SYSTÈME D'ARROSAGE PROTÈGE DES CHOCX PAR LE CHASSIS

Retrouvez tous nos produits sur
www.nortonabrasives.com/fr-fr

Vite !

RÉSEAU

Un 78^e Foussier ouvre à Saint-Malo



En cinq mois, le spécialiste en quincaillerie et fournitures industrielles a ouvert quatre agences. Après Périgueux, Caen et au nord de Paris, il a accosté à Saint-Malo (35) mi-mai. Le nouveau site de 600 m² propose plus de 6 000 références stockées. Un showroom est dédié aux EPI. Ce 6^e comptoir breton est géré par quatre personnes (en photo). C'est le 78^e en France.

ARRIVÉES

Trois adhérents de plus chez Nebopan

Après l'entrée du belge Carlier Bois en janvier, le n° 2 du secteur s'implante là où il n'était pas présent jusqu'alors. Il a dernièrement accueilli dans ses rangs le champenois Distribution Panneaux Bois, l'orléanais PHV Bois (10 000 m² de parc à bois et d'entrepôt) et l'alsacien Strub Bois. Nebopan s'appuie sur un réseau de 91 agences (27 adhérents dont 4 belges).

MAILLAGE

Deux nouveaux CD Sud



Racheté par Sonepar à l'été 2022, le spécialiste d'origine marseillaise en CVC et photovoltaïque vient de créer un site à Orange (84), l'autre à Bois-d'Arcy (78). Avec ses 36 agences, CD Sud renforce le maillage territorial et les synergies avec 3C Clim, l'autre réseau de Sonepar axé sur les marchés du CVC.

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ET STRATÉGIE

Des ambitions affirmées pour BigMat

Tandis que les acteurs du Bâtiment appellent le chef de l'État à "sauver le logement !", la coopérative d'indépendants anticipe, de son côté, « un ralentissement de l'activité sur le second semestre 2023 » lié entre autres à la baisse des ventes de logements neufs et des mises en chantier. Dans ce climat plus tendu, elle entend capitaliser sur les nouvelles obligations de rénovation énergétique pour « stimuler son activité auprès des professionnels, mais aussi des particuliers ». Cette seconde cible est jugée « stratégique ». C'est notamment dans ce sens que le groupement a lancé ses concepts Espace Menuiserie (30 points de vente fin 2022) et Espaces Carrelage (20 sites) pour séduire une clientèle plus large.

Dans le cadre du nouveau plan stratégique 2023-2027, BigMat entend « s'imposer comme un acteur majeur de la transition énergétique dans l'esprit de tous ses



Fin 2022, le réseau BigMat recensait 93 adhérents, 307 agences pour 3 400 collaborateurs.

publics ». Raison pour laquelle il va poursuivre le développement de nouvelles gammes de produits ad hoc.

Service fourni-posé

« Comment monter un projet ? Quel financement ? Quels matériaux choisir ? Comment produire sa propre énergie ? Par de nouveaux services dédiés, du conseil et des outils numériques pra-

tiques, notre enjeu est d'apporter des solutions adaptées à l'ensemble de nos clients », détaille Fabio Rinaldi. « Il ne s'agit pas uniquement de continuer à décarboner nos gammes de produits, mais aussi d'aller plus loin, surtout en France, dans l'accompagnement de nos clients, artisans et particuliers, dans leurs projets de A à Z », argumente-t-il. Aussi l'enseigne va-t-elle se déployer

« sur de nouveaux marchés en couplant fourniture et pose ». Les univers ciblés sont notamment le photovoltaïque, la menuiserie, l'isolation ou le carrelage. Un modèle déjà éprouvé par certains acteurs de la profession.

Enfin, la politique en matière de services client se poursuit. BigMat souhaite en effet se positionner en tant que « véritable laboratoire d'idées ». Illustration récente chez BigMat Camon. Cet adhérent de la Somme a installé le concept Béton2Go, une minicentrale à béton en libre-service. ● S. Vigliandi

CONJONCTURE

Un bon cru 2022

Avec 1,3 Md€ de ventes, l'activité de BigMat a bondi de 13 % à périmètre courant. L'enseigne explique ces bons scores par l'arrivée de 20 nouveaux adhérents de toute taille entre 2018 et 2022, entre autres choses.

EMPREINTE CARBONE ET PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE

Rexel distingué pour son Carbon Tracker

Dépôts de brevets, intelligence artificielle, services aux seniors, relation client... Le quotidien *Les Échos* a publié son premier classement des "Leaders de l'innovation". Le but est de valoriser les entreprises les plus innovantes en France et « leur capacité à transformer

leurs domaines d'activité ». Rexel monte sur la première marche du podium dans la catégorie "Commerce de gros et

de détail". « Ce classement reconnaît les efforts du groupe en matière d'innovation, qu'il s'agisse de solutions d'efficacité énergétique et de maîtrise de l'énergie ou de services favorisant le développement des nouveaux usages électriques soute-

nus par la digitalisation », se félicite le distributeur.

Impact environnemental et efficacité énergétique

Trois de ses actions innovantes sont mises en avant. D'abord, la nouvelle solution Carbon Tracker dévoilée lors du salon Rexel Expo

mi-2022. Déjà salué plusieurs fois pour son caractère novateur, le dispositif permet aux clients d'obtenir « une analyse détaillée de l'empreinte carbone des produits tout au long de leur cycle de vie ». Pour chaque produit, Rexel réalise des fiches environnementales en collaboration avec l'Ademe. Ensuite, les actions menées, via sa Fondation pour le progrès énergétique,

pour accompagner « le développement de modèles économiques socialement responsables dans le domaine de l'efficacité énergétique ». Enfin, l'engagement en faveur de la transition énergétique porté par l'électrification est aussi valorisé

par cette première édition des "Leaders de l'innovation". Une manière aussi pour Rexel de témoigner de ses « efforts continus pour anticiper les demandes croissantes du marché tout en adressant les défis environnementaux et sociaux ». ● S. V.

2000

entreprises de plus de 50 salariés sont passées au crible pour désigner les leaders de l'innovation.



RACHATS

SFIC étend sa présence régionale



SFIC s'appuie sur 40 agences, dont 27 sites experts en calorifugeage.

Sur un marché du calorifugeage en croissance régulière depuis plusieurs années, l'enseigne de Saint-Gobain qui adresse les marchés du PPI (plâtrerie, plafonds et isolation) poursuit ses emplettes. Coup sur coup, elle a intégré trois négoce régionaux. Tout d'abord, début avril, deux spécialistes indépendants du calorifugeage sont passés sous son giron : l'occitan GB Isolation et l'alsacien Alsic, tous deux membres du

+10%

C'est la croissance annuelle du marché du calorifugeage

riaux isolants (laine de roche, polyuréthane extrudé, verre cellulaire...) et de transformation. Pour sa part, Laurent Isolation est aussi spécialisé en étanchéité, décoration et architecture.

Ces opérations permettent à SFIC d'offrir un peu plus ses compétences métier dans la transformation, elles sont également stratégiques sur le marché dynamique et porteur du calorifugeage, que le dispositif des CEE a en partie contribué à doper. Si ce segment reste encore une niche avec un chiffre d'affaires évalué entre 135 M€ et 160 M€ par an, SFIC en fait clairement un vrai levier de croissance. Entre 2019 et mai 2023, le nombre de ses agences spécialisées en calorifugeage est passé de 8 à 27 ciblant tant le résidentiel collectif, le tertiaire que l'industrie. ●

S. V.

Un secteur porteur

Tous trois apportent au reprenneur des ateliers de découpe de maté-

* Éozia est un réseau de 8 négoce indépendants axés sur le calorifugeage.

