

60 000
exemplaires

Diffusion bimestrielle

N° 36 | Avril-Mai 2017

SALON
ISH 2017,
le concentré

Le grand rendez-vous allemand a dévoilé les tendances qui feront le chauffage et la salle de bains de demain. Synthèse des innovations techniques découvertes. **P. 26**



METIERS
ENERGIE
L'INFO DES INSTALLATEURS

zepros.fr

zePros

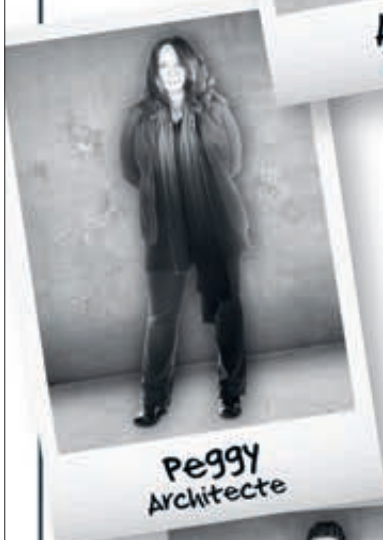
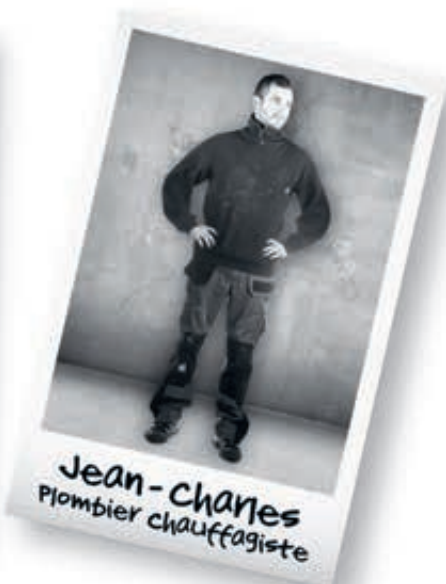
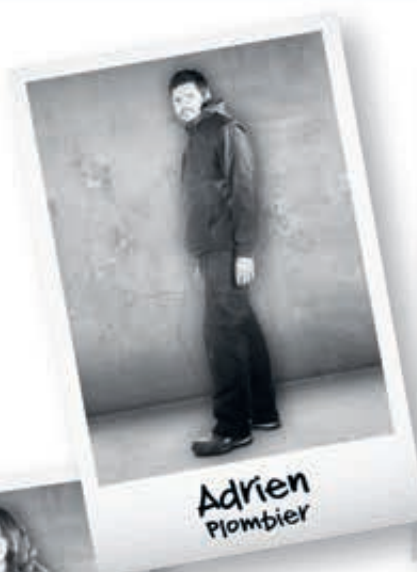
OBJETS CONNECTÉS **P.22**

Bienvenue à la maison

INTERCLIMA+ELEC^{HB}

Confort et efficacité énergétique

PARC DES EXPOSITIONS
PARIS NORD
VILLEPINTE
07+10 NOV 2017



NOUS
Y serons !
Et vous ?



Merci aux professionnels
du bâtiment de Combloux
(Haute Savoie) d'avoir posé
pour cette campagne.

BATIMAT le
IDÉOBAIN mondial
du bâtiment
INTERCLIMA+ELEC

Organisé par
 Reed Expositions

+ d'infos sur www.interclimaelec.com

ÉDITO



Marc Wast
Rédacteur en chef

Quel futur pour l'Europe ?

C'est une question qui est sur beaucoup de lèvres depuis bien longtemps déjà, et surtout depuis le démarrage de l'actuelle campagne pour l'élection présidentielle. N'étant pas un éditorialiste politique, je me passerai bien d'émettre quelque opinion que ce soit. Par contre, deux choses sont acquises : l'UE nous a permis d'enterrer la hache de guerre avec nos anciens "ennemis" de toujours, et Schengen et l'euro autorisent une libre circulation des personnes et un commerce facile dans un grand nombre de pays voisins et plus éloignés.

Au niveau économique, l'Europe est également capable de réagir fermement quand la situation exige la sauvegarde de certaines de nos activités industrielles face à une concurrence internationale qui peut être jugée déloyale. Après les mesures anti-dumping mise en place pour les panneaux photovoltaïques chinois en décembre 2013, c'est maintenant le tour des importations d'acier provenant essentiellement de Chine et de Russie, et ce pour 5 ans. Cette information fait l'objet d'un article un peu inhabituel en page 27 de ce numéro qui explique les récentes augmentations de tarifs des radiateurs panneaux en acier. Cette inflation, de l'ordre de 10 % environ depuis le début de l'année, est susceptible de mettre en difficulté la solidité financière des fabricants de ce type de radiateurs, un marché qui a déjà beaucoup baissé dans la dernière décennie. Paradoxalement, cette conséquence est le fruit d'une décision qui vise à sauvegarder les infrastructures industrielles et l'emploi du secteur européen de l'acier. En voulant bien faire, l'UE déstabilise un peu plus le marché des radiateurs panneaux qui n'en avait pas besoin. Mais cette décision a été la bonne, car le jour où l'industrie sidérurgique européenne n'existera plus du tout, les forces restant en présence profiteront, à n'en pas douter, de la situation. Donc oui, encore pour cette raison, l'Europe, qui souffre malgré tout de mille maux, reste utile et mérite d'être un peu mieux considérée. Certains prétendants à la présidence de la République française seraient bien inspirés de ne pas jeter le bébé avec l'eau du bain !

LE CHIFFRE DU MOIS

32

Précédé d'un R, c'est le fluide frigorigène qui a le vent en poupe pour les installations de PAC résidentielles en détente directe. Pourvu de presque toutes les vertus, on pouvait se demander

pourquoi le R32, qui est connu depuis longtemps puisqu'il est l'un des composants principaux du R410A, ne s'est pas développé à grande échelle avant ? C'est parce que, classé légèrement inflammable, il nécessite la révision de plusieurs normes et réglementations pour être généralisé. Ce travail est en cours...

ACTUALITÉS

Planète _____

Actualités France _____

ACTUS FRANCE 10

Coup de pouce « économie d'énergie » : retrouvez les opérateurs et les offres de travaux qui sont d'ores et déjà référencés pour la nouvelle prime CEE.



Actualités Chantiers _____

VOS RÉGIONS _____

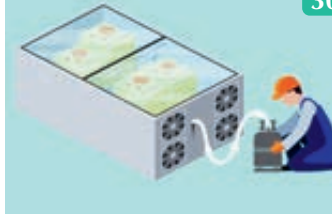
FOCUS _____

MÉTIERS & MARCHÉS

Chauffage _____

Climatisation-Ventilation _____

30 CLIMATISATION-VENTILATION



Pour une fois, une initiative française unique au monde... Depuis 1993, l'ADC3R a mis en place un système de collecte et de retraitement des fluides frigorigènes usagés. Avec la directive F-Gas, l'organisme veut aller encore plus loin.

Sanitaire-Plomberie-ECS _____

Électricité _____

NOUVEAUTÉS _____

DISTRIBUTION _____

DISTRIBUTION 44

Le réseau Socoda a dévoilé le palmarès de ses premières Bourses à l'innovation. Quatre "éco-solutions" ont été distinguées.



SERVICES _____

04

06

14

16

22

26

30

32

34

36

42

47

PLANÈTE ENERGIE

Il s'en passe des choses, en dehors de nos frontières! Tour du monde des projets et réalisations du moment.



© Tord Theodor Olsen

1 ARCTIQUE

Un micro-climat près du pôle

Une maison de trois étages construite face à la mer : jusque-là rien de très original. Sauf que cette construction réalisée dans une région reculée de Norvège, sur l'île de Sandhornøya dans l'Arctique, a été conçue sous un dôme géodésique, structure semi-sphérique formée d'éléments triangulaires de verre, achetés à la société Solardome. Chauffée par l'énergie solaire, la maison construite en bauge par ses propriétaires est autosuffisante. Le microclimat ainsi créé permet également de cultiver un jardin et un potager.



2 BELGIQUE

Pour des écoles durables

Avec déjà 12 réalisations à son actif, Spie Belgium poursuit sa collaboration au programme Scholen van Morgen, une démarche d'envergure de rénovation et construction de 182 écoles en Flandres. En cours actuellement, le chantier de la rénovation de l'Athénée Royal de Koekelberg, dont la livraison est prévue pour février 2018. Spie y réalise les travaux de chauffage et de ventilation. Le programme "Scholen van Morgen" vise à créer des écoles respectueuses de l'environnement, flexibles, modulaires et confortables au niveau thermique et acoustique.



3 THAILANDE

Plus de 200 000 panneaux solaires

Quatre fermes solaires ont poussé à Ayutthaya, à 100 km au nord de Bangkok. Fruit de la joint-venture entre Bouygues Thai, Bouygues Énergies & Services et l'entreprise locale McTric. Ces installations produiront 18 MW d'électricité par an, qui seront injectés dans le réseau national. La contrainte principale de ce chantier consistait à construire une digue de trois mètres de haut afin de préserver les fermes des inondations, explique Bouygues. Ce chantier aura nécessité l'installation de 8 405 pieux en béton, 63 km de tranchées creusées, 162 km de câbles tirés, pour un total de 201 720 panneaux solaires.





4 TUNISIE

Fais comme un oiseau

C'est encore un prototype mais la start-up tunisienne Tyer Wind croit à son projet d'éolienne dont le design inspiré d'un oiseau reproduit dans son mécanisme le battement d'ailes d'un colibri. Cette démarche scientifique de biomimétisme a ainsi fait naître une éolienne dont les pales de 1,6 m en fibre de carbone dessinent par leurs battements le chiffre 8, convertissant l'énergie cinétique du vent en électricité, sans aucune émission de gaz à effet de serre. Ensemble, les deux ailes produisent une puissance (pré)industrielle de 1 kWh. Encore en phase de test, la start-up a annoncé qu'elle publierait les premiers résultats de ses essais prochainement, avant de s'engager sur une date de commercialisation



5 SÉNÉGAL

Coopération pour le bâtiment bioclimatique

Un mémorandum de coopération entre l'Agence pour l'économie et la maîtrise de l'énergie (AEME) sénégalaise et l'Ademe, Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie, a été signé sous la tutelle du ministère de l'Environnement. Cet accord concrétise la coopération de la France avec le Sénégal en matière d'efficacité énergétique et de transition bas carbone, à travers la réalisation d'un projet de bâtiment bioclimatique dans un écoquartier de la ville nouvelle de Diamniadio et l'aménagement de nouveaux lotissements sociaux de 250 logements dans les villes de Sandiara et Sokone. En jeu : la montée en compétences des acteurs locaux, l'accompagnement et l'apport d'expertise.

6 MER DU NORD

Une nouvelle île sur la carte

Pas moins de 7 000 éoliennes et panneaux solaires plantés sur et autour d'une île artificielle en pleine Mer du Nord, c'est le projet fou de deux sociétés européennes. La construction de cette île de 6 km² est portée par le groupe germano-hollandais TenneT, et le danois Energinet, qui assurent que cette centrale électrique polyvalente permettra de contribuer significativement à l'offre d'électricité renouvelable en Europe du Nord. Installée à Dogger Bank, un banc de sable situé dans une zone peu profonde à 100 kilomètres des côtes britanniques, cette île ne devrait pas voir le jour avant 2050, le temps de convaincre des investisseurs.



ENJEU MARCHÉ

Pompes à chaleur : panorama et perspectives

À l'occasion de son assemblée générale qui s'est tenue fin mars, l'Afpac (Association française pour les pompes à chaleur) a redéfini les enjeux du marché et posé le cadre général de ses actions. Son plan "Ambition PAC 2030" repose notamment sur une filière fédérée et l'activation d'alliances pour « positionner collectivement la pompe à chaleur comme un acteur incontournable de la transition énergétique et de la lutte contre les émissions des gaz à effet de serre ». L'Afpac cite parmi les nouveaux partenaires possibles les maîtres d'ouvrage, les acteurs de la promotion immobilière et les constructeurs de façon générale. Elle souhaite également lancer activement des actions de recrutement de nouveaux adhérents.

Dynamiser la rénovation
« Croissance maîtrisée en France » et « technologie incontournable en Europe » : ces deux postulats posés par l'association ne l'empêchent pas de chercher les leviers de relance du marché de la rénovation en maison individuelle. Pour cela, la filière souhaite travailler à

l'amélioration de l'efficacité énergétique du parc par le remplacement de matériels obsolètes avant qu'ils ne soient hors d'usage. La réflexion porte ainsi sur la maintenance, qui représente « l'opportunité de provoquer un changement d'équipement ». L'association cite parallèlement le déploiement de la PAC hybride auprès de la filière, la relance de la géothermie, ou encore le positionnement de la PAC air/air en rénovation de chauffage électrique.