SHOWROOM

Esprit Casa à Nantes

Créé en 1981 par le breton Denis Matériaux, le concept dédié à l'univers du carrelage sort de son bastion historique breton. Une 7^e salle d'exposition vient d'être implantée à Sautron, près de Nantes (44) sur une surface de 600 m², dont 60 m² de libre-service (outillage, consommables). Parmi les services proposés : un espace immersif 3D pour visualiser le résultat final des projets et le service de façonnage (découpe de carreau, réalisations de margelles, entourages de piscines, escaliers...).



FRENEHARD

PLIAGE.FR

NOUVEAU

VOS PLIAGES DU BÂTIMENT

SUR-MESURE !

CONFIGUREZ

DÈS MAINTENANT

VOS PRODUITS !

www.frenehard-pliage.fr

PLUS DE **40** PROFILS

PARAMÉTRABLES EN LIGNE !

COUVERTURE & ÉTANCHÉITÉ

FAÇADE & BARDAGE

MENUISERIE & FERMETURE

Matières et couleurs disponibles en stock

Fabrication française - atelier en Normandie

Espace client et paiement sécurisé

Service client disponible

Click & Collect / Retrait usine

Livraison partout en France

Système

Baumit open

Baumit open est un système d'isolation thermique par l'extérieur novateur. Il facilite l'évacuation de l'humidité à travers le mur extérieur qu'il recouvre.

Ce système est composé d'un isolant en polystyrène expansé breveté dont la perméabilité ($\mu = 10$) est très inférieure à celle du polystyrène standard ($\mu = 40$ à 60). Il ne gêne donc pas les transferts de vapeur d'eau. Baumit open peut être associé à StarTrack, la première cheville qui ne traverse pas l'isolant !

Baumit. Des idées pour l'avenir.

Vite!

PRÉVENTION

Kiloutou distingué



Sur le salon Préventica Paris, fin mai, le loueur de matériel de chantier a reçu le prix "Coup de cœur" du jury pour Kare. Ce dispositif connecté vise à prévenir les collisions engin-piéton. En France, ce type de collision est la 2^e cause d'accident dans le BTP. Kiloutou fait partie des 21 lauréats des prix de l'innovation Préventica 2023.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

ToolStation poursuit son expansion



Arrivé en France en 2014 d'abord avec un site marchand, le distributeur d'origine anglaise (quincaillerie, outillage, plomberie, peinture...) structure depuis quelques années un réseau de comptoirs physiques. Disposant de 45 agences installées essentiellement dans le Sud-Est, il ouvre 4 dépôts de plus d'ici à l'été à Lunel (34), Marseille, Kingersheim (68) et Strasbourg (67).

PARCOURS CLIENT

Un 3^e Legallais

Mi-mai, l'enseigne a ouvert à Vitrolles (13). Déjà implantée depuis 12 ans à Cémenos, à l'est de Marseille, elle couvre maintenant d'Est en Ouest le bassin marseillais. L'ouverture de ce deuxième site de 690 m² est aussi l'occasion d'implanter le nouveau parcours client pour répondre aux besoins d'immédiateté, de conseils et d'expertise attendus par les pros du Bâtiment. Ce concept avait déjà été testé et validé dans les agences de Lyon, Massy (91), Noisy-le-Sec (93) et Caen (14).

MOBILITÉ PROPRE

Téréva s'arme pour livrer en cœur de ville

Dans le cadre de sa feuille de route RSE "Odyssée 2026", le groupe Martin Belaysoud projette de diminuer de 15 % ses consommations énergétiques d'ici à deux ans par rapport à 2021, et 70 % de ses émissions de CO₂ provenant du transport. Téréva, son enseigne de sanitaire-chauffage, opte pour l'électromobilité en vue de réduire l'empreinte carbone, notamment aux niveaux de la logistique et de la flotte de transport interne. Mi-mai, le distributeur a indiqué avoir réceptionné fin avril un premier poids lourd électrique sur sa pla-



Pour continuer à développer sa flotte "propre", Téréva vient de finaliser une commande de véhicules électriques et au biocarburant.

teforme logistique de Pusignan, près de Lyon. Équipé de quatre packs de batteries de 66 kWh chacun, ce véhicule offre « un ex-

cellent compromis autonomie/charge utile/coût de détention », argumente-t-il.

Les rejets de CO₂ géolocalisés

Son prestataire Clovis Location livrera par ailleurs plusieurs autres poids lourds électriques identiques – des Renault Trucks D16 E-Tech – pour compléter le parc automobile de Téréva. Ba-

sés aussi à Pusignan où trois bornes de recharge spécifiques ont été installées, les nouveaux camions permettront de livrer, entre autres, les chantiers dans l'hypercentre de l'agglomération lyonnaise, tandis que ceux rattachés à la plateforme de Ris-Orangis (91) seront exploités dans la grande couronne parisienne. Ces deux territoires commencent à mettre en place des ZFE-m (zones à faibles émissions mobilité).

Autre levier actionné : l'écoconduite. À cet effet, deux salariés sont devenus formateurs et organisent des tournées avec les chauffeurs-livreurs pour les sensibiliser aux bonnes pratiques. Enfin, le distributeur va équiper « la majorité de ses poids lourds » de boîtiers de géolocalisation pour « suivre en temps réel les émissions de CO₂ ». ● S. V.

MAILLAGE TERRITORIAL

Screwfix se renforce dans le nord

En 2023, le concept de bricolage dédié aux pros engage « un déploiement accru » en France. Après avoir lancé son site internet en avril 2021, le distributeur a pris le virage du digital l'an passé. Fin 2022 dans le Nord, il a ouvert coup sur coup

trois dépôts à Wattrelos, près de Maubeuge et Wasquehal. Fin janvier 2023, le discounter est arrivé à Tourcoing et Valenciennes. Mi-mai, il est sorti du département du Nord où siège sa maison mère Kingfisher France qui détient aussi Castorama et Brico

Dépôt. Les 6^e et 7^e comptoirs ont ouvert dans le Pas-de-Calais à côté de Saint-Omer, puis à Calais. Ils se déploient sur un format d'environ 500 m² adapté au marché français à travers « un assortiment court de 11 000 références » avec une offre plutôt



large en plomberie, électricité, quincaillerie, peinture et outillage notamment. ● S. V.

OUVERTURES ET SERVICES CLIENT

Lariviere et LiTT encore un peu plus toulousains

Enseigne du groupe SIG, Lariviere est déjà présente à Toulouse depuis plus de 20 ans. La nouvelle agence située à Aucamville, au sein d'une zone d'activité commerciale et industrielle, est le fruit de la réunion des deux agences initiales : Toulouse Nord (Aucamville) et Tou-

louse Sud (Saint-Lys). Le but : « offrir un meilleur cadre de vie à nos collaborateurs » et mieux répondre aux attentes des clients. Ce site de 2 147 m² est doté d'un entrepôt de stockage de 1 490 m² et répond aux ambitions du groupe en matière de RSE. Il accueille un bassin de

rétenion en phyto-remédiation (utilisation de plantes pour dépolluer des sols, épurer des eaux et assainir l'air). Il est doté de panneaux photovoltaïques en toiture, d'éclairages Led avec détection de présence et de chauffages pilotables à distance. En extérieur, des haies et arbustes ont été plantés.

en cours de déploiement dans l'Hexagone. La formule se veut conviviale, moderne et fait la part belle aux espaces d'exposition sur des zones dédiées pour mieux valoriser l'offre. Le site bénéficie d'une capacité de stockage de 1 500 m², d'une zone extérieure couverte et d'un libre-service pour les produits et accessoires de mise en œuvre, outillage, peinture et EPI. « Ce second point de présence va faciliter la vie des clients du sud de l'agglomération et permettre de répondre aux besoins croissants du dynamisme du territoire qui voit émerger de multiples projets résidentiels et tertiaires », commente l'enseigne. ● M.-L. B.