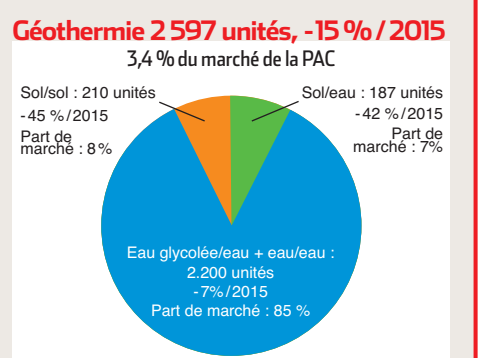
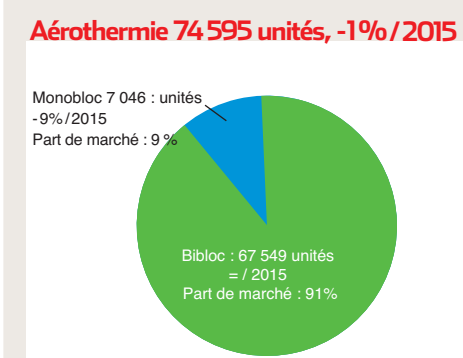
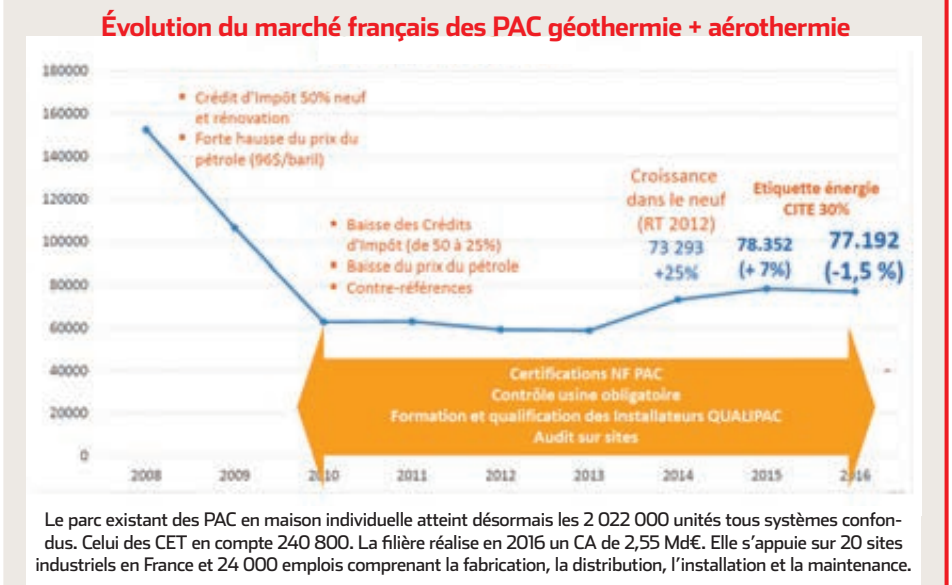
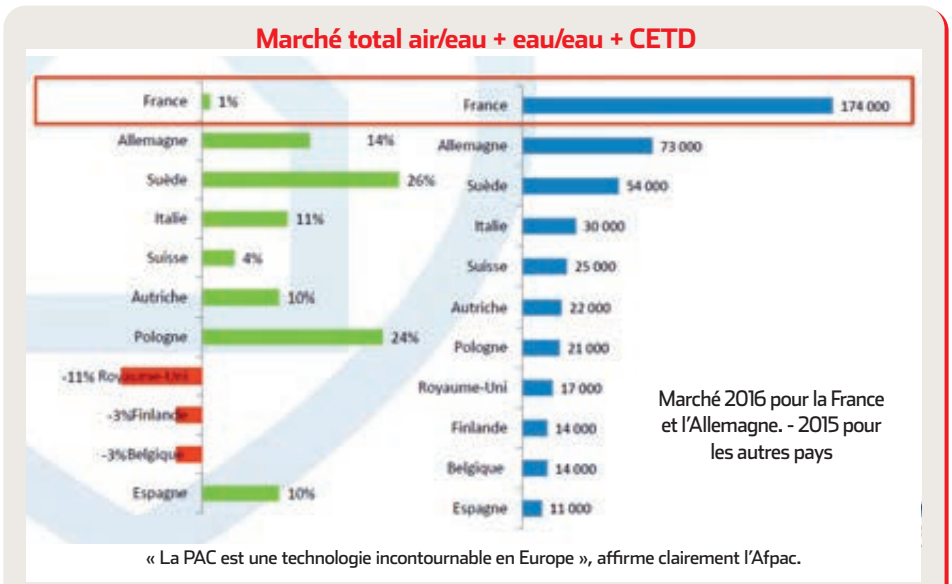
Quels systèmes demain ?

Inscrit dans la durée, le programme de l'Afpac ouvre aussi de nouvelles perspectives pour adapter l'offre aux nouveaux usages et besoins. À la question « Que sera la PAC du futur ? », le syndicat avance plusieurs réponses nées d'un constat : « La loi de transition énergétique met en évidence la nécessité de réaliser des économies d'énergie, de développer les énergies renouvelables, et l'économie circulaire. Une réflexion prospective est à mener pour donner un éclairage à la filière sur les évolutions technologiques à amorcer ».

Les études en cours portent simultanément sur l'hybridation sous toutes ses formes, la valorisation de l'énergie fatale, l'ilotage thermique à travers des boucles tièdes, et enfin sur la flexibilité, le stockage et l'auto-consommation.

Autre enjeu de taille pour la PAC, le développement du numérique, qui amène les industriels à s'interroger face à l'arrivée de nouveaux intervenants. Évoquant l'« ubérisation » du marché et l'apparition de « Tripadvisor » de la filière, l'Afpac se penche ainsi sur la création de nouveaux services associés aux datas, et à son positionnement face « aux géants de l'internet ».

M.-L. Barriera



Les ventes de PAC géothermie et aérothermie affichent des performances presque équivalentes à 2015, avec -1,5%. La géothermie a souffert en 2016, retrouvant « un peu de couleur en fin d'année » en systèmes eau glycolée/eau et eau/eau. Une croissance septembre-décembre 2016 de 5% pour les PAC eau/eau et de 9% pour les PAC sol/sol a cependant été enregistrée. Sur l'aérothermie, le fléchissement en 2016 s'explique, selon l'Afpac, par le ralentissement, fin 2015, des mises en chantier de résidences individuelles et celui des ventes de PAC dans la rénovation peu soutenu par le maintien du CITE à 30% « insuffisamment incitatif [...] pour les particuliers ».



Le gaz propane Butagaz va mettre tout le monde d'accord.



Butagaz - SAS au capital de 195 225 000 € - 47/53, rue Raouafi - 92 596 LEVALLOIS-PERRET Cedex -
402 969 310 RCS Nanterre. Crédits photos : Getty Images / Studio des Plantes


Pour vous :

- Un réseau de commerciaux dédié à votre activité.
- Un Club Partenaires avec des avantages exclusifs.

Pour vos clients :

- Un prix du gaz attractif et bloqué⁽¹⁾ jusqu'à 5 ans.
- Une aide au changement d'énergie pour toute conversion fioul / gaz propane⁽²⁾.

Et pour tous, rendez-vous sur artiprimes.fr pour bénéficier des primes C2E⁽³⁾.

Donnez une nouvelle énergie à votre entreprise en appelant le  **N°Cristal 09 70 81 81 22**

APPEL NON SURTAXE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(1) Grâce à l'abonnement « Prix du gaz bloqué », le prix du gaz propane est bloqué pendant toute la durée initiale du contrat et ce quelle que soit l'évolution ultérieure du barème du gaz propane (à la hausse comme à la baisse). À l'issue de la période contractuelle, le prix de gaz appliqué sera celui du barème en vigueur à cette date. Offre réservée aux particuliers. (2) Offre soumise à conditions valable jusqu'au 31/12/2017, pour connaître les modalités appelez le 09 70 81 81 22 (appel non surtaxé). (3) Offre soumise à conditions valable jusqu'au 31/12/2017, voir modalités sur www.artiprimes.fr



RÉNOVATION THERMIQUE

Un "Green Deal" dans l'immobilier

Nouvelle offensive contre les "passoires thermiques" : le "Green Deal" signé entre le ministère du Logement, le Plan Bâtiment Durable et le réseau d'agences immobilières Orpi. L'objectif principal du partenariat est de sensibiliser les propriétaires occupants ou bailleurs à « envisager des travaux d'amélioration énergétique » inscrits dans le cadre d'opérations immobilières de type mise en vente ou changement de locataire. « Chaque opération menée sur un bien immobilier doit être l'occasion de s'interroger sur la faisabilité d'opérations d'amélioration énergétique. Les bénéficiaires sont multiples et doivent inciter au passage à l'acte : gain de confort, baisse de la facture, économie d'énergie, création d'emploi locaux... », a déclaré Emmanuelle Cosse, lors de la signature.

Concrètement, cet accord fixe un cadre et dresse un plan d'action afin que les agences du réseau Orpi conduisent une pédagogie active auprès des clients, vendeurs, acquéreurs, copropriétaires, bailleurs et preneurs. Ils auront ainsi parmi leurs missions celle d'expliquer les enjeux et opportunités liés à la rénovation énergétique ; d'accompagner les propriétaires dans toutes les phases de leurs projets immobiliers ; et encore de proposer des solutions concrètes pour les aider à réaliser des travaux.

70 000 opportunités de travaux par an

« 40 000 transactions ajoutées à 30 000 transactions locales, ce sont 70 000 occasions chaque année de sensibiliser aux questions énergétiques. Nous espérons faire école et que d'autres

nous suivront », a ainsi commenté Bernard Cadeau, président du réseau Orpi.

Un chantier d'envergure

Fondé sur la base du volontariat puisque chaque Orpi est indépendant, cette initiative fait tout d'abord l'objet d'une phase expérimentale sur les GIE Orpi 94 (23 agences) et Orpi Toulouse (35 agences), « d'une durée prévisionnelle de qua-



Signée le 28 février par Emmanuelle Cosse et le président d'Orpi Bernard Cadeau (2^e à dr.) en présence du président du Plan Bâtiment Durable, Philippe Pelletier (2^e à g.), une convention marque l'engagement d'Orpi à sensibiliser ses clients à la rénovation énergétique.

tre à six mois à compter du mois d'avril 2017 ». En fonction des résultats de celle-ci, Orpi France « incitera l'ensemble du réseau à la généralisation au sein du Réseau Orpi de la présente démarche », précise le texte de l'accord.

Rappelons que cette opération répond à un enjeu de taille. Alors

que la moitié des logements en France a été construite avant 1975, la loi du 17 août 2015 relative à la transition énergétique impose que l'ensemble du parc immobilier soit rénové en fonction des normes "bâtiment basse consommation" ou assimilées à l'horizon 2050. ● M.-L. B.

ÉNERGIE ET AVENIR

Cinq propositions pour un quinquennat

A lors que la campagne électorale des présidentielles touche à sa fin, l'Association Énergie et Avenir a tenu à soumettre aux candidats ses réflexions sous forme de propositions. Le collectif qui regroupe l'ensemble des professions de la filière du chauffage à eau chaude, souhaite ainsi réaffirmer son engagement en faveur de la transition énergétique et rappeler les enjeux actuels et futurs du secteur du Bâtiment. « Le contexte international et national, marqué par la ratification de l'Accord de Paris, la promulgation de la Loi de transition énergétique pour la croissance verte (LTECV) et la publication de la Programmation pluriannuelle de l'énergie, reflète la prise d'engagements forts et concrets permettant la définition d'un cadre législatif et réglementaire contraignant en matière de réduction des émissions de CO₂ », rappelle l'association qui repositionne le secteur du Bâtiment au cœur des priorités du prochain quinquennat. Son programme en cinq points poursuit l'objectif de concilier économie et écologie.

Un observatoire du CO₂

Première idée, contribuer à équilibrer le mix énergétique et à réduire des émissions de CO₂ en « misant sur les atouts du chauffage à eau chaude – seul système

de chauffage permettant d'accueillir toutes les énergies, traditionnelles et renouvelables ».

Deuxième piste, la mise en place d'un observatoire du CO₂ afin d'évaluer les mesures d'efficacité énergétique dans les bâtiments et leurs conséquences sur les émissions de CO₂. « Un tel observatoire permettrait d'imposer efficacement, dans les futures réglementations pour la construction neuve, des objectifs de résultats en énergie primaire et en émissions de gaz à effet de serre (GES) prenant en compte les conséquences d'une évolution de la consommation ou de la production d'énergie », avance l'association.

Elle souhaite, parallèlement, améliorer l'information du consommateur quant aux bénéfices du chauffage durable et inciter aux travaux de rénovation, en communiquant largement auprès du grand public sur les aides fiscales pour

ces travaux permettant d'obtenir de 40 à 60 % d'économies d'énergies.

50 000 systèmes hybrides par an

Toujours en rénovation, Énergie et Avenir demande une adaptation des aides au travers du dispositif des certificats d'économies d'énergie (CEE) et du crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE), afin de mieux soutenir l'entretien du parc et le remplacement des équipements vétustes, 3 millions de chaudières ayant plus de 20 ans. Enfin, dernière mesure avancée, la fixation d'un objectif ambitieux de 50 000 systèmes hybrides installés par an dès 2020. « Les systèmes hybrides permettant de valoriser le meilleur rendement énergétique de chaque technologie, et de réduire la pointe d'électricité saisonnière », appellent les acteurs de la filière de la boucle à eau chaude. ● M.-L. B.



JURIDIQUE

Vents contraires pour l'éolien



Le décret relatif à l'autorisation environnementale unique, ne fait pas l'unanimité. Ainsi, deux associations anti-éolien viennent de déposer une requête en Conseil d'État pour s'opposer à ce texte. Dans un communiqué, la Fédération environnement durable et Vent de colère expliquent que « ce décret sous un faux prétexte de simplification étend à tout le territoire l'autorisation unique. Celle-ci [...] vise en réalité à permettre aux promoteurs d'accélérer l'implantation d'éoliennes en supprimant

toutes les lois qui protègent les citoyens ». Le décret en question était entré en vigueur le 1^{er} mars et permettait en effet notamment à l'éolien de bénéficier du dispositif d'intégration des procédures. Le permis unique vaut autorisation au titre de la législation sur les installations classées (ICPE) ou du Code de l'énergie, et dispense également de permis de construire. Sauf recours administratif, les délais de recours sont fixés à deux mois pour l'exploitant et à quatre mois pour les tiers. ● M.-L. B.