« AU PLUS PRÈS DES ACTEURS DE LA RÉNOVATION »

Guillaume Loizeaud, directeur général Habitat résidentiel individuel chez Hellio

Allié des Ze Awards du Bâtiment pour la deuxième année, Hellio, par la voix de Guillaume Loizeaud, directeur général Habitat résidentiel individuel, explique cette fidélité pour cet événement : une même vision des enjeux et de ses missions d'accompagnement.

■ Une deuxième année aux côtés des Ze Awards du Bâtiment ?

Avec les Ze Awards du Bâtiment, le groupe Zepros a lancé une très belle initiative qui lui ressemble. Que l'on soit une grande entreprise ou une PME, jeune société ou ancienne, tout le monde a sa chance. C'est aussi une manifestation qui casse les silos, qui décroïsonne les métiers, et qui récompense l'innovation et l'esprit d'entrepreneuriat. C'est un "objet" utile, très riche pour le marché. Notre partenariat illustre une même volonté d'investir toutes les formes d'action au service du développement du marché. Il nous permet de nous positionner au-delà de notre rôle de délégataire, et de démontrer notre mission d'accompagnement des acteurs sur la rénovation énergétique.

■ Les ZeAwards soutiennent les belles initiatives des artisans et distributeurs. L'approche d'Hellio auprès de ces deux maillons essentiels ?

Le premier sujet sur lequel nous nous concentrons, ce sont les artisans, pour les accompagner tout au long du parcours des dossiers d'aides à la rénovation énergétique. Nous avons adopté une nouvelle approche et scindé notre organisation en créant une équipe exclusivement BtoB. Nous ne travaillons pas à distance, mais sur le terrain au plus près de nos clients et professionnels, chaque zone dispose d'un tandem composé d'un conseiller commercial et d'un spécialiste qui gère les dossiers. Sur les CEE, par exemple, nous montons la demande avec l'entreprise, nous en vérifions la validité, et effectuons l'avance de trésorerie. Sur MaPrimeRénov', c'est sensiblement identique. Là aussi, nous aidons l'entreprise à "dérisker" le dossier, et avançons le montant de la prime. Nous entretenons un lien régulier avec l'Anah. Entre nos équipes mutuelles, des points d'avancement hebdomadaire sur les dossiers, nous permettent d'être en ligne avec la réglementation et de comprendre les nouvelles exigences, notamment actuellement, pour mieux accompagner sur un enjeu grandissant, celui de la rénovation globale.

■ Votre rôle avec les négociés ?

Notre missions auprès des distributeurs est complexe car c'est un paysage très diffus, nous avons d'ailleurs des partenariats avec des enseignes. Il faut parvenir à transférer l'information et les compétences dans les agences. Au sein des réseaux, nous nous appuyons sur des points de vente "tête de pont", dans lesquels nous avons formé des collaborateurs. Des spécialistes ainsi dotés d'une culture générale de la rénovation afin de parler et d'épauler leurs clients, avant qu'ils nous transmettent les dossiers de demande. Notre volonté est d'aller plus loin avec le négocié, car il représente une opportunité de toucher d'autres profils d'entrepreneurs.



■ Un vœu pour faire gagner la rénovation en 2023 ?

La machine de la rénovation énergétique est lancée. Certes, il reste des défauts à corriger, mais pour une grande majorité, les travaux réduisent les consommations et apportent des économies d'énergies réelles. On sent actuellement que des prises de positions et des décisions pourraient bloquer cette dynamique. Les "stop and go" dans les dispositifs d'aides ont des effets désastreux pour la transition énergétique, mais aussi pour la santé des entreprises. Dans cette trajectoire de réduction des émissions carbone fixée au Bâtiment, la rénovation est sans contexte la solution la plus puissante et crédible.

Je finirai par un clin d'œil, en disant qu'à l'image de Zepros, dont le modèle est d'apporter directement aux artisans via les négociés, toute l'information utile et gratuite de leur secteur, mon vœu est de simplifier le parcours et d'apporter un accompagnement complet, au plus près des acteurs de la rénovation.



À PROPOS D'HELLIO

Depuis plus de 15 ans, HELLIO est un acteur majeur de l'efficacité énergétique. Pionnier du marché des économies d'énergie en France, le groupe et son bureau d'études intégré permettent à tous les consommateurs de réduire et maîtriser leur consommation d'énergie : particuliers, entreprises, collectivités locales, industriels, agriculteurs... Avec son réseau de partenaires et d'artisans RGE, HELLIO simplifie les démarches et apporte des solutions sur mesure pour tous les types de bâtiments et équipements. HELLIO est l'interlocuteur de confiance de tous les publics avec lesquels il collabore, et apporte des solutions concrètes dans la maîtrise de leur consommation d'énergie.

ze
AWARDS

BÂTIMENT



La sélection des nouveautés

- MATÉRIAUX
- BOIS - MENUISERIE - FERMETURE
- SANITAIRE - CHAUFFAGE
- ÉLECTRICITÉ
- FINITION - DÉCORATION
- QUINCAILLERIE - MATÉRIEL - OUTILLAGE

KNAUF

Dalles acoustiques pour plafond

DANOloft est un nouveau système de dalles de plâtre prêtes à poser conjuguant esthétique et acoustique. Elles se visent directement sur une ossature non apparente, sans enduit ni peinture à réaliser. Leurs microperforations carrées (3,5 x 3,5 mm) vont au plus près des bords de la dalle, procurant une continuité visuelle sur toute la pièce. L'absorption acoustique atteint $w = 0,75$. Composées à 30 % de plâtre recyclé, ces dalles sont proposées en deux dimensions de 600 x 600 mm et 1 200 x 600 mm pour une épaisseur de 12,5 mm. Livrées en blanc (RAL 9003), elles peuvent aussi être personnalisées, par peinture ou impression numérique. La pose s'effectue par vissage bord à bord, sur ossature métallique ou bois, les vis peintes en blanc se dissimulant discrètement dans les perforations.

La simplicité de pose, la continuité visuelle



www.knauf.fr

FRANCE FERMETURES

Motorisation de volets roulants

Disponible dans la gamme de volets roulants rénovation Novasol'R du fabricant, la nouvelle motorisation solaire Well'solaire bénéficie de nombreux atouts : moteur brushless garantissant faible consommation, longévité et fiabilité des composants ; batterie Ni-MH procurant une plus grande autonomie ; panneau solaire monocristallin à haut rendement en verre trempé, parfaitement intégré au caisson et offrant d'excellentes performances de recharge et une forte résistance à la grêle et aux rayures. Ces caractéristiques permettent au moteur Well'solaire d'afficher une autonomie record de 55 jours sans ensoleillement, sur la base de 2 cycles/jour, et une garantie inhabituelle de 8 ans. Les volets peuvent être pilotés de manière individuelle ou groupée avec les télécommandes Kaly, ou encore à la voix grâce aux enceintes connectées Alexa ou Google Nest.

L'autonomie, la garantie de 8 ans, le pilotage à la voix



www.france-fermetures.fr

ALIAxis

Vanne pour réseau d'eau potable

Spécialement conçue pour les réseaux d'eau potable pressurisés ou hors pression, la nouvelle vanne de branchement multi-tours Dav Red Snap permet un raccordement rapide, facile et sécurisé. Fabriquée en polyéthylène, matériau insensible à la corrosion, elle assure une installation durable et sans fuites. Elle est la seule solution deux en un rassemblant le collier électrosoudable et le robinet de prise en charge. Elle s'installe en un seul clipsage, sans vis ni outil, grâce à son système de poignée de serrage et de verrouillage rapide qui dispense de couper le réseau ou d'attendre que celui-ci soit sec pour effectuer le raccordement. Elle supporte une pression maximale de 16 bars pour l'eau et de 10 bars pour le gaz et peut également être utilisée pour l'acheminement d'hydrogène.