SALON PROFESSIONNEL DU BÂTIMENT CAPEB

LE RENDEZ VOUS DU BÂTIMENT 100 % PRO

**ENTRÉE
VISITEURS
GRATUITE**

BADGE À RETIRER SUR PLACE
OU DEMANDEZ VOTRE INVITATION
PAR MAIL ba-pub@capeb.fr
INFORMATION AU 01 53 60 50 18



JOURNÉES DE LA CONSTRUCTION CAPEB 2017

19, 20 ET 21 AVRIL 2017

PALAIS DES CONGRÈS DE STRASBOURG

**BATIMENT
LE ARTISANAL**
OUI LES BIENS BÂTIS BIEN

CAPEB
L'Artisanat du Bâtiment

PARTENAIRES DE L'ÉVÉNEMENT



CCCA-BTP
Le réseau de l'apprentissage BTP

CEDEO
Le réseau de l'apprentissage BTP



GARANCE
Garantie de votre indépendance

GRDF
Le réseau de l'apprentissage BTP



KNAUF

Layher
Le système d'échafaudage



OPPBTP
La prévention BTP



POINT.P
Le réseau de l'apprentissage BTP

**PRO BTP
GROUPE**

**RENAULT
PRO+**

Vite!

CONCURRENCE DÉLOYALE La Carte BTP est arrivée



Un an après la publication du décret du 22 février 2016 précisant les modalités de délivrance de la Carte BTP, le ministère du Travail commence son déploiement sur le territoire depuis le 21 mars. L'obligation portera dans un premier temps sur la France entière pour les salariés et intérimaires détachés, et sur les régions Nouvelle-Aquitaine et Occitanie pour les salariés et intérimaires d'entreprises françaises.

FORMATION

Propellet en ligne

L'objectif de cette formation numérique "Prescrire le chauffage au granulé de bois" est d'apporter les clés pour faciliter la prescription de ce mode de chauffage et de préciser certains aspects techniques. La qualification des prescripteurs et des professionnels est un enjeu majeur pour cette filière de qualité qui continue son développement. D'où la volonté de Propellet France de proposer une information neutre et pédagogique. L'accès à cette formation numérique est facile et sans inscription. Son contenu a été co-écrit par des experts et des bureaux d'études et aborde des thèmes comme les arguments forts, le stockage, la fumisterie, les labels...

INSTALLATION ÉLECTRIQUE NF C 15-100, le guide



Les règles de mises en œuvre d'installations électriques dans les logements ont évolué avec l'amendement A5 applicable depuis le 27 novembre 2015. La norme NF C 15-100 régit les installations électriques en basse tension en France, en particulier sur la protection de l'installation et des personnes, ainsi que sur le confort de gestion, d'usage et l'évolutivité de l'installation. Au-delà de l'installation, le texte fixe aussi un cadre à la conception, à la vérification et jusqu'à l'entretien. Afin d'aider les professionnels à s'approprier ces règles, l'Afnor vient de publier un guide d'application.

PRIME "ÉCONOMIE D'ÉNERGIE"

Quelles entreprises et quels travaux

La nouvelle prime "Coup de pouce économies d'énergie", incluse dans le dispositif des Certificats d'économie d'énergie, et lancée en février dernier par le ministère de l'Environnement et de l'Énergie se concrétise. En effet, la parution de la liste des premières offres et énergéticiens partenaires de la charte d'engagement est parue. Cette prime qui, selon le ministère, « concerne 45 % des ménages est conditionnée aux ressources, sur le même schéma que celles qui s'appliquent dans le cadre des aides de l'Agence nationale de l'amélioration de l'habitant (ménages "modestes" et "très modestes") ». Autre condition pour en bénéficier, celle de

choisir une entreprise ou un fournisseur d'énergie partenaire CEE signataire de la charte d'engagement "Coup de pouce économies d'énergie". Pour qu'elle devienne opérationnelle, il restait à préciser les offres et la liste des partenaires signataires. C'est désormais chose faite, du moins pour les premiers d'entre eux (voir encadré ci-dessous).

Cinq opérations et neuf acteurs

Ainsi, un mois après le lancement, neuf acteurs CEE ont signé cette charte d'engagement et fourni les éléments nécessaires à leur référencement. Levier d'actions de la transition énergétique, cette prime pourra être allouée



aux travaux d'économie d'énergie jusqu'au 31 mars 2018. Depuis leur création, les CEE, selon les chiffres du ministère, ont permis de soutenir l'installation de 1 million de chaudières individuelles performantes, d'isoler les combles, toitures ou murs de 450 000 logements, et d'équiper 50 000 logements en

chauffe-eau solaire en Outre-mer. Le dispositif est disponible dans les espaces info-énergie et auprès de la plate-forme "Rénovation info service". D'ici quelques semaines, d'autres acteurs CEE rejoindront les offres déjà référencées : Antargaz, EDF, Engie, Eni, etc, annonce le ministère. ● M.-L. Barriera

ÉTAT DES LIEUX

Les opérations et offres d'entreprises déjà référencées

- 800 € pour le remplacement d'une chaudière individuelle par une chaudière neuve au gaz ou au fioul à haute performance énergétique : les signataires sont les entreprises Aidee, Combles Éco Énergie, Économies d'Énergie Sas, Sonergia, Total Marketing France, Unergia, Vos Travaux Éco.
- 1 300 € pour le remplacement d'une chaudière individuelle par une chaudière neuve au bois de classe 5 : les signataires sont les entreprises Aidee, Économies d'énergie Sas, Objectif Écoénergie, Sonergia, Total Marketing France, Unergia, Vos Travaux Éco.
- 100 € pour l'installation d'un programmeur centralisé pour radiateurs électriques : les signataires sont les entreprises Combles

Éco Énergie, Green Project, Objectif Écoénergie, Sonergia, Unergia, Vos Travaux Éco.

- 50 € pour l'installation d'un émetteur électrique à régulation électronique à fonctions avancées : les signataires sont les entreprises Économies d'énergie SAS, Green Project, Objectif Écoénergie, Sonergia, Unergia, Vos Travaux Éco.

- Primes pour l'isolation de combles ou toitures, à partir de 1 € pour les bâtiments les plus énergivores et les ménages les plus modestes : les signataires sont les entreprises Aidee, Combles Éco Énergie, Économies d'énergie SAS, Green Project, Objectif Écoénergie, Sonergia, Total Marketing France, Unergia, Vos Travaux Éco.

DEEE

Une base de données pour réduire les déchets

Éco-systèmes et Récylum publient une base de données unique en Europe pour évaluer l'impact environnemental des équipements électriques et électroniques en fin de vie. 18 mois de travaux soutenus par l'Ademe, auront été nécessaires pour la modélisation de plus de 60 matériaux. Des données qui permettront aux fabricants de quantifier les impacts et les bénéfices environnementaux de leurs choix de conception, lors du recyclage de leurs équipements. En effet, grâce à ces évaluations les fabricants ont la possibilité de

faire évoluer la composition de leurs produits (choix des matières et des additifs), en vue d'économiser les ressources naturelles,



de limiter l'utilisation de substances potentiellement dangereuses, mais aussi de lutter contre le changement climatique.

Les fabricants pourront par exemple mesurer l'intérêt de concevoir des produits mieux recyclables et d'intégrer des matières recyclées dans leur fabrication. Disponible depuis mars 2017, la base de données est accessible aux producteurs et à leurs éditeurs de logiciels d'analyse du cycle de vie (ACV) via le réseau international "Life Cycle Data Network" (LCDN), développé par le Joint Research Centre (JRC), le centre de recherche de la commission européenne. ● M.-L. B.

RENDEZ-VOUS

Le Mondial du Bâtiment se réinvente

Les nouveaux services mis en place cette année doivent créer « une meilleure lisibilité de l'innovation et de l'offre au sens large », affirme Guillaume Loizeaud, directeur de la division Construction du groupe Reed Exposition France. Ces nouvelles actions doivent permettre aux acteurs du Bâtiment de capter la reprise, de décoder les nouveaux enjeux, et de découvrir les solutions qui y répondent. Si 2015, avait attiré plus de 100 000 visiteurs acteurs de la mise en œuvre (soit +11%), les organisateurs comptent faire encore mieux cette année.

Parmi les services, la mise à disposition des distributeurs, les mercredi et jeudi, d'un service entièrement gratuit d'acheminement. Compris dans un rayon de 300 km autour de Paris, ce service permettra de donner rendez-vous aux artisans sur le parking des agences pour les amener sur le salon et les raccompagner. Les négociants pourront aussi profiter d'un espace dédié, un Village du négoce, à la fois lieu convivial d'accueil, de rendez-vous et d'information, en partenariat avec notre journal Zepros Négoces.

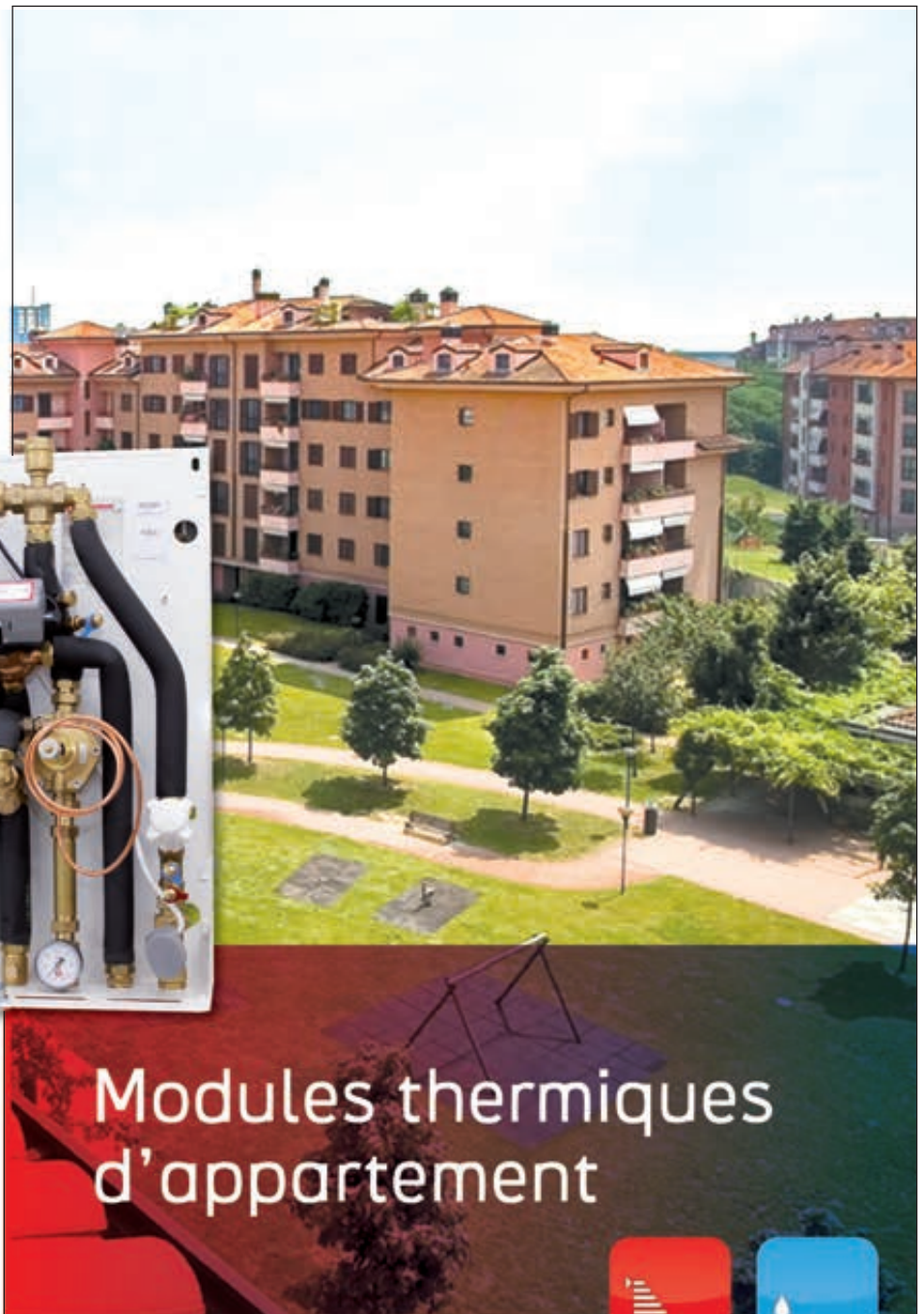
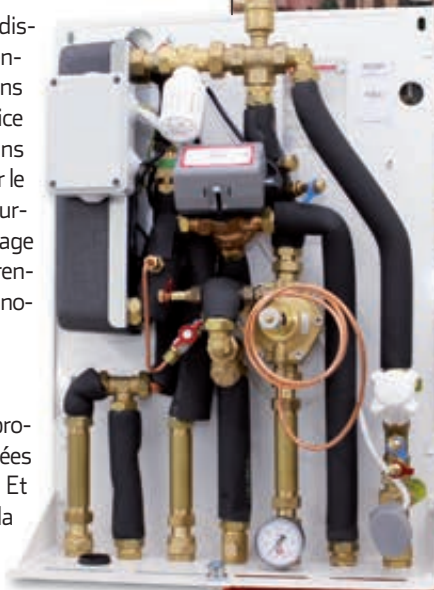
Suivez le guide !