Le clipsage rapide sans outils, la compatibilité hydrogène



www.aliaxis.fr

WEBER

Imperméabilisation des fondations



Weber enrichit encore sa gamme d'imperméabilisateurs avec deux produits bitumeux de protection des fondations : weberdry emulfondation, version fluide idéale sur béton banché, et weberdry bitufondation, plus épais, pour blocs à maçonner et supports poreux, adapté également aux collages d'isolants. Ces deux produits au fort pouvoir couvrant forment un film souple homogène empêchant le passage de l'eau. Ils sont prêts à l'emploi et formulés à partir de résines végétales qui neutralisent les odeurs inconfortables des produits bitumeux classiques, un gage de confort pour les applicateurs, d'autant que leur composition sans solvant autorise un conditionnement en seaux plastiques (et non métalliques) plus aisément maniables. Le nettoyage des outils s'effectue à l'eau. Conditionnement en seau de 25 kg.

Conditionnement en seau de 25 kg.

www.weber.fr

TERREAL

Tuile tradition



Le spécialiste des solutions en terre cuite lance une nouvelle tuile de tradition, baptisée Plate Origine, pour une rénovation authentique des toitures anciennes. Produite à l'usine des Mureaux (78) à partir d'argiles locales, cette nouvelle tuile a été développée pour répondre spécifiquement aux contraintes de respect des identités architecturales et patrimoniales des régions Île-de-France, Normandie et Centre-Val de Loire. Elle est disponible en plusieurs coloris : Terroir d'Antan, Longchamp et Sablé Bourgogne. Dotée d'un nez déstructuré et d'un pureau brouillé, cette tuile reproduit l'empreinte du temps et l'irrégularité des toitures d'autrefois, permettant de conserver aux bâtiments rénovés tout leur cachet, tout en simplifiant la pose grâce à ses tenons encastrés.

www.terreal.com

RÉSINEO

Revêtement de sol en extérieur

Résineo Drain, revêtement phare de l'enseigne, se dote d'une nouvelle gamme de 6 coloris baptisée Minerall. Tout aussi perméable et garantissant les mêmes propriétés techniques que les gammes historiques Quartz et Marbre, Minerall est constituée de granulats de pierre roulés, tels des galets de rivière, bénéficiant d'une finition satinée. Véritable alternative à la pierre naturelle ou au grès cérame, elle est principalement destinée à être posée en allées ou bordures de bassins. Ses propriétés drainantes atteignent 50 l/s/m² et elle garantit une haute résistance mécanique au tassement et à l'arrachement, autorisant le passage des véhicules. Elle résiste également aux UV, à la chaleur et à l'humidité.



www.resineo.com

JELD WEN

Kit de rénovation pour porte intérieure



Jeld-Wen, expert en solutions de portes intérieures de décoration, propose Rénové, un système associé à une porte sur mesure qui permet de changer toutes les portes à chant droit (d'épaisseur 40 mm) en conservant l'hublot existante. Il comprend : un montant pour charnières invisibles, un montant gâche pour serrure magnétique, 3 cochonnets avec joint d'étanchéité sur les montants et la traverse, 2 couvre-joints, les vis et bouchons cache-vis, la notice de montage. Ce kit unique pour toute largeur de 630 à 930 mm autorise des vantaux de 2 000 ou 2 090 de hauteur. Réversible pour pouvoir changer le sens d'ouverture, il se pose ultra-rapidement et sans nuisances (bruit, poussières).

www.jeld-wen.fr



La sélection de la rédaction

MÉO

Bloc-baie

MéO lance le bloc-baie Stylbloc qui apporte une solution d'occultation "invisible" côté extérieur et une simplicité d'accès au moteur côté intérieur. Le coffre trappe Stylbloc intégré au doublage de la maçonnerie, d'une esthétique parfaite grâce à la trappe en finition bois, est posé en usine sur la menuiserie bois-aluminium (frappe ou baie coulissante) pour faciliter l'installation. Destiné à la pose en applique intérieure et compatible avec tous les demi-linteaux du marché, ce bloc-baie s'intègre parfaitement dans les différents types de murs (béton banché, brique...), avec un encombrement de H270 mm x P120 mm. Il dispose d'un tablier ajouré et agrafé, avec verrouillage automatique à la fermeture, et d'un treuil débrayable en fin de course. Performance thermique jusqu'à 0,49 W/m².K ; performance acoustique jusqu'à 53 dB.



L'accès aisé au moteur, la finition bois

www.fenetre-meo.com

Le rendez-vous des affaires

Qui conçoit et fabrique ses connecteurs en France ?

Made in France

Notre usine est à Ste-Gemme-la-Plaine, en Vendée.

www.strongtie.eu



DALLMER

Caniveau de douche

CeraFrame Liquid, en acier inoxydable, est spécialement adapté aux revêtements de sol à couche mince, sans joints, appliqués à la spatule. Ce nouveau caniveau de douche au design minimaliste très esthétique garantit la sécurité d'usage, tout en ne laissant apparaître que l'essentiel. Ses contours sont entièrement fermés et le raccordement au corps d'avaloir DallFlex empêche l'humidité de pénétrer sous le revêtement. Imperméable et clipsable, la collerette de ce corps d'avaloir assure une étanchéité optimale selon la norme DIN 18534. Grâce à son siphon anti-odeurs entièrement amovible, CeraFrame Liquid est facile à nettoyer et garantit une hygiène irréprochable. Dimension 270 x 47 mm ; débit d'écoulement 0,93 à 1,05 l/s ; hauteur totale de construction 4,5 mm (étanchéité comprise).



www.dallmer.com

CONTACTS

Nathalie Richard-Mathieu

au **06 69 65 93 83** ou par courriel
n.richard-mathieu@zepros.fr

Virginie Lindo Martinez

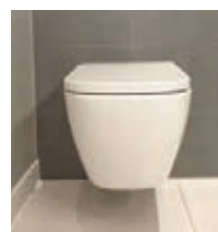
au **06 60 77 49 71** ou par courriel
v.lindo-martinez@zepros.fr

Soyez présents toute l'année dans votre journal !

ALTERNA

WC lavant japonais

Pour répondre à une demande qui se développe en France, Alterna lance, avec Zao Zen, une nouvelle gamme de WC lavant japonais performante et d'un bon rapport qualité/prix (1 745 €). Elle se compose d'une cuvette WC suspendue en céramique sans bride, d'un abattant frein de chute antimicrobien, d'un bras



de douchette extensible en acier inoxydable, d'une buse antibactérienne avec jet massant pulsé et oscillant, autonettoyante avant et après chaque emploi, et d'une douchette WC lavant et douchette dame. Elle propose également le réglage de la température de l'eau, le réglage de la pression en fonction de l'intensité du jet désirée, la fonction séchage, un éclairage Led pour les usages nocturnes et une télécommande intuitive.

www.cedee.fr



La sélection de la rédaction

RIELLO

Chaudière murale à condensation

Le fabricant italien lance Condexa HPR, une chaudière murale modulaire à condensation à haut rendement énergétique, développée en visant la compacité dimensionnelle et la flexibilité d'installation. La configuration autonome ou en cascade (linéaire ou dos à dos) et le rapport de modulation haute puissance (1:8 en installation autonome; 1:32 en cascade) lui permettent de s'adapter à d'importantes variations de la demande de chaleur du système. Elle se compose de quatre modèles de 35 à 70 kW, tous équipés d'un circulateur à débit variable, d'un échangeur de chaleur en acier inoxydable et de brûleurs à prémélange, dotés d'une tête de combustion en treillis métallique et d'un mélangeur air-gaz. Ces caractéristiques se traduisent par une large plage de modulation, un fonctionnement silencieux et des émissions polluantes réduites.

Elle se compose de quatre modèles de 35 à 70 kW, tous équipés d'un circulateur à débit variable, d'un échangeur de chaleur en acier inoxydable et de brûleurs à prémélange, dotés d'une tête de combustion en treillis métallique et d'un mélangeur air-gaz. Ces caractéristiques se traduisent par une large plage de modulation, un fonctionnement silencieux et des émissions polluantes réduites.

L'adaptabilité à une large plage d'exigences, en termes de puissance

www.riello.com**MODULE CARRÉ**

Dalles décoratives d'extérieur



Les dalles clipsables antidérapantes et drainantes Module Air W18 offrent une variété quasi infinie de décors pour l'aménagement des espaces extérieurs tels que les terrasses, les patios, les cours, les plages de piscines, etc., en résidentiel comme en secteur professionnel puisqu'elles résistent particulièrement bien au trafic intense ainsi qu'aux agressions chimiques. Leurs perforations assurent le drainage de la surface couverte. Déclinées en 10 coloris toniques, ces éléments triangulaires petits (40 x 40 cm) et légers (0,7 kg) se combinent entre eux pour former des décors personnalisés. La pose ne nécessite ni colle, ni joint, ni enduit, les dalles se clipsant les unes aux autres. Une fois en place, elles sont repositionnables et remplaçables.

www.module-2.com**TOUPRET**

Enduit de rebouchage

Dernier-né de la gamme des enduits extérieurs Toupret, Fibacryl G, en pâte souple et fibrée, permet de reboucher durablement les trous et fissures non structurales tout en conservant l'aspect texturé de la façade pour la mettre en peinture directement. Une fois peint, son aspect granité et blanc rend invisible la réparation en particulier sur des murs de type enduit gratté monocouche. Sa formulation riche en résines et en fibres lui procure en outre une meilleure cohésion, un retrait limité et une grande souplesse après séchage pour assurer une bonne tenue dans le temps. Il peut être appliqué manuellement sur des supports neufs ou rénovés, bruts ou peints et convient pour des trous jusqu'à 1 cm de profondeur. Il est disponible en seau de 4 kg et en cartouche de 310 ml.

www.toupret.com**DELTA**

Recharge des véhicules électriques



Avec une efficacité de chargement de 97 %, le DC Wallbox 50 kW, permet une autonomie de plus de 200 km après une heure de recharge. D'une épaisseur de seulement 25 cm et d'une puissance maximale de 50 kW de courant continu transmis par deux connecteurs de recharge, cet équipement convient

à des emplacements tels que des places de stationnement en bordure de route, des parkings, des bâtiments commerciaux et de bureaux ainsi que des stations de recharge de VE. Robuste et esthétique, il est doté d'un écran de 7 pouces très lisible pour afficher l'interface utilisateur, et celui-ci a la possibilité d'utiliser un lecteur de carte RFID pour s'authentifier. Il peut être équipé de fonctionnalités Ethernet intégrées et de communication sans fil pour une gestion à distance,

www.delta-emea.com**TOLLENS**

Peinture d'intérieur

La peinture Class 1, destinée aux murs et plafonds, bénéficie d'un excellent confort d'application, et son pouvoir garnissant et sa matité profonde gomme les défauts de surfaces. Conçue spécialement pour être retouchable, elle permet également d'éviter les reprises. Elle s'applique sur tous les supports usuels du bâtiment, tels que plaques de plâtre, enduits, toile de verre, etc., au rouleau ou à l'airless. Lessivable, elle est résistante à l'abrasion humide, ce qui lui confère une bonne durabilité dans le temps. Sa formulation riche en titane garantit une opacité renforcée et une belle blancheur. Ce produit bénéficie du classement A+ en termes d'émissions de COV.

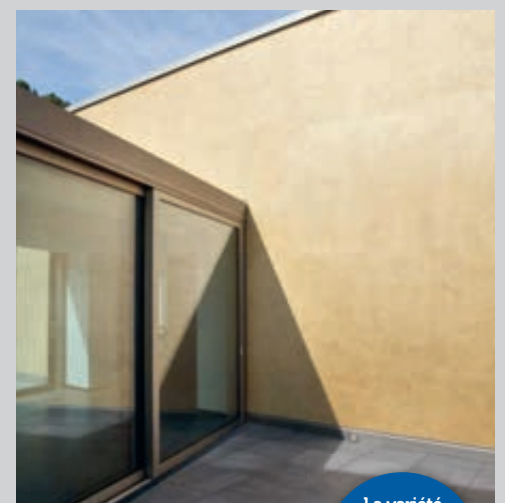
www.tollens.com

La sélection de la rédaction

STO

Peinture de façade

StoColor Dryonic M a été conçue pour une très grande variété de systèmes ITE neufs ou existants sur supports traditionnels ou non traditionnels (supports métalliques, HPL, fibrociment, PVC, tuiles bétons...). Des aptitudes qui, combinées à une palette de plus de 50 teintes à l'éclat métallique, offrent une grande liberté architecturale en rénovation énergétique ou ravalement. Elle intègre dans sa formulation les technologies Sunblock et X-black ; Sunblock encapsule les pigments, même sensibles, et les protège durablement contre les agressions UV, tandis que X-black limite le réchauffement thermique des teintes foncées par ajout de pigments thermo-réfléchissants. Disponible en 5 litres et 15 litres, StoColor Dryonic M s'applique à l'éponge, au spalter, au rouleau ou au pistolet airless.



La variété des supports compatibles, l'éclat métallique original

www.sto-facade.fr

FACOM

Chaussettes de travail

Fabriquées et distribuées par Textiss, et commercialisées sous la marque Facom, Les nouvelles chaussettes de travail Tool et Coolmax offrent à tous les professionnels une protection et une durabilité sans pareil au quotidien. Garanties deux ans, elles se distinguent par une résistance remarquable à l'usure sur les zones du talon et de la pointe de pied. Ces deux modèles sont fabriqués en France. Ils sont composés de fibres Cordura®, polyamide très résistant à l'abrasion, additionnées de fibres Coolmax® anti-transpirantes et présentent des renforts en Profilen® à la pointe et au talon. Tool est disponible en pointures 35 à 49 et Coolmax en pointures 39 à 46.

www.textiss.com

BOSCH PROFESSIONAL

Clés à cliquets

Ergonomiques et offrant une excellente capacité de serrage, les clés à cliquet Bosch Professional sont parfaites pour les vissages et dévissages de vis et boulons dans les espaces exigus. En effet, le cliquet sans dents agit à partir d'un angle de reprise de seulement 3°. Chaque clé, en acier chrome-vanadium de grande qualité, combine une clé plate et une clé polygonale à cliquet avec, du côté de cette dernière, un profil bihexagonal (12 pans) en acier trempé. Polyvalentes, les clés Professional sont proposées dans un set de 10 tailles les plus courantes pour couvrir de multiples applications : 8, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 et 19 mm. Ce set est compatible avec la L-Boxx 102 Bosch.