Autre initiative, la possibilité de bénéficier de programmes de visites véritablement personnalisées grâce à un nouveau système informatique. Et pour mettre en valeur l'innovation, qui reste la principale motivation des visiteurs, le Mondial déploie différents espaces d'exposition de démonstrations et de conférences, notamment au sein des Hub des Solutions. Objectifs : expliquer les nouveaux enjeux constructifs mais surtout aider à s'approprier les solutions telles qu'elles doivent être posées. ●

M.-L. B.

LE SALON EN PRATIQUE DU 6 AU 10 NOVEMBRE À VILLEPINTE

- | | |
|---|---|
| ● Batimat et Idéobain
Lundi 6 et mardi 7, de 9h 00 à 18h 00
Mercredi 8 et jeudi 9, de 9h 00 à 20h 00
Vendredi 10, de 9h 00 à 17h 00 | ● Interclima+Elec
Mardi 7, de 9h 00 à 19h 00
Mercredi 8, de 9h 00 à 20h 00
Jeudi 9, de 9h 00 à 20h 00
Vendredi 10, de 9h 00 à 17h 00 |
|---|---|



Modules thermiques d'appartement



Un concept **énergétique** décentralisé,
pour le logement collectif et les écoquartiers.

Individualisation de la production d'eau chaude sanitaire
et du chauffage ainsi que les coûts de consommation d'énergie.

- ✓ Simplification et rapidité de mise en œuvre.
- ✓ Distribution des réseaux moins coûteux, trois colonnes seulement en gaine palière.
- ✓ Facturation et calcul faciles et précis de la consommation.
- ✓ Température de retour faible, meilleur rendement pour les chaudières à condensation.

Plus d'info sur www.giacomini.fr



Vite!

GUIDE

Fluides HFC mode d'emploi



Cet ouvrage collectif, rédigé par les industriels membres d'Uniclimate s'adresse à tous les professionnels du froid, de la climatisation et de la PAC.

Un chapitre nécessaire sur la réglementation rappelle que, contrairement aux idées reçues, le règlement F-Gas n'interdit pas l'utilisation des fluides HFC pour les nouvelles installations jusqu'à son réexamen prévu en 2022. Ce guide dresse ensuite une liste de conseils aux installateurs et aux distributeurs, afin de les aider à mieux travailler avec les nouveaux fluides alternatifs, moins impactants pour l'environnement mais parfois potentiellement « plus dangereux » que les HFC. Enfin, une prospective donne la parole aux industriels pour imaginer ce que seront à 15 ans les fluides de référence sur les applications froid-clim et PAC.

CHANTIERS DE RÉSEAUX

Calculer son bilan carbone



Afin d'aider les entreprises à évaluer leur empreinte environnementale, le Syndicat des entreprises de génie électrique et climatique (Serce) vient de mettre en ligne sur son extranet le logiciel Serco2. Un outil pour estimer les émissions de gaz à effet de serre (GES) liées à la conduite des chantiers de réseaux et d'infrastructures. Cet outil de calcul homogène a été développé par la commission Environnement du syndicat à la demande de plusieurs de ses adhérents. Les facteurs d'émissions sont issus pour la plupart de la base carbone de l'Ademe; les autres ont été fournis par des experts de la commission Environnement du Serce. Ce logiciel évolutif permet d'intégrer de nouveaux facteurs d'émissions pour tenir compte de l'évolution des moyens mis en œuvre sur les chantiers.

PLAN D'ACTION

La rénovation énergétique au rapport

Si de nombreuses actions ont été engagées dans le cadre du financement de la rénovation énergétique des bâtiments, la mobilisation des acteurs ne permet pas encore d'atteindre la massification recherchée par le gouvernement. Celui-ci vise plus particulièrement la rénovation de logements privés les plus énergivores (plus de 300 kWh/EP/m².an). Les membres du Plan Bâtiment Durable estiment que la dynamique de ce marché évolue à un « rythme appréciable » en se rapportant aux chiffres du Borel (Baromètre observatoire de la rénovation, de l'entretien et de l'amélioration du logement) : +2,1% au deuxième trimestre 2016 en glissement annuel, même si les résultats restent en deçà des objectifs ambitieux qui ont été fixés.

Si l'activité de la rénovation globale reste sur un rythme décevant avec +0,5% l'an passé, constate la Capéb, celle des travaux d'améliora-

tion de la performance énergétique a atteint +2% au 4^e trimestre.

Les 14 recommandations

Le rapport du Plan Bâtiment Durable remis à la ministre du Logement fait le constat d'une méconnaissance de l'appétence des ménages à recourir aux dispositifs de financement. L'éco-prêt à taux zéro connaît une évolution contrastée : il tarde à démarrer dans l'individuel mais se montre plus efficace en copropriété.

Pour soutenir ce marché qui tarde à décoller, le rapport du Plan Bâtiment Durable a formulé 14 recommandations visant notamment à améliorer la connaissance des modes de financement, autoriser le cumul de l'Éco-PTZ et du Crédit d'impôt, stabiliser l'éco-prêt à taux zéro dans les copropriétés ou encore faire appel aux agents immobiliers et notaires pour expliquer les gains, les aides disponibles et orienter le client vers les professionnels qualifiés RGE.



L'un des principaux défis de la rénovation est en effet de convaincre les propriétaires du bien-fondé de telles opérations et de les accompagner dans leur projet. Pour cela, la ministre du Logement souhaite mobiliser toutes les associations et les acteurs institutionnels : Agence nationale pour l'information sur le logement (Anil), Ademe, Anah... Autre levier d'action, le tiers-financement*. Emmanuel Cosse souhaite accélérer son déploiement qui permet d'accompagner

les ménages sur le plan technique et financier. Un dispositif encore en phase de démarrage qui nécessite un effort de communication et de pédagogie auprès des acteurs publics. ● A. Flepp

*Selon le site du Plan Bâtiment Durable, le tiers-financement consiste à proposer une offre de rénovation énergétique qui inclut le financement de l'opération et un suivi post-travaux, de telle sorte que le propriétaire n'a rien à financer car les économies d'énergies futures remboursent progressivement tout ou partie de l'investissement.

LABEL

Les "Qualibat" montent en puissance

72 950, soit 12 200 de plus, c'est le nombre d'entreprises labellisées Qualibat en 2016. L'association qui regroupe les principales organisations professionnelles du secteur de la construction (entreprises, artisans, maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, contrôleurs techniques...) a publié les chiffres de ses différents labels : 61 883 en-

treprises sont qualifiées RGE, 14 138 éco-artisans et 2 782 Pro de la performance énergétique.

Des contrôles réguliers

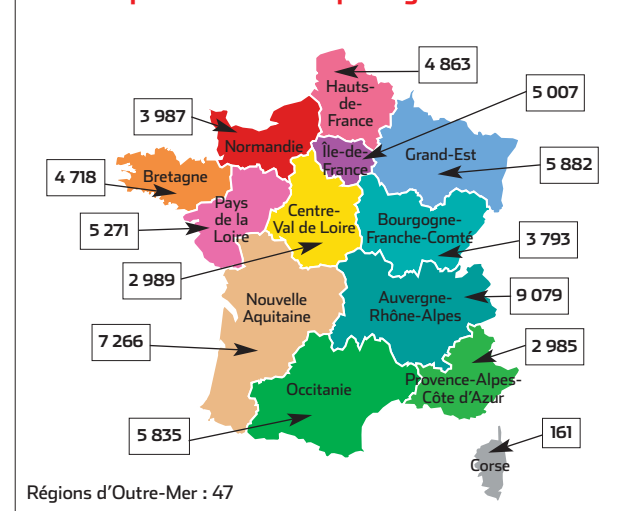
Les compétences des professionnels sont réévaluées tous les 4 ans à partir de références de chantiers récents appuyés par des devis, des photos et des pièces techniques. Mais elles

sont également contrôlées tous les ans sur la base de leur régularité sociale, leur sinistralité ou encore leurs moyens humains. À ce titre, la commission d'at-

tribution du label a retiré 5 000 qualifications au moment de la révision ou du suivi annuel et refusé 20% des demandeurs. ● M.-L. B.



Les qualifications RGE par région à fin 2016



21^{ème} Salon de la Prescription

du 31 MAI au 2 JUIN 2017
LILLE • GRAND PALAIS

ORGANISÉ PAR L'UNTEC
& LES ÉCONOMISTES DE LA CONSTRUCTION



ECONOMIE DIGITALE
ÉCONOMISTE DIGITAL
DE LA CONSTRUCTION

Les économistes
de la construction
www.untec.com



Image Communication 03 21 35 56 91

WWW.SALONDELAPRESCRIPTION.COM

VECTEUR AIR EN COLLECTIF

Ventilation et chauffage en un seul et même système

Le programme immobilier Terrasse 9 à Nanterre s'étend sur 11 500 m² SHON, dont 9 500 m² accueillent 147 logements : 114 en accession libre et 33 en accession sociale. Bénéficiant du label Bepos, les trois bâtiments qui composent cet ensemble produisent donc plus d'énergie qu'ils n'en consomment.

La conception a été soigneusement étudiée pour offrir un confort de vie optimal aux occupants. La résidence bénéficie des dernières innovations en termes

d'isolation, de production d'eau chaude, de qualité de l'air et de chauffage.

Des VMC double flux individualisées

Chaque appartement est équipé d'un système individualisé, compact et silencieux, de VMC double flux Zehnder ComfoAir 350 certifié Passivhaus, qui assure non seulement la ventilation et une bonne qualité de l'air mais également les besoins réduits de chauffage grâce à des batteries électriques intégrées (2 kW).

Le système allie confort, haut rendement et intégration grâce à l'échangeur compact placé à la verticale dans un placard. Les régimes de débits d'air de cette VMC peuvent être réglés entre 40 et 400 m³/h. L'air vicié est extrait des pièces humides tandis que l'air neuf provenant de l'extérieur est introduit dans les pièces de vie. Le système est équipé d'un échangeur de chaleur à contre-courant qui atteint un rendement de 96 % certifié NF. Un transfert de chaleur, avec récupération d'énergie, a lieu entre l'air extrait et l'air pulsé

provenant de l'extérieur. Aucun courant d'air désagréable n'est perçu car l'air pulsé est tempéré même lors de très faibles températures extérieures. Un faux plafond de faible hauteur dans le dégagement, assure le passage des réseaux de gaines.

Des accessoires de qualité

Afin de conserver de belles hauteurs sous plafond dans les pièces à vivre, des bouches de ventilation longue portée Long-Flow ont été installées. Elles sont

reliées aux gaines de ventilation ComfoTube 90. Les bouches de ventilation longue portée s'affranchissent des contraintes et offrent une solution conciliant architecture et intégration technique de la ventilation double flux. Le design de cette bouche de ventilation crée un effet Coanda et améliore la portée d'air (6 m). Grâce à cet effet, la diffusion de l'air vers le fond de la pièce à vivre ne génère pas de courants d'air. Elle offre ainsi un échange d'air maximum tout en préservant un confort homogène. ● M. Wast

▼ Ce système haut rendement fait partie de la nouvelle génération ComfoAir de Zehnder. Très efficace énergétiquement, cette VMC double flux est également beaucoup plus simple à configurer avec une interface intelligente qui permet de gérer automatiquement les débits en fonction des pertes de charge liées au réseau de gaines.



Conçu par l'atelier d'architecture Zündel Cristea, le programme mixte Terrasse 9 de Bouygues Immobilier est situé sur la ZAC Seine Arche à Nanterre. Il atteint la performance énergétique du label Bepos grâce, notamment, à un système d'isolation par l'extérieur, des baies réduites en façade nord et des apports maximisés sur les autres façades, des panneaux photovoltaïques en toiture et des équipements techniques efficaces.

► Pour chaque appartement, une grille en façade sert aussi bien de prise d'air neuf que de rejet de l'air extrait des pièces humides.

FICHE TECHNIQUE DE LA VMC COMFOAIR 350 DE ZEHNDER

Trois nouveaux brevets ont été déposés par le fabricant pour cette centrale. L'un d'eux concerne l'échangeur qui dispose d'un nouveau dessin en forme de diamant pour une surface d'échange très importante afin d'offrir un rendement accru. Résultat : une récupération de chaleur de 97 % (suivant NF 205) et des débits d'air de 350 m³/h et de 90 % de selon le standard PHI avec une valeur de SFP 0,24 W/m³/h à 270 m³/h.

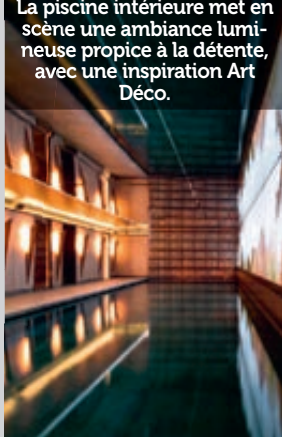
Toujours au chapitre de la récupération de chaleur, le système FlowControl favorise le niveau de récupération en ajustant automatiquement les niveaux de débits d'air neuf et d'air vicié, en diagnostiquant la perte de charge (rafales de vent, condensation...) et en modulant le fonctionnement du ventilateur.



Dès la réception de l'hôtel, des jeux de lumière accueillent le visiteur.



La piscine intérieure met en scène une ambiance lumineuse propice à la détente, avec une inspiration Art Déco.



▲ Le Routeur Digidim 910 utilise l'Ethernet comme épine dorsale du réseau pour combiner des réseaux Dali d'une façon transparente. Le système possède des fonctions économies d'énergie par détection de présence.