www.bosch-professional.fr

MEWA

Vêtements de travail

En version polaire, thermique, soft-shell ou hivernale, les vestes, gilets et pantalons de la gamme Dynamic Outdoor protègent efficacement du vent, de la pluie et des basses températures. Ils sont de plus respirants et affichent une coupe moderne, sportive et confortable. Également disponibles en version haute visibilité avec un tissu fluorescent et des bandes réfléchissantes, ces vêtements ont été pensés pour tous ceux qui travaillent en extérieur, de jour comme de nuit. Et en tant que prestataire de services, Mewa se charge de laver, défroisser, réparer voire racheter les vêtements portés, qui seront livrés propres et de nouveau prêts à l'emploi à des dates convenues au préalable.

www.mewa.fr

EDMA

Sacoche porte-outils

Nouveauté de la gamme des solutions de rangement Edma, la sacoche porte-outils (réf. 743032) en polyester résistant est munie d'un fond robuste, d'une poignée et d'une sangle réglable. Acceptant une charge maximale de 24 kg, elle permet de garder visibles et accessibles un grand nombre d'outils et offre huit compartiments, une poche à rabat, seize passants intérieurs et cinq extérieurs, deux bandes pour niveau à bulle, ainsi qu'une poche zippée et deux bandes à fermeture autoagrippante. Elle peut aussi accueillir les sacs et accessoires de marque ProClick et être empilée sur la boîte de rangement Edmabox ou toute autre L-Boxx grâce à des clips de verrouillage. Dimensions : 480 x 240 x 330 mm.



www.edma.fr

 **Préventica**
Pour un monde [du travail] meilleur

**SANTÉ, SÉCURITÉ
ET QUALITÉ DE VIE AU
TRAVAIL**

SE RENCONTRER

**TOULOUSE
MEETT
19 > 21 SEPT.**

Code invitation : PTM11

[ECHANGES] ET [INSPIRATIONS]

Depuis 25 ans, Préventica vous offre toutes les ressources pour l'amélioration de la qualité de vie et des conditions de travail dans votre entreprise.

Nous vous accompagnons au quotidien grâce à une offre exceptionnelle de contenus en ligne, et par l'organisation de deux événements chaque année.

www.preventica.com



MÉTIERS SECOND ŒUVRE - FINITIONS

Des solutions pour travailler en toute sécurité



Partenaire historique de Zepros, l'OPPBTP vous accompagne au jour le jour sur les chemins de la prévention et d'une plus grande sécurité sur les chantiers que réalisent vos compagnons. Néanmoins, dans ce domaine, les règles évoluent régulièrement. Pour cette année 2023, objectif sur des thèmes ancrés dans votre quotidien au travail. Comme toujours, cette rubrique fait la part belle au concret avec des solutions par métier 100 % pratiques, souvent astucieuses et toujours efficaces.

Les travaux du second œuvre sont souvent les plus minutieux. Mais ils imposent des positions de travail inconfortables voire pénibles, qu'il s'agisse de pose de carrelage ou de peinture au plafond. Afin de soulager les professionnels et de faciliter l'exercice de leur métier, de nombreuses solutions existent, épargnant des gestes et mouvements inutiles ou répétitifs, mais également pour se prémunir des poussières. De quoi mener en toute sécurité tous les chantiers, du sol au plafond !

EXEMPLES DE MATÉRIELS ET D'ÉQUIPEMENTS SÉLECTIONNÉS À VOTRE ATTENTION

UN DISPOSITIF D'ASSISTANCE PHYSIQUE POUR LES BRAS LORS DU PONÇAGE

L'exosquelette Exo-01 proposé par Hilti assiste les compagnons des entreprises de peinture dans leurs tâches à réaliser au-dessus du niveau de la tête. Le dispositif accompagne et soutient les mouvements des membres supérieurs et réduit ainsi la fatigue liée aux efforts intenses et répétitifs. L'utilisation de l'exosquelette diminue ainsi les risques de blessures

et de troubles musculo-squelettiques (TMS). Léger (2 kg), repliable, le système est capable de s'adapter à toutes les morphologies d'utilisateurs et d'utilisatrices, en respectant l'amplitude des mouvements du torse et des bras. Son mode de fonctionnement, sans énergie externe, repose sur le transfert de charges. D'utilisation simple, l'exosquelette est adapté pour tout un panel de métiers : ponçage, finitions, pose de clous ou de vis sur cloisons et au plafond...



+ L'AVIS DES UTILISATEURS

« En reportant le poids sur les hanches, cet équipement soulage la pression exercée sur les épaules lors de travaux les bras levés [...] Avec cet exosquelette, mes coudes sont soutenus ».

CAS D'ÉCOLE

UN SIÈGE ERGONOMIQUE POUR LES TRAVAUX AU SOL

Le siège ergonomique SR-1 est doté de genouillères remplaçables pour être à la fois stable et confortable. Il dispose d'un système anti-basculement et peut se régler en hauteur et inclinaison pour s'adapter aux différentes situations de travail au sol. Son utilisation facilite donc les travaux de pose de revêtements ou de carrelage par exemple et réduit les risques de TMS du dos et des membres inférieurs. La structure en aluminium est montée sur pas moins de 7 roues en caoutchouc pour faciliter les déplacements sur n'importe quelle surface. Et son prix reste très abordable (environ 150 €).



+ LE CHIFFRE

Grâce à sa robuste conception, le siège ergonomique est capable de supporter jusqu'à 130 kg.

CAS PRATIQUE

UN SYSTÈME DE PROJECTION DE PEINTURE PRÉCIS

Le système de projection de peinture sans brouillard Nespri Pro permet de réduire les projections de peinture et d'améliorer la productivité tout en garantissant une bonne qualité de finition. Il comprend la peinture Caparol dédiée, la machine de projection, un tuyau de 30 mètres chauffant à 40 °C grâce à une résistance, un pistolet avec une rallonge de 15 centimètres et des buses spécifiques. Lors de l'application, le jet ne doit pas être maintenu perpendiculairement à la surface et doit être déclenché à une distance de 15 à 25 centimètres. Pour recharger, une simple bande de masquage suffit. Selon les données du fabricant, la productivité est grandement augmentée : il est possible d'atteindre les 100 m²/heure contre 120 m²/jour au rouleau ! La précision du jet évite de devoir protéger l'ensemble des surfaces non peintes, diminuant par là les déchets et facilitant les interventions en site occupé, d'autant que la machine est peu bruyante et qu'elle peut être placée en dehors de la zone de travail.



POUR LES CARRELEURS**UNE SCIE VERTICALE POUR LES CARREAUX GRAND FORMAT**

La scie verticale LEM150 a été pensée pour la découpe de carrelage de grand format. Elle réduit le nombre de manutentions et peut être utilisée dans un espace restreint, diminuant ainsi le risque de casse des grands carreaux. Ce modèle a été conçu spécialement pour les carrelages en grès cérame et en céramique ou de faible épaisseur, d'une longueur maximale de coupe de 150 centimètres. Il dispose d'un guide et d'un support orientable adaptés pour une découpe précise et rapide. De plus, la scie peut être raccordée pour une coupe humide avec un bac de récupération d'eau et de poussières de 50 litres. Enfin, un dispositif bloc-carreaux magnétique peut également être positionné selon les besoins.

+ C'EST VOUS QUI LE DITES

« La mode est aux carreaux de grandes dimensions qui sont lourds et encombrants. Or, lors de notre intervention, nous sommes souvent au milieu de nombreux autres corps d'état en phase de finition. Le manque de place, les nombreuses manutentions et la poussière sont les principaux problèmes. Cette scie est très appréciable pour éliminer ce type d'inconvénient ».

**UN SYSTÈME DE PRÉHENSION DES DALLES PAR ASPIRATION**

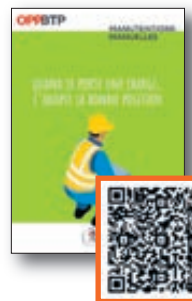
La pose des dalles ou pavés peut être particulièrement éprouvante lorsqu'elle est effectuée seul. Un système de préhension adéquat peut pourtant grandement la faciliter. La solution de préhension par aspiration, au moyen de ventouses électriques, autorise la manipulation de ces charges lourdes, sans effort, et évite aux opérateurs des positions contraignantes. La préhension est réalisée à deux et en restant debout. Autres avantages : la cadence de pose est augmentée et le risque de pincement des doigts est tout simplement supprimé. L'outil est constitué d'une ventouse au bout d'un bras muni de deux poignées. La surface en contact avec cette ventouse peut être irrégulière (gravillons, granit) à la seule condition que le matériau ne soit pas poreux. Deux batteries et un chargeur complètent le dispositif pour permettre un fonctionnement sur toute la journée.

**+ LE CHIFFRE**

La machine peut soulever une dalle jusqu'à 150 kg.

COTÉ DOCUMENTATION

Ce quart d'heure sécurité donne quatre conseils pour économiser ses genoux. Tout d'abord s'échauffer, ensuite faire une activité sportive pour solliciter régulièrement les articulations, ne pas hésiter à utiliser un tabouret et enfin, varier les positions de travail.



Cette affiche sur la bonne position à adopter conseille sur la posture adéquate pour éviter les atteintes musculaires lors des manutentions manuelles sur les chantiers. Le port régulier de charges lourdes impacte le dos et les membres supérieurs.



Une affiche pour animer un quart d'heure sécurité autour du risque de contamination au plomb, présent notamment dans les peintures anciennes. Ingeré ou inhalé, ce métal pénètre dans le sang. Il est donc utile de connaître les signes d'alerte de contamination.

POUR EN SAVOIR PLUS...

Retrouvez toutes ces solutions sur le site : www.preventionbtp.fr
Autres informations en vidéo à voir sur
https://youtu.be/5_G7c9KPz00



0 RISQUE ROUTIER

ON AVANCE !

Dans le BTP, on progresse toujours en prévention.
Entretien des véhicules, chargement du matériel, comportements individuels...
adoptons les meilleures pratiques !
Découvrez les solutions simples à mettre en place, les formations dédiées à vos métiers et tous les outils qui vous feront avancer.

zerorisqueroutierBTP.fr

© Gettyimages - agence Photo-Photo



Vite !

INTERFACE

Crosscall remplace l'ordinateur par le smartphone

Crosscall, fabricant de smartphones et tablettes ultrarésistants, dévoile X-Space, une interface pour accéder au contenu et aux applications d'un smartphone sur grand écran. En connectant l'appareil à un moniteur, une télévision ou un lapdock, l'utilisateur profite du confort d'utilisation et des fonctionnalités offertes par un ordinateur grâce à une interface intuitive et fluide.



CYBERSÉCURITÉ

Une offre pour les PME, TPE et indépendants

Pour répondre aux besoins des plus petites entreprises, AxBx lance CyberSuite, une offre de cybersécurité conçue spécialement pour les PME, TPE, et indépendants. Elle comprend deux volets : d'un côté des outils de protection avec un antivirus, un pare-feu ou encore une solution de sauvegarde ; de l'autre, une gamme de services tels que bilan cybersécurité, conseil, suivi, remédiation en cas d'attaque... La solution est proposée sur abonnement et modulée en fonction du système informatique de l'entreprise.

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Un outil pour mesurer l'impact des travaux

En France, la rénovation énergétique des bâtiments est essentielle pour lutter contre le changement climatique. Le secteur du Bâtiment représente 43 % de la consommation énergétique annuelle et 23 % des émissions de gaz à effet de serre. Cependant, les investissements nécessaires sont souvent importants, ce qui peut dissuader les propriétaires et les collectivités. Pour avoir une meilleure vision, Homeys vient de lancer son module "Évaluation de Travaux" qui mesure l'impact des travaux de rénovation énergétique sur les performances d'un bâtiment. En utilisant l'intelligence artificielle,



sa solution analyse les données historiques de consommation d'énergie, les données météorologiques et les informations spécifiques aux travaux. Le calculateur fournit ainsi des estimations précises sur les économies réelles

en termes de kilowattheures, d'émission de CO₂ et d'argent.

Démontrer l'avantage des travaux

Ce module d'évaluation permet de visualiser l'impact des diffé-

rentes mesures de rénovation énergétique, telles que l'isolation, le remplacement des fenêtres, l'installation de systèmes de chauffage efficaces, etc. Il constitue un outil précieux pour les professionnels du secteur, leur permettant de démontrer les avantages concrets des travaux à entreprendre en fournissant au client des données objectives sur les économies réalisées et les réductions d'émissions de CO₂. L'outil permet également de s'assurer que les économies financières dégagées par les travaux sont à même de rembourser les sommes investies. ● J. Becam

UTILITAIRE ÉLECTRIQUE

Mercedes-Benz facilite le quotidien des artisans en ville

Après ses grands frères eVito et eSprinter, le eCitan sera d'ici quelques semaines disponible à la commande. Cette fourgonnette Mercedes-Benz a été imaginée pour répondre aux besoins des professionnels utilisant fréquemment de petits utilitaires en tant que véhicules de messagerie ou de livraison en zone urbaine. Cette version élec-

trique du Citan, lancé en septembre 2021, offre tous les avantages du petit utilitaire conventionnel avec des dimensions extérieures compactes, un grand espace de chargement (11 m³) et une importante charge utile. L'eCitan affiche une autonomie de 300 km en cycle mixte et dispose de trois options de batteries : 40 kWh, 60 kWh et

90 kWh. Sur les bornes de charge rapide, la batterie de 45 kW se recharge de 10 à 80 % de son état de charge (EDC) en 38 minutes avec le chargeur 75 kW CC3 installé (option). Le volume et la charge utiles sont comparables à celles des modèles Citan, soit, pour les versions allemandes, 2,9 m³ et jusqu'à 544 kilos (3,7 m³ et jusqu'à



722 kilos en version longue). Comme les versions essence et diesel, l'eCitan est disponible en trois lignes d'équipements First, Pro et Select. ● J. B.

APPLICATION

Veripro, une plateforme sociale dédiée au secteur du BTP



Le showroom de King Matériaux à Rognac (13).

Créé en 2017, King Matériaux est un site internet de matériaux de construction, objets décoratifs et produits d'aménagement extérieur. Face aux problématiques auxquelles sont confrontés ses clients professionnels (pénuries et difficultés de recrutement notamment), l'entreprise a lancé une nouvelle application baptisée Veripro. Il s'agit d'un réseau social 100 % gratuit et 100 % digitalisé qui a pour vocation de mettre en relation tout l'écosystème écono-

mique du secteur du BTP. L'application facilite les échanges interprofessionnels, crée des synergies et favorise les connexions entre les entreprises locales. Elle permet notamment à ses utilisateurs d'anticiper au maximum leurs besoins mais aussi de bénéficier d'un large panel de fournisseurs sur une seule et même plateforme, de trouver de la main-d'œuvre qualifiée via les agences d'intérim BTP, d'obtenir des réponses rapides en termes de prix, de délai de livrai-

son ou d'approvisionnement, ou encore de consommer le plus localement possible avec son système de géolocalisation. Disponible en version bêta sur Apple et Android, Veripro se prend en main simplement et rapidement et propose un système de messagerie instantanée, l'envoi de pièces jointes via les discussions privées, la rédaction et le partage d'annonces (offre ou demande), une FAQ ainsi qu'un annuaire regroupant les entreprises présentes sur l'application. ● J. B.