ÉCLAIRAGE

Mise en scène 5 étoiles

Après de longs mois de transformation de locaux haussmanniens utilisés à l'origine comme bureaux, l'hôtel Nolinski a ouvert ses portes l'été dernier à Paris. Situé au 16, avenue de l'Opéra, l'établissement est le premier hôtel du groupe Evok Hôtels Collection. Avec 45 chambres dont 9 suites, ce nouveau 5 étoiles conjugue luxe et design. L'aménagement intérieur a été confié au décorateur Jean-Louis Deniot qui tenait à concevoir une ambiance moderne et minimaliste tout en respectant les codes de l'élégance à la française, quitte à les revisiter quelquefois.

Une domotique éprouvée

Une attention particulière a été apportée à l'éclairage des parties communes. Si la lumière des chambres et suites est gérée de manière traditionnelle, la réception, la brasserie, le grand salon et le spa ont été équipés d'éclairages automatisés créant des ambiances qui varient tout au long de la journée. Le cabinet d'architecte 100^e étage a choisi un système Helvar. Deux routeurs Digidim 910 ont été installés dans chaque zone, fonctionnant avec

une dizaine de gradateurs pour créer jusqu'à 7 scénarios différentes. Les panneaux de contrôle (série 16000) sont des systèmes à boutons, préférés aux systèmes tactiles. La programmation est bridée pour éviter toute initiative du personnel et respecter l'ambiance lumineuse voulue par le designer. La lumière elle-même est fournie par des luminaires à Led filament.

« À l'heure du "tout automatique" et de la domotisation à outrance, nous avons fait le choix inverse avec des systèmes stables et robustes » précise Allal Lazaar, responsable technique de l'hôtel Nolinski. « Dans nos établissements, la panne n'est pas acceptable. Helvar remplit parfaitement ces conditions avec un système d'automatisation sans faille. » ● M. W.

LES SYSTÈMES RETENUS

- 2 routeurs Digidim 910 pour gérer les zones spa, brasserie, grand salon et réception
- 10 gradateurs pour les luminaires
- Boutons de contrôle 166BN de couleur Nickel pour gérer les 7 scènes + montée/descente + off

sferaco
ROBINETTERIE & RACCORDS

Vannes Laiton SANS PLOMB*

La pureté de l'eau potable



Le laiton SANS PLOMB*
Diminue les risques liés à la présence de métaux lourds dans l'organisme.



Étanchéité par presse-étoupe PTFE
Maintenance aisée.



Poignée réversible
Pratique.



Traçabilité renforcée
Suivi garanti.



Sphère Inox à partir du DN 3/4"
Anticorrosion.



Passage intégral
Pas de perte de charges.

SANTÉ PUBLIQUE - ENVIRONNEMENT - QUALITÉ - SÉCURITÉ - RESPONSABILITÉ

www.sferaco.fr



* Laiton SANS PLOMB CW510L - ** La garantie fabrication ne couvre pas les défauts d'installation ni les défauts d'usage.



30 JOURS dans vos REGIONS

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

contact-energie @zepros.fr

44 FROSSAY

Un parc pour les EMR au Carnet

À l'initiative du port de Nantes-Saint-Nazaire, le projet d'aménagement du site portuaire du Carnet vise la création d'un parc industriel dédié aux énergies renouvelables sur une surface de 110 ha. Complémentaire des sites de Montoir-de-Bretagne et Saint-Nazaire, ce parc d'activités sera desservi par les transports fluvio-maritimes.



67 | OBERHAUSBERGEN

Le premier chauffage par plafond tendu est né

C'est une innovation de Cyber Fluides, à Oberhausbergen, à l'ouest de Strasbourg, qui a développé techniquement ce projet avec le leader mondial du plafond tendu, le mulhousien Barrisol. Plus que du chauffage, ce sont toutes les fonctions de régulation acoustique et de l'air qui passent désormais par la toile de Barrisol : climatisation chaud et froid, ventilation, et aussi lumière, acoustique et sonorisation !

Damien Lang, cofondateur et gérant du bureau d'études Cyber Fluides, explique : « La toile biosourcée tendue est tenue par un profilé permettant que soit soufflé de l'air plus ou moins chaud au-dessus, évacué et aspiré le long

des murs dans un cycle de circulation fermé ». Simple, sauf qu'il aura fallu quand même une quinzaine d'années pour trouver la solution d'un profilé satisfaisant, car tout est là : un système permettant de tendre la toile entre quatre murs tout en laissant passer l'air le long des parois. Avant de sceller un partenariat en 2015 avec Barrisol, Cyber Fluides avait testé le dispositif à l'Insa de Strasbourg dès 2000, et pour sa part, Barrisol l'avait installé dans des constructions neuves à Schiltigheim, en 2014. Au final, le dispositif permet « une bonne diffusion de l'air et de la chaleur en vertical, à des vitesses d'air très faibles de



0,3 m/seconde, le classant dans la catégorie de confort "A", selon la norme ISO 7730 », affirme Damien Lang.

La toile tendue existe aussi dans une version nanoporeuse qui joue le rôle de piège à sons comme des plaques acoustiques traditionnelles, tandis qu'un système de sonorisation par haut-parleurs peut être installé. Enfin, l'encastrement sur une surface, au choix du client, d'une toile translucide sur laquelle sont disposés des Leds offre un éclairage homogène. L'ensemble des appareils de production de l'air, la tuyauterie etc., est reporté dans des espaces techniques hors



Le dispositif et Damien Lang

plafond, celui-ci ne laissant apparaître aucune nuisance visuelle ou sonore.

Ce produit associant chauffage, climatisation, ventilation, acoustique, sonorisation et lumière sera commercialisé en avril 2017, exclusivement par Barrisol qui fabrique et commercialise le profilé et la toile. Des projets d'équipement sont en cours en Espagne, en Italie et à Dubaï. ●



17 | TORXE, CHANTEMERLE-SUR-LA-SOIE

Éoliennes : Succès pour l'opération de crowdfunding

Porté par la société BayWa r.e. France et développé par l'entreprise Valorem, le projet éolien de Tout Vent entre dans sa dernière phase. Ce dossier, qui prévoit l'implantation de six éoliennes sur les communes de Torxé et Chantemerle-sur-la-Soie, a obtenu son autorisation préfectorale en juin dernier, puis un avis favorable du commissaire enquêteur chargé de l'enquête publique en fin d'année dernière.

Pour conduire ce chantier de 35,7 M€, les porteurs du projet ont fait appel au financement participatif entre janvier et février 2017. L'opération a été un succès puisque 124 600 € ont été collectés, alors que l'objectif de départ

était fixé à 70 000 €. Le démarrage des travaux de construction est attendu dans les prochaines semaines. Le chantier devrait durer entre six et douze mois.

Installés pour une période de 25 ans, les aérogénérateurs af-



ficheront une hauteur en bout de pales de 180 mètres et une puissance unitaire de 3 MW, soit 18 MW au total. Les estimations tablent sur une production annuelle de 60 GWh, soit la consommation de plus de 40 000 personnes, hors chauffage.

En France, BayWa r.e. emploie un millier de personnes et a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires d'un milliard d'euros. Elle a déjà installé et mis en service cinq parcs éoliens dans l'Hexagone pour une puissance totale de 74 MW et construit actuellement trois nouveaux parcs (23 éoliennes pour un total de 54 MW) en Charente-Maritime et dans l'Aube. ●



54 | EINVILLE-AU-JARD

22 agriculteurs unis pour le biométhane



Vingt-deux exploitations agricoles du secteur d'Einville-au-Jard, dans le sud meurthe-et-mosellan, viennent de s'unir pour lancer cette unité de méthanisation de 3,6 millions de m³ de biogaz (soit la consommation de 1 200 foyers), en version 100 % agricole. Une enquête publique est ouverte en ce mois d'avril pour sa construction le long de la RD2. Coût annoncé : 7,5 M€

(dont 1,8 M€ d'aides du conseil régional, du Feder et de l'Ademe). Si le calendrier est respecté, et si les résultats de l'enquête publique sont positifs, la production pourrait démarrer à la fin de 2018. Aujourd'hui, en Meurthe-et-Moselle, 19 sites de méthanisation sont développés et recensés par la préfecture, dont la grande majorité sont des exploitations agricoles. ●



38 | GRENOBLE

La ville prépare sa centrale à bois Biomax

C'est l'un des projets majeurs en matière de transition énergétique de l'agglomération grenobloise. La future centrale à bois pour la production de chaleur et d'électricité dénommée Biomax, devrait être mise en service en mars 2020. Son coût, de près de 58 millions d'euros, en fait un dossier clé dans la stratégie d'optimisation et de densification du réseau de chaleur fort de 170 kilomètres. Le futur équipement remplacera la centrale au fioul lourd sur la presque île grenobloise, propriété

du CEA, en fin de vie. Il viendra sécuriser le réseau global actuel, alimenté en majeure partie par la combustion de déchets ménagers de la centrale Athanor. Biomax est conçue sur le principe de la cogénération afin de produire, avec des plaquettes de bois, à la fois de la chaleur pour le réseau urbain et de l'électricité via un groupe turbo-alternateur. D'une puissance thermique de 40 MW, elle pourra alimenter entre 15 000 et 20 000 logements en chauffage urbain, et 10 000 logements en électricité.

Elle consommera près de 85 000 tonnes de bois chaque année sous la forme de plaquettes. La totalité devrait venir de la région dans un périmètre de 100 km maximum. La centrale va disposer d'un ballon de stockage sous haute pression d'une capacité de 1 000 m³ permettant le stockage de la chaleur et sa restitution lors des pics de consommation. Un système de récupération de la chaleur issu de la condensation des fumées permettra de pré-sécher le bois avant de le brûler. L'architecte en



Le site étant à proximité directe de la rivière Drac et de ses digues, la structure d'une partie des bâtiments de Biomax sera renforcée et l'autre surélevée.

charge du projet est le cabinet futur.A à Grenoble et Annecy, et le responsable de l'ingénierie est la société Ingevalor à Ecully. Il reste encore à lancer les appels d'offres techniques pour Bio-

max. Plusieurs lots majeurs seront ouverts entre avril et décembre 2017 avec, en particulier, ceux dédiés à la chaudière, l'automatisme, le stockage de la chaleur la tuyauterie le génie civil. ●



RÉGION

Les couples maître-apprenti en mode héros

Avec son apprenti, il s'est transformé en Mario, le fameux plombier du jeu vidéo, pour promouvoir l'apprentissage. Romain Pascal, plombier-chauffagiste en Eure-et-Loir, a décroché le prix national du maître d'apprentissage en 2016. Avec 5 autres artisans du Centre-Val de Loire candidats à ce prix, il a pris la pose pour un calendrier unique et décalé, mettant en avant les duos de maîtres et d'apprentis.



Romain Pascal, plombier en Eure-et-Loir, et d'autres artisans de la région, ont posé avec leur apprenti pour un calendrier ludique.

nales en octobre 2016 à Chartres. « Nous en avons imprimé 1 000 exemplaires et nous les avons envoyés à des élus, des leaders d'opinion, des donneurs d'ordre en matière de formation », poursuit Charlotte Le Chevalier.

La chambre des métiers d'Eure-et-Loir, partie prenante de l'initiative, n'en est pas à son coup d'essai sur le créneau des calendriers ludiques qui marquent les esprits. En 2015, des artisans du département avaient posé nus pour sensibiliser le public à la trop faible présence de femmes dans l'artisanat... ●

44 | NANTES

La Cité des Ducs capitale de l'hydrogène

Nantes a été choisie par l'Afhy-pac pour accueillir, les 6 et 7 juin prochains, la 5^e édition des Journées Hydrogène dans les Territoires. 250 participants échangeront sur le développement, la production, le stockage et l'utilisation de l'hydrogène. Plusieurs projets innovants développés sur Nantes Métropole seront présentés.

44 | MONTOIR-DE-BRETAGNE

Une unité de méthanisation en 2018



Le spécialiste des énergies renouvelables Vol-V et le logisticien Idea, implanté à Montoir, vont y lancer en 2018 la production de biométhane. La Centrale biogaz de l'Estuaire produira 2,3 millions de m³ de méthane par an, soit la consommation de 1 900 foyers. L'investissement se monte à 8 millions d'euros.



86 | VIENNE

600 M€ pour l'avenir énergétique

Le 3 février dernier, le groupe Énergies Vienne a ouvert le capital de sa filiale Soregies à la Caisse des dépôts et consignations ainsi qu'au Crédit Agricole de la Touraine et du Poitou. Les deux partenaires détiennent désormais respectivement 9,1 % et 6,9 % du capital de la société d'économie mixte. L'investissement représente 19,2 M€ pour la Caisse des dépôts et 16,3 M€ pour la banque Verte.

« Soregies est une PME qui doit tirer son épingle du jeu face aux géants de l'énergie. Elle a renforcé ses capitaux propres pour disposer de capacités d'investissement. Il était nécessaire d'accueillir à nos côtés des spécialistes du financement pour nous accompagner sur nos nouvelles

orientations stratégiques », a expliqué Philippe Chartier, président du directoire de Soregies. Grâce à ce pacte d'actionnaires, le groupe va pouvoir investir quelque 600 M€ dans les dix ans à venir. Les travaux porteront notamment sur le renouvellement des réseaux d'électricité, de gaz, le déploiement des compteurs communicants ainsi que sur la production d'énergie renouvelable.