VOTRE JOURNAL ZEPROS À PORTÉE DE MAIN

UN ABONNEMENT NUMÉRIQUE

Recevez chaque nouveau numéro
dans votre boîte mail

EN AVANT-PREMIÈRE

Recevez votre journal une
semaine avant tout le monde

+ PRATIQUE

Accès illimité et adapté à tous
vos écrans

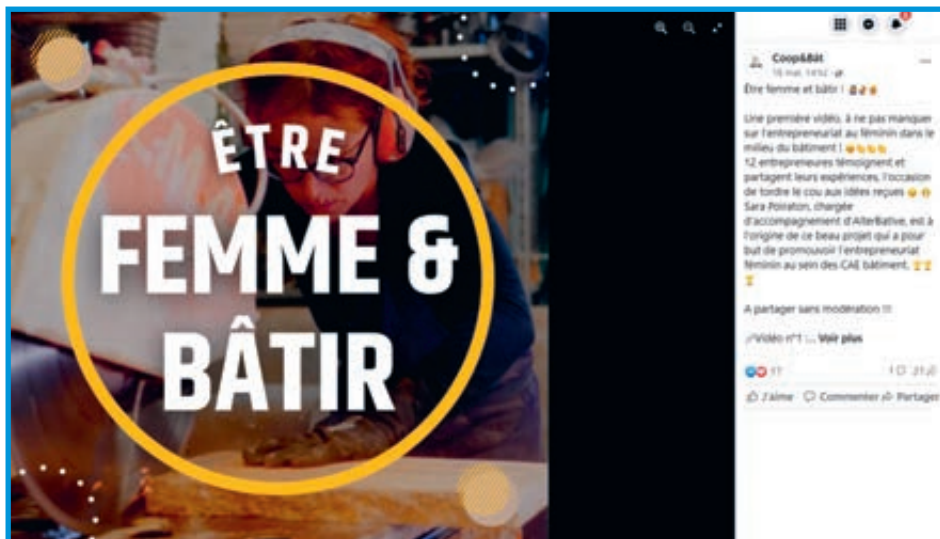


Pour vous abonner
scannez ici !



LinkedIn, Tik Tok, Instagram, Facebook, Twitter.... La planète des réseaux sociaux ne s'arrête jamais de tourner. Captures de Posts, c'est notre sélection d'instantanés humoristiques ou informatifs, reflet du Bâtiment et de la Distribution...

Pages réalisées par M-L Barriera



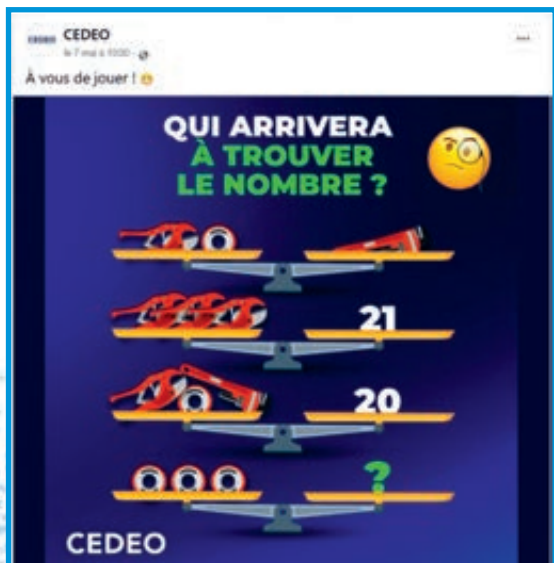
SUR FACEBOOK, 12 FEMMES

Première vidéo d'une série de portraits de 12 entrepreneures qui témoignent et partagent leurs expériences dans le Bâtiment. Avec l'objectif affirmé de « *tordre le cou aux idées reçues* » et de promouvoir la féminisation de la filière.

SUR FACEBOOK, CHANGE-MENT D'ÉPOQUE

« *C'était une autre époque* », commente l'auteur du post. Oui, clairement une autre époque pour la vision des femmes à la cuisine, mais aussi les débuts de la promotion de l'énergie électrique. Un combat contre le gaz, dans la cuisine comme en chauffage, que la "fée" est en passe de remporter.



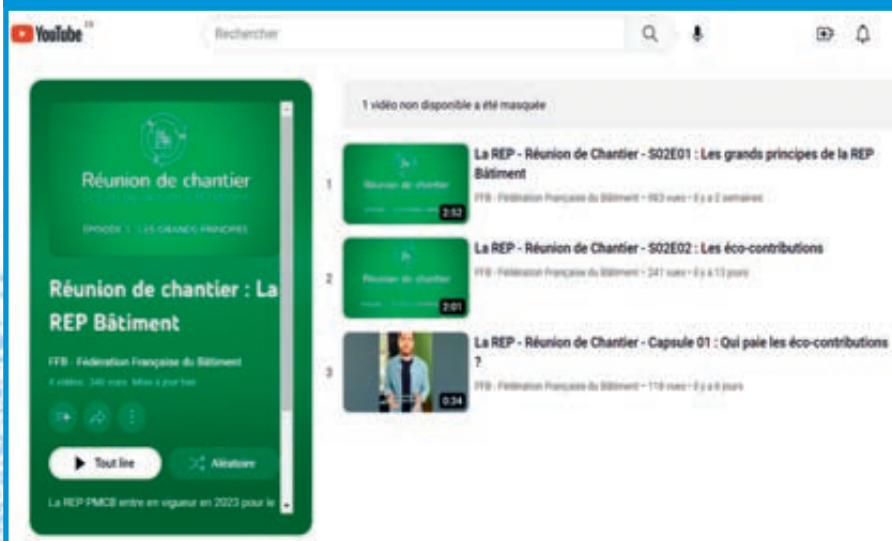


SUR FACEBOOK, LE COMPTE EST BON

Moi, j'ai trouvé (avec un peu de temps...) la réponse à ce petit test de logique de Ceдео. À vous de jouer, la réponse est à retrouver sur Facebook.

SUR YOUTUBE, LA REP PMCB EN TOUTE SIMPLICITÉ

La réglementation sur la reprise des déchets du Bâtiment est entrée en application avec son lot d'inquiétudes et d'incompréhensions. En 6 épisodes de 2 minutes et 10 capsules de 30 secondes, la FFB prend en main le dossier. Une web-série pour tout comprendre sur vos droits et obligations.



SUR LINKEDIN, C'EST LE MÉTIER QUI RENTRE

« Un bouchon laiton qui se fend car trop serré, une goulotte qui ne se referme pas parce que fixée au centre et pas aux extrémités, une brasure qui fuit car chalumeau pas assez fort (collage)... » et la liste des erreurs se poursuit dans ce post publié par ce formateur sur chantier. Moyen d'illustrer une théorie simple : rien ne vaut la pratique pour apprendre de ses erreurs.

SUR FACEBOOK, DU BLEU POUR DU VERT

Le 99 Tour Semin finira sa tournée le 6 juillet chez LiTT à Woippy (Moselle). D'ici là, le petit camion bleu sillonne les routes de France en faisant étape chez de nombreux négociants pour vous faire découvrir sa gamme d'enduits écoresponsables. Forcément une date près de chez vous.



SUR LINKEDIN, LES FONDATIONS D'UNE VOCATION

La série de portraits de la nouvelle génération de maçons se poursuit sur LinkedIn avec cet autoportrait sympa d'Antonin, apprenti maçon en 1^{re} année sur le Tour de France, qui explique « être tombé dans la bétonnière de la maçonnerie quand j'étais petit grâce à mon père, à l'occasion de la construction de la maison familiale » et sa fierté de « participer à la construction de bâtiments qui vont traverser les générations ».