En tant que fournisseur d'énergie, la SEM compte aujourd'hui 143 000 clients en électricité et 11 000 clients gaz sur la Vienne et trois départements limitrophes. Le chiffre d'affaires consolidé prévisionnel de l'entreprise devrait atteindre 325 M€ cette année. ●



Les trois partenaires, Soregies, la Caisse des dépôts et le Crédit Agricole, unis pour le développement énergétique de la Vienne.

57 THIONVILLE

Nucléaire :
on embauche
à Cattenom

Deux cents offres sont à pouvoir dans le secteur du nucléaire. Le Groupement des industriels de la maintenance de l'Est (Gimest), présent au dernier forum des métiers de l'énergie à Thionville, a fait part à cette occasion de sa volonté d'embaucher dans différentes compétences (robinetiers, soudeurs, calorifugeurs, etc.). Cette vague d'embauche est envisagée pour faire face à la demande en vue des grands travaux prévus à la centrale de Cattenom.

69 | SAINT-PRIEST

Un nouveau centre opérationnel Europe pour Johnson Controls-Hitachi

Direction régionale Rhône-Alpes-Auvergne, siège opérationnel France, siège opérationnel Europe... Les nouveaux locaux d'Hitachi Air Conditioning Europe à Saint-Priest, en banlieue lyonnaise, sont désormais le cœur de l'activité du fabricant américano-japonais de systèmes de chauffage, de climatisation et de traitement de l'air sur le Vieux continent. En recevant le 24 mars dernier, Franz Cerwinka, le directeur opérationnel Monde de la joint-venture Johnson Control Hitachi, et Enrique Florez, le président et directeur général Europe de JCH, Pierre Berry, directeur de la division des ventes en France, l'a souligné : « [Saint-Priest] est le centre névralgique de nombreux services supports en France, en Europe et en particulier le centre de formation national ». Une grande partie de l'organisation du fabricant a donc été revue. En France, les pôles Marketing,

R&D, Fabrication, Ventes et après-vente sont aujourd'hui unifiés pour « une meilleure adaptation au marché européen avec des produits dédiés et des forces de ventes spécifiques ». Le service clients était jusqu'alors très dilué avec une assistance commerciale en agences. « Une faiblesse », pour Pierre Berry qui disposera à terme d'une véritable direction centralisée à St-Priest.

Le nouveau centre opérationnel de JCH s'inscrit dans une stratégie volontaire de prises de parts de marché. « Nous avons réalisé 86,7 millions d'euros de chiffre d'affaires l'année dernière et nous visons les 95 millions d'euros en 2017 », explique Pierre Berry.

Première zone géographique en Europe, la France donne le ton et son réseau de comptoirs va s'étoffer avec quatre ouvertures programmées cette année. L'objectif est de passer, en cinq ans,



Sur 1 500 m² de surface, les nouveaux locaux hébergent en particulier l'un des deux centres nationaux de formation, avec celui de Toulouse. Il accueillera près de 500 clients et techniciens chaque année.

de 33 comptoirs aujourd'hui à près de 70.

Sur le marché européen, JCH génère un chiffre d'affaires de 220 millions d'euros et Franz Cerwinka l'a précisé : « La cible d'ici à

cinq ans est d'atteindre 350 millions ». Johnson Control-Hitachi « prendra sur la concurrence » et, pour cela, s'appuiera sur l'expertise de l'américain en matière de solutions connectées. ●

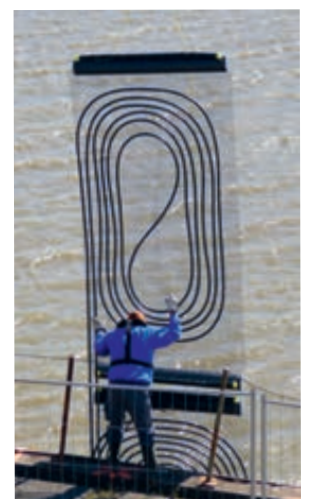
44 | NANTES

AIA se chauffe en Loire

Plus de 200 collaborateurs de l'agence nantaise du groupe AIA (Architectes Ingénieurs Associés) ont pris possession, en fin d'année 2016, de leur nouveau siège. Celui-ci a pris place dans un bâtiment emblématique du patrimoine ouvrier nantais, l'ancienne salle à tracer des chantiers navals Dubigeon, construite dans les années 1920. Le projet, intégrant une extension, porte sur 2 770 m² de surface de plancher répartis sur trois niveaux. La réhabilitation patrimoniale se veut exemplaire, via la préservation du plancher bois, inscrit au patrimoine nantais, de la structure béton et de la charpente métallique. Le choix a été fait d'une enveloppe intérieure, de type "boîte dans la boîte", afin de préserver l'écriture béton originelle mais aussi d'améliorer la performance énergétique du bâti.

Pour le chauffage justement, AIA a choisi d'utiliser la ressource énergétique qu'est la Loire. Comparable à une installation géothermique horizontale, la technique consiste à immerger en fond de Loire des enroulements qui constituent un échangeur placé sous l'infra-

structure du quai existant. La forte capacité calorifique de l'eau donne un bien meilleur échange thermique. Ainsi, 1 m² de capteur permet de chauffer 15 m² de bâtiment, contre 0,7 m² chauffé pour 1 m² de capteur en géothermie enterrée à l'horizontale. Le captage est ici constitué de 32 modules. Utilisée au Canada sur étangs ou rivières, cette solution était jusque-là inédite en Loire. L'investissement s'élève à 80 000 €, dont 20 000 apportés par l'Ademe. ●



Des capteurs immergés mettent à profit la forte capacité thermique de l'eau du fleuve.

67 | NIEDERMODERN

Greiner Énergies nouvelles
fait feu de tout bois

L'entreprise Greiner est plus que centenaire – elle est née en 1910 – et pourtant elle ne cesse de chercher de nouvelles sources de croissance. Au départ entreprise d'électricité, elle s'est spécialisée dans l'installation de solutions thermiques dans des constructions neuves ou dans la rénovation. Et en cette fin d'hiver, qui fut un peu rude, « les gens sont plus sensibilisés à leur problème de chauffage, d'autant qu'il faut environ un an pour qu'un projet soit réalisé », explique la cogérante Marie Greiner.

Forte de ses vingt salariés pour un CA de 3 millions d'euros, la société rayonne essentiellement dans le nord de l'Alsace. Ouvert à toutes les technologies – gaz, vapeur, pellets,



bois-bûche, pompes à chaleur..., Greiner Énergies nouvelles regrette le sort fait au photovoltaïque par les pouvoirs publics, dans un secteur thermique où, finalement, aucune technologie ne semble l'emporter sur une autre. « Il n'y a pas de tendance », poursuit Marie Greiner. L'investisse-

ment moyen pour un mode de chauffage représente 15 000 à 20 000 €.

Heureusement qu'existent les subventions et aides publiques : les crédits d'impôts, la TVA réduite, le prêt à taux zéro, « tout cela a un impact positif, sinon personne ne ferait de travaux », assure la cogérante. ●



ÎLE-DE-FRANCE

Valoriser les biodéchets en biogaz

C'est un projet ambitieux qui va prendre forme entre huit partenaires (Sigeif, Syctom, GRDF, villes de Paris et de Gennevilliers, Haropa-Ports de Paris, Chambre d'Agriculture IDF et le groupement national de la restauration), depuis la signature, fin janvier dernier, d'une convention pour concevoir, sur le port de Gennevilliers (92), une unité de production de biogaz par la valorisation des déchets organiques de la région capitale. Cette initiative va permettre, entre autres, de satisfaire à leurs nou-

velles obligations légales en matière de valorisation organique des déchets fermentescibles et d'atteindre l'objectif de 10% de gaz d'origine renouvelable dans la consommation totale de gaz naturel en 2030. Dans les 24 prochains mois, différentes études de faisabilité vont être réalisées : implantation du projet, gouvernance, plan d'approvisionnement du méthaniseur et collecte des intrants, business plan, valorisation et transport du digestat. Un dossier à suivre. ●



L'Île-de-France veut valoriser les quantités énormes de déchets qu'elle produit, comme ici à la station de méthanisation de Romainville.



33 | BORDEAUX

Le site d'essais d'hydroliennes du Pont de Pierre bientôt opérationnel

Le site expérimental pour l'essai et l'optimisation des technologies hydroliennes fluviales sera opérationnel à l'été. Situé sous le Pont de Pierre, en plein cœur de Bordeaux, le lieu est soumis à de forts courants pouvant atteindre 3,5 m/s avec un marnage dépassant les 5 mètres. Le site, d'une profondeur supérieure à 8 mètres, présente de nombreux atouts techniques comme la proximité d'infrastructures portuaires, nécessaires lors des phases de maintenance, et la faible distance de raccordement au réseau électrique.

Les premiers travaux terrestres (raccordement et poste de transformation) ont débuté début 2016, et se sont poursuivis en septembre, pour les travaux nautiques (pose de câble et an-



crages). Le site permet aux industriels de tester des technologies d'hydroliennes raccordées simultanément au réseau électrique, par l'intermédiaire de trois emplacements, pour une capacité totale de 250 KW. Ces emplacements ont été nommés Bristol, Bilbao et Québec. La première plateforme, Bilbao, a été remorquée sur site en février dernier, et est actuellement en phase de test.

Le site est exploité par la société Seeneoh Sas, via une autorisation d'occupation temporaire de sept ans. Elle est constituée des actionnaires Cerenis (22%), Énergie de la Lune (40%), Semi Route des Lasers (24%) et du groupe Valorem (14%). Le montant des investissements s'élève à 3 millions d'euros, soutenu majoritairement par des investissements publics. ●



85 | VENDÉE

La rénovation énergétique des bâtiments publics avance

Alain Leboeuf, président du SyDEV (Syndicat départemental d'énergie et d'équipement de la Vendée), a présenté, en début d'année, un bilan provisoire du programme de rénovation énergétique des bâtiments publics lancé il y a deux ans. 20 M€ sont prévus pour accom-

pagner les communes sur la durée du mandat. Le bilan est jugé « prometteur » par Alain Leboeuf. À fin 2016, 180 projets sont en cours, dont 60 ont donné lieu à un accord de subvention par les élus du SyDEV, pour un montant total de 3,2 M€. L'aide du SyDEV peut atteindre jusqu'à 100 000 €

par bâtiment et se traduit également par un accompagnement technique. Au global, les travaux de rénovation engagés sur ces projets représentent 36 M€ HT d'investissement pour le secteur du Bâtiment. Dont un montant de 10,5 M€ HT pour des travaux liés à l'efficacité énergétique.



De dr. à g. : Isabelle Doat, vice-présidente du SyDEV, Alain Leboeuf, président, et Patrick Villalon, directeur général, lors de la présentation du bilan.

Les travaux les plus fréquemment engagés par les collectivités portent sur l'enveloppe des bâtiments, à savoir l'amélioration de l'isolation des murs (88%), des combles (84%) ou des me-

nuiseries (87%). Après travaux, les consommations (en énergie primaire) des bâtiments publics rénovés sont réduites en moyenne de 61%, indique le SyDEV. ●

LES CONGRÈS/SALONS SANTÉ/SÉCURITÉ AU TRAVAIL SÉCURITÉ/SÛRETE

PARIS
Pte de Versailles
20>22 JUIN 2017

STRASBOURG
EUROPE
7>9 NOV 2017

Préventica

Sous le Haut Patronage du Ministère des Affaires sociales et de la Santé, du Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et du Dialogue Social* ainsi que du Ministère de l'Intérieur.

EXPOSER +33 (0)5 57 54 12 65
DEVENIR PARTENAIRE +33 (0)5 57 54 38 26

INFORMATIONS & INSCRIPTION GRATUITE www.preventica.com • CODE **PSM96B**

54 | NANCY

La DREAL décode



Bonne nouvelle pour les porteurs de projets de parc d'énergies renouvelables (comme pour les autres types de projet, d'ailleurs) : l'Autorisation environnementale unique vient d'entrer en vigueur début mars. « C'est un guichet unique pour tous les porteurs de projets d'ICPE (installation classée pour la protection de l'environnement) qui regroupe une douzaine d'anciennes procédures », assure Thierry Dehan de la Dreal Grand-Est lors d'une réunion d'infos à la CCI de Meurthe-et-Moselle fin mars. « Auparavant, pour qu'un projet aboutisse, il fallait environ entre douze et quinze mois. Aujourd'hui, la réponse (positive ou négative) intervient en neuf mois. » Un gain de temps non négligeable.

33 | BORDEAUX

La Plaine Rive Droite fait le choix de la géothermie

Le Conseil de Bordeaux Métropole a fait le choix de la géothermie comme source d'énergie verte pour la zone de la Plaine Rive Droite et les 25 km de son réseau de chaleur desservant 28 000 logements. Cette opération fait l'objet d'une délégation de service public remportée par Engie pour une concession de 30 ans. Il a été décidé d'explorer un nouvel horizon géologique dans la perspective de trouver une ressource plus profonde et plus chaude : il s'agit d'une première en France depuis 30 ans, hors région parisienne. La chaleur naturelle des aquifères profonds permettra de répondre à 82 % des besoins de chaleur et d'éviter par an. Le complément sera assuré par du gaz naturel. Après obtention de toutes les autorisations administratives,

la phase de travaux dédiée au réseau de chaleur commencera. Les forages du doublet géothermique, constitué d'un puits producteur et d'un puits de réinjection, qui débiteront début 2019 et dureront 4 mois, seront réalisés par Storengy, filiale d'Engie, à l'expertise forte en géosciences et en conception, développement et exploitation de forages. Dessinée par le cabinet bordelais Moon Safari, la centrale de production de chaleur fera référence au patrimoine industriel local. Naturellement intégré dans le paysage, ce bâtiment emblématique sera construit à partir de matériaux durables. L'opérateur bâtira une maison des énergies citoyennes qui accueillera à la fois les habitants de la métropole et des classes d'écoles, avec des programmes pédagogiques interactifs et adaptés à chacun. La



maison des énergies citoyennes sera attenante à la chaufferie de manière à pouvoir proposer très facilement des

visites des équipements de production énergétique. Coût total de l'opération : 43 millions d'euros. ●

17 | LA ROCHELLE

L'hydrogène, avenir du transport

Le 3 novembre dernier, le ministère de l'Environnement a labellisé "Territoire hydrogène" le parc bas carbone Atlantech de Lagord, près de La Rochelle. Cette distinction récompense le projet de boucle énergétique conçu dans cette zone en construction. Le principe consiste à gérer les consommations et les produc-

tions d'énergie des bâtiments (entreprises et habitats). Ainsi, les édifices qui afficheront un excédent de production énergétique en fourniront à ceux qui en auront besoin. Par ailleurs, lorsque l'énergie produite sera supérieure à celle consommée sur l'ensemble du parc, elle sera stockée sous forme d'hydrogène, lequel sera ensuite

destiné à la mobilité, individuelle ou aux transports publics. D'ailleurs, la communauté d'agglomération de La Rochelle, en partenariat avec l'entreprise Alternative Énergie, s'intéresse de près à ce type d'énergie. Répondant à un appel à manifestation d'intérêt de l'Ademe baptisé Navire du Futur, elle vient d'équiper un de ses passeurs de mer d'une pile à hydrogène. Ces navires, qui relient le port des Minimes au Vieux-Port sont, depuis 1998, mus grâce à la propulsion électrosolaire. Des panneaux photovoltaïques assurent 20 % de l'énergie consommée. L'hydrogène, lui, permettrait de doubler l'autonomie des bateaux et d'accélérer la recharge qui pourra être réalisée en quelques minutes. Les tests grandeur nature ont démarré en avril et dureront jusqu'à la fin de l'année. ●



Depuis 1998, les passeurs de mer de La Rochelle sont équipés de panneaux électrosolaires.

83 | TOULON

GazBox, une révolution en bouteilles

Un service innovant, gratuit et automatisé de livraison qui simplifie la vie des utilisateurs... comment ne pas y adhérer ? Sans engagement, la prestation permet aux professionnels de ne plus être en panne de gaz et de ne pas avoir à se soucier de la maintenance pour changer ou transporter les bouteilles, tout en payant le même prix qu'habituellement. Un partenaire GazBox pose un capteur connecté sur l'installation de gaz existante, et dès que le stock de gaz atteint un niveau critique, une livraison est automatiquement programmée. L'utilisation du réseau Sigfox permet d'éviter le recours à

une connexion internet ou GSM, ce qui rend l'offre accessible à tous. Deuxième option : la commande se fait via l'application mobile ou le site internet (sans clip connecté) et permet la livraison au moment souhaité et non selon le planning du livreur. « Les retours de nos premiers clients nous amènent à penser que le service va pouvoir se développer encore plus vite que prévu en France et même en Europe », explique Fabien Sevoz, directeur général de GazBox. Après Toulon, le déploiement de cette offre va continuer sur le Grand Lyon et le Grand-Est, pour se généraliser à la France entière d'ici 3 à 5 ans. ●





57 | METZ

L'énergie verte, service compris

Fourniture d'électricité 100 % verte et de gaz naturel à prix bloqué, le tout avec un service maintenance et des travaux d'intervention sur les chaudières individuelles, c'est tout l'objectif du partenariat signé le 14 mars dernier entre le groupe UEM (Usine d'électricité de Metz), via sa filiale Énergem, et le groupe M-Énergies spécialisé dans les chaudières individuelles et collectives. « Grâce ce partenariat, nos clients bénéficieront d'une offre électricité 100 % verte

et de gaz naturel à prix bloqué avec des conditions avantageuses », assure Dominique Massoneau, le président de M-Énergies.

De son côté, Stéphane Kilbertus, président d'Énergem assure que « les clients du groupe UEM auront la possibilité de faire entretenir leurs installations individuelles en toute sérénité par l'une des filiales de M-Énergies ». Un partenariat gagnant-gagnant entre un producteur et fournisseur d'énergie et un installateur ! ●



Dominique Massoneau et Stéphane Kilbertus les présidents respectifs d'Énergem (filiale du groupe UEM) et M-Énergies à la signature de la convention.



44 | NANTES

Le film solaire d'Armor sur un mobilier urbain

Ayant forgé sa notoriété sur les technologies de l'impression, le groupe industriel nantais Armor a entamé en 2010 une diversification dans l'énergie via la production de films souples et minces photovoltaïques organiques. Après plusieurs années de R&D, ces films sont en passe de trouver une application dans le mobilier urbain en partenariat avec JCDecaux. Les deux groupes ont présenté en janvier un démonstrateur d'un mobilier urbain autonome, interactif et alimenté par l'énergie solaire. Le spécialiste du mobilier urbain a été séduit par « les caractéristiques esthétiques et écologiques du film photovol-

taïque Asca® », développé par Armor, indique le communiqué publié par les deux partenaires. La technologie photovoltaïque du groupe nantais s'avère en effet écoresponsable jusque dans son procédé de fabrication. Pour Hubert de Boisredon, le PDG d'Armor, « Asca, film solaire innovant "bas carbone", léger et sans métaux rares, permet de réconcilier l'industrie et l'écologie ».

Asca® devrait trouver rapidement d'autres applications « touchant les infrastructures et le bâtiment », annonce-t-il. Rappelons qu'Armor (250 M€ de CA en 2016) a investi 40 M€ sur ce projet de films souples photovoltaïques. ●



73 | ST-JEAN-D'ARVES

Alain Paperin : un seul électricien pour toute une montagne

Dès que l'hiver se termine, les maçons commencent leurs chantiers. On les relaye pour équiper en neuf ou remettre aux normes des chalets, des commerces ou des fromageries. Le plus contraignant est de s'engager pour des travaux en juin, car tout doit être livré pour l'ouverture de la station en décembre au moment des locations. C'est la course au rendement pour respecter les dates. »

Le Bourguignon Alain Paperin a été séduit par la vue sur les aiguilles d'Arves en 1990. Depuis, il ne manque pas de travail à St-Jean et St-Sorlin, où 12 000 "lits" occasionnent de fréquentes interventions. « Depuis mon arrivée, j'ai assaini le parc électrique, rénové les tableaux et mis l'accent sur la sécurité pour éviter que tout disjoncte. Même si le chauffage électrique est le plus adapté pour la gestion du hors gel grâce à la com-



Alain Paperin et son fils Pierre, qui prépare un BTS-FED

mande à distance des résidences secondaires et des petits appartements, le capteur solaire thermique a un rendement extraordinaire. Avec un soleil de plomb et malgré une température de -10°C, l'eau des panneaux solaires peut monter jusqu'à 70°C ! »

Avec des journées de 11 heures, l'artisan est débordé. « En montagne, il faut s'organiser, limiter les déplacements, anticiper sur la commande de matériel. J'ai la

chance de travailler dans un rayon de 10 km. Au printemps, je m'occupe de la facturation, de la comptabilité, des fournisseurs et des devis. » Il encadre un ouvrier (de juin à décembre) et son fils Pierre (19 ans) qui prépare un BTS FED à Grenoble en alternance après avoir réussi le Bac Pro Elec bi-qualification moniteur de ski au lycée des métiers de la montagne de St-Michel-de-Maurienne. ●

OERTLI

La marque de confiance des professionnels

Énergie renouvelable ou énergie fossile, un plan de vente complet !



EnoviaFioul Confort
La modulation fioul jusqu'à 9 kW.

A

B



EnoviaPac Colonne-2C
La combinaison PAC + production e.c.s. la plus compacte, hauteur 1,20 m

A++

A

www.oertli.fr • fière de ses origines suisses



CHIFFRES

850 M€Les ventes d'IoT liées à la maison en 2016 en France ⁽¹⁾**1,8 Md€**Les ventes d'IoT liées à la maison en 2021 en France ⁽²⁾**12 %**des Français possèdent plusieurs IoT ⁽³⁾**39 %**des ménages jugent en 2016 que la domotique peut les aider à économiser l'énergie (34 % en 2014) ⁽⁴⁾**500**

intégrateurs domotiques environ en France, 10 fois moins qu'Outre-Rhin selon la FFD.

Source : (1) GfK, (2) Cabinet Statista, (3) IAB France-Médiamétrie/juin 2016, (4) Observatoire Promotélec

FOCUS SÉCURITÉ

Cyber-attaques : quelles parades ?

Les IoT se multiplient dans la vie courante des Français. Les cyber-attaques aussi. « 2017 pourrait être l'année du ransomware », prédisent les experts d'Eset, le n° 5 mondial de la protection des terminaux. Son modus operandi : détourner à distance les équipements et exiger une rançon. Dans l'Hexagone, 250 000 personnes auraient été visées par ce type d'attaque en 2016 selon Avast. Désormais, les hackers exploitent les failles de sécurité non plus des ordinateurs mais des IoT tels que caméras de surveillance, serrures ou lampes Led. Attirés par l'appât du gain, les cybercriminels se tournent de plus en plus vers ce marché : « des cibles et des proies faciles, car elles sont très peu protégées », note Benoît Grunemwald, directeur des opérations France d'Eset. Leur but : récupérer des datas confidentielles ou déployer des attaques de grandes ampleurs (dénier de service) comme celle qui a touché

l'hébergeur internet OVH en septembre 2016.

Négligences des constructeurs

Détournés à l'insu de leur propriétaire, 145 000 objets – surtout des caméras de surveillance – ont paralysé les serveurs de la société nordiste en se connectant simultanément (100 Gbps). En parallèle, des chercheurs américains ont réussi, l'an dernier, à prendre le contrôle d'ampoules connectées en exploitant une faille du protocole ZigBee. Ces deux exemples de manipulation mettent en évidence le manquement de certains constructeurs aux règles de sécurité basiques. « Les coûts de fabrication de la plupart des constructeurs sont faibles, permettant ainsi de proposer un produit accessible au public, explique Benoît Grunemwald. Administrer des systèmes de sécurité dans ces appareils reste une opération longue, coûteuse et complexe. » La partie sécurité ne serait donc pas toujours prise en compte.



Visés eux-mêmes par des attaques sur leurs sites de production, les industriels ont pris le problème à bras-le-corps. Chez Somfy, la solution Tahoma est certifiée Syss, « gage d'une sécurité performante », et se base sur une clé de cryptage exclusive à chaque installation. La récente offre domotique d'Hager dédiée à la rénovation (Coviva) assure une protection des données (stockage local) et un fonctionnement, si besoin, en local. De son côté, Legrand mène des audits tout au long des processus de conception de ses produits via des sociétés extérieures de hacking.

L'utilisateur n'est pas sans défense

Président de la FFD, François-Xavier Jeuland « relativise » l'ampleur du danger : « L'enjeu finan-

cier n'est pas le même qu'une attaque auprès d'une entreprise ou d'une banque. Ce n'est pas quelque chose d'inquiétant, même s'il y a potentiellement des failles de sécurité dans certains appareils ». Pour se prémunir, clients et installateurs peuvent prendre un certain nombre de précautions : se fournir en solutions conformes aux normes de sécurité actuelles (Iso/IEC, A2P), ajouter des clés de cryptage et mettre à jour régulièrement ses logiciels et, bien sûr, changer souvent les mots de passe. Du bon sens en somme ! ●

FOCUS PROJET DOMOTIQUE

11 étapes clés

- **Déterminer** le cahier des charges fonctionnel ;
- **Se mettre en relation**, si besoin, avec un BE ou conseiller indépendant ;
- **Recueillir** toutes les informations sur l'habitat (fournisseurs, références, réseau, contraintes bâtiment...);
- **Prescrire** les produits et solutions adaptés ;
- **Faire valider** le chiffrage (avec phasage éventuel) ;
- **Établir** un planning de mise en œuvre ;
- **Préparer** les équipements en amont (tests, programmation, scénarios...);
- **Collaborer** avec les autres artisans ;
- **Tester** l'installation et la présenter aux clients pour faciliter la prise en main ;
- **Sécuriser** l'installation (réseau, mot de passe, cloud...) dès qu'elle est stabilisée ;
- **Proposer** un contrat d'évolutivité.

2016 sur un total de 7 000 plaintes reçues globalement – la plupart liées au compteur Linky.

Vigilance des marques

Cependant le risque d'usages abusifs des données est réel. Le Conseil de l'UE en est bien conscient. Dès l'an prochain, un nouveau règlement accordera plus de pouvoirs de contrôle aux citoyens et responsabilisera davantage les entreprises. En outre, la filière domotique attend avec impatience l'entrée en vigueur du règlement européen "Security by design", prévu aussi pour 2018. Exceptées quelques rares normes comme NF A2P pour les alarmes, « il n'y a ni texte, ni loi encadrant la sécurité des IoT », peste François-Xavier Jeuland, président de la Fédération française de la domotique (FFD). N'empêche. Les industriels du second œuvre technique ont déployé

des garde-fous : certification Iso 27001 pour sécuriser les datas, audits des processus qualité lors de la conception/fabrication, cryptage des données (SSLv2 ou v3, TLS...), batteries de tests d'intrusion via des sociétés spécialisées dans la chasse aux hackers ou encore création de postes de référent sur les questions de sécurité et de connectivité... De leur côté, Afnor, Cerqual, Ignis et l'Association HQE, notamment, planchent sur une évolution de la norme NF Habitat Cerqual dédié aux « bâtiments et réseaux connectables ». Même si le risque zéro n'existe pas, « la "smartisation" des bâtiments et de la ville est un important gisement d'économies et de confort pour nos concitoyens », assure le président de la SBA. Le futur gouvernement est parvenu ! ●

Dossier réalisé par A. Flepp et S. Vigliandi

LEXIQUE

Mémo du domoticien

- **Bluetooth 5.0**, appelé aussi BLE (Bluetooth Low Energy) : les spécifications de ce nouveau protocole, adoptées fin 2016, assurent un rayon d'action de 180-200 m. Réduction des risques d'interférences avec les autres technologies sans fil (plus de fiabilité des datas).
- **IO-Homecontrol** : technologie radio bidirectionnelle et sécurisée (dialogue crypté) pour rendre interopérables les commandes et moteurs.
- **KNX** : standard de communication ouvert qui repose sur le principe du bus de commande. Tous les composants d'une installation dialoguent entre eux à l'aide d'un bus.
- **OpenTherm** : protocole né aux Pays-Bas au début des années 2000 pour une communication bidirectionnelle entre chaudières et thermostats de diverses marques.
- **Thread** : initié par Nest Google, ce protocole radio sans fil supporte un plus grand nombre d'applications pour la maison connectée (ventilation, éclairage, consommation électrique...).
- **Z-Wave** : protocole de communication radio et bidirectionnel d'une portée de 30 m en intérieur (100 kb/s).
- **ZigBee** : protocole de communication radio dédié aux bâtiments peu énergivores (portée de 100 m max, 250 kb/s).

FOCUS ÉVOLUTION DES MÉTIERS

Vendre de l'expérience utilisateur

À Narbonne, Christophe Dalbard a voulu « prendre le train de la domotique... à quai ». Patron de l'entreprise éponyme, ce quadra chauffagiste intervient sur ce type de chantier depuis mi-2015. Ses cibles prioritaires : les résidences secondaires (16 % des logements sur sa zone, contre 9,4 % en France) et les seniors (24,9 % de la population française, mais 27,8 % sur la région). Pour « s'imprégner de la culture "smart home" », outre la formation des marques, il a équipé

d'IoT son domicile et son entreprise « pour toucher du doigt cette discipline high-tech ».

Si le courant faible est son quotidien, le passage à la GTB n'était pourtant « pas une évidence ». Raison pour laquelle il aborde les projets en binôme avec un intégrateur domotique. Un point de vigilance sur lequel insiste d'ailleurs la FFD. Pour son président François-Xavier Jeuland, « à l'instar des chantiers liés à la transition énergétique, ce travail en binôme permet d'homogénéiser

l'écosystème du projet ». Aujourd'hui, l'univers de la maison connectée draine déjà « à peu près 4 % » de l'activité de Dalbard Chauffage. Mais, l'artisan a dû « faire preuve de pédagogie » auprès des clients, avoir « une démarche proactive », « analyser les besoins et la plus-value en termes d'usages ».

« Avec la domotique – serpent de mer des années 1980 –, électriciens, plombiers, chauffagistes ou menuisiers sont à la croisée des chemins dans un environnement d'of-



© Enedis

fre pléthorique et parfois complexe. Nous sommes désormais sur un marché de services, et non plus de produits », martèle de son côté Philippe Dresto, président de l'ONTS-BTP. En écho, Dominique Cottineau, directeur chargé des territoires chez Promotélec, évoque « l'impact sociologique de l'IoT, un marché d'expérience client où le pro doit valoriser les avan-

tages induits : notions de confort, d'économies d'énergie, de sécurité, etc ». D'ailleurs, depuis le 12 avril, son association participe au premier Tour de France de "L'électricien de demain" * où elle présente la maison connectée comme « un incontournable ». Alors, êtes-vous "smart ready" ? ●

* Organisé par la Fédération française des installateurs électriciens (FFIE)

FOCUS RÔLE DU NÉGOCE

Démocratiser la mutation de la GTB

À la tête d'Habitat France chez Saint-Gobain, Maurice Manceau a un credo. « Le "smart home" doit valoriser des solutions intuitives, abordables, ouvertes et évolutives, car il se déploie par paliers pour s'adapter aux besoins des occupants », prêche-t-il. Sur ce marché vecteur de chiffre d'affaires et de marges, le négoce en matériel électrique a une longueur d'avance. Dès 2006, Sonepar lan-

çait la marque BlueWay liée à l'efficacité énergétique. Depuis sa stratégie a mué vers une approche globale en actionnant « le levier du mieux-vivre ».

Rexel, l'autre coleader du secteur, propose, outre son contrôleur d'habitat multiprotocole Energieasy Connect, le programme 3i ("installateur intégrateur Inxel") depuis 2013. Son but : aider l'artisan à « se professionnaliser sur

la domotique » avec 1 800 installateurs engagés à ce jour.

Face à la complexité du sujet, les guides techniques se démultiplient (Algorel, Socoda...) et les concepts évoluent pour « accompagner les entreprises dans la révolution du bâtiment connecté et sur les questions liées à la maîtrise des datas », note Christophe Cardoso, chargé du pôle Électricité chez Balitrand. Depuis un an, ce négoce azuréen déploie un corner dans son agence mère à Cannes. Baptisé "La Maison connectée", le concept décline tous les systèmes de pilotage et de contrôle via smartphone, tablette ou écran mural. Tout comme Rexel, ce grossiste a développé sa box domotique et une appli dédiée (dimensionnement, chiffrage, devis, datas hébergées dans un cloud...). Pour l'artisan, c'est un pas de plus vers la maintenance



ÉLECTRO-SENSIBILITÉ

L'IoT crée des... tensions

Des risques sanitaires avérés ? Prémisse à l'essor de la "smart city", le déploiement de compteurs communicants fait toujours débat. Fin août 2015, le tribunal de Toulouse a reconnu un cas de handicap lié à l'électrohypersensibilité suite à la pose de Linky. La décision fera-t-elle jurisprudence ? Dans un rapport de 146 pages, l'Anses* a évoqué, fin 2016, « un risque d'effet sanitaire faible », le niveau d'émissions de fréquence étant « 100 à 350 fois moins élevé » que les recommandations requises. À la tête de la SBA, Emmanuel François parle d'« un dossier délicat à apprécier sur le fond ». Mais son organisation va créer une commission Santé & Bien-être.

* Agence nationale de la sécurité, de l'alimentation, de l'environnement et du travail

prédictive. « Sur ce segment stimulé par la demande, les pros attendent du négoce une "caisse à outils" complète : offre, conseils, argumentaires pour lever les freins utilisateurs... », juge Christophe Cardoso.

Capitalisant sur les systèmes multifonctionnels des grandes marques, plutôt que sur les IoT mono-usage de start-up, CDL Élec, lui, a formalisé un assortiment ad hoc. Dans son catalogue

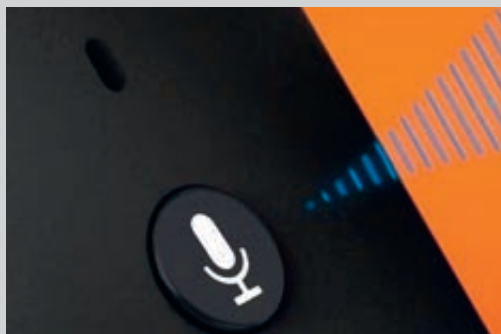
2017, l'enseigne de Saint-Gobain ne parle plus de domotique, mais de "solutions connectées". Déployé aussi par La Plateforme du Bâtiment, un panneau interactif mural (2 à 3 m²) sera adopté par tout le réseau CDL Élec (plus de 50 % à ce jour) d'ici à fin 2017. Si l'univers du pilotage des bâtiments capte déjà 4 % du CA de ce spécialiste, Amazon, lui, livre déjà n'importe quel contrôleur ZigBee en 24 h... ●

UNIVERSALITÉ



LES MICROMODULES EXTRAPLATS des box domotiques, basées sur le protocole radio KNX, assurent une forme d'universalité entre les composants électriques hétérogènes d'un logement. Un levier pour la rénovation.

ASSISTANT VIRTUEL



L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE s'invite dans les applis à l'instar de Siri, Alexa (Amazon Echo), Google Home, HomeKit (Apple) ou Cortana (Microsoft). Affichant jusqu'à 6 000 tâches, elles contrôlent les IoT rien qu'à la voix.

APPLIS



DEPUIS FIN 2016, des solutions communes au maître d'ouvrage, au particulier et à l'installateur débarquent. Elles assurent, entre autres, le contrôle et le diagnostic à distance pour développer la maintenance prédictive.

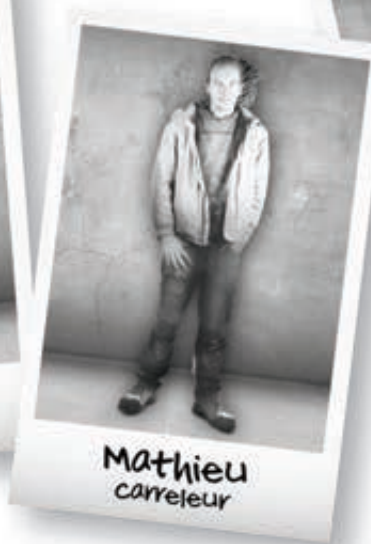
IDÉOBAIN

Les solutions globales pour la salle de bains

PARC DES EXPOSITIONS
PARIS NORD
VILLEPINTE
06 → 10 NOV 2017



NOUS
Y serons!
Et vous ?



Merci aux professionnels
du bâtiment de Combloux
(Haute Savoie) d'avoir posé
pour cette campagne.

BATIMAT le
IDÉOBAIN mondial
INTERCLIMA+LEC du bâtiment

CHAUFFAGE 26

**CLIMATISATION
VENTILATION** 30

**SANITAIRE
PLOMBERIE
ECS** 32

ÉLECTRICITÉ 34

*Tous les
équipements
techniques
du bâtiment*

Vite !

NOMINATION

**Nouveau Dg
chez BDR**



Spécialisé dans les systèmes de chauffage et d'eau chaude sanitaire, BDR Thermea a

annoncé la prise de fonction de Bertrand Schmitt à la direction générale du groupe le 18 avril. Âgé de 58 ans, il succède à Rob van Banning, qui avait dû se retirer, fin 2016, pour des raisons de santé. Jusqu'à la prise de fonction du nouveau Dg, l'intérim a été assuré par Hubert Schwein, le directeur financier du groupe.

GARANTIE

**Pour Axenergie,
c'est 10 ans**

Grâce à un partenariat fort avec Antargaz, Axenergie, réseau de plus de 1100 chauffagistes indépen-



dants qui effectuent 1,3 million d'interventions par an, a mis en place, en exclusivité, l'offre "Éco-bonheur" : les clients du réseau

bénéficient d'une garantie de 10 ans sur leur chaudière au gaz naturel ou au propane, et d'un contrat d'entretien au prix d'un contrat classique (Initial).

CHAUFFAGE

Zepros 36 | Avril - Mai 2017

ISH DE FRANCFORT 2017

Le succès était bien au rendez-vous

Il y avait foule pour le salon ISH de Francfort, qui s'est tenu du 14 au 18 mars. Les chiffres parlent : 200 114 visiteurs ont arpenté les 260 000 m² du parc des expositions pour rencontrer un peu moins de 2 500 exposants, soit une légère augmentation de fréquentation par rapport à 2015. Au-delà de ces résultats flatteurs, cette exposition est surtout l'occasion de se rendre compte des tendances qui feront le chauffage et la salle de bains de demain.

Digitalisation tous azimuts

Émergente en 2015, la connectivité était omniprésente sur l'ensemble des stands. Les fabricants ont beaucoup travaillé sur le sujet pour proposer, à l'instar de Viessmann (qui fête son centenaire cette année), une chaîne

complète de services et de prestations entièrement digitalisée. Dans ce domaine, les choses vont très vite et les installateurs vont devoir s'adapter à ces nouvelles organisations qui leur permettront de préconiser, vendre et mettre en œuvre des systèmes de chauffage de plus en plus complexes. Car c'est acquis, le temps du simple remplacement d'une vieille chaudière par une autre flambant neuve va bientôt appartenir au passé. Après la multi-énergie, qui a commencé à changer les mentalités dans les années 2000, place à l'hybridation à grande échelle. Beaucoup de stands exposaient des solutions complètes où le gaz, le fioul, la pile à combustible et l'électricité s'unissent pour le meilleur technologique et surtout pour le confort et les économies des utilisateurs.

POUR MIEUX APPRÉHENDER LES ENJEUX DE L'INDUSTRIE DU FUTUR...

E.L.M. Leblanc et l'IMT signent un accord-cadre



Cette coopération entre le fabricant de générateurs de chauffage et l'Institut Mines-Télécom (IMT) constitue un formidable terrain d'expérimentation en grandeur réelle et opérationnelle de production. En effet, bien que précurseur dans le domaine de l'industrie 4.0., E.L.M. souhaite anticiper les bouleversements du monde liés aux nouvelles technologies qui vont continuer à se succéder et s'amplifier dans les prochaines décennies. À court terme, les différents cher-

cheurs travailleront sur les questions de métallurgie inox, de big data (maintenance et production prédictive, prédiction "retour usine"), d'IoT* industriel. Devraient suivre des travaux de recherche sur la place de l'homme dans les transitions numériques et industrielles afin de faire émerger de nouveaux paradigmes pour l'industrie du futur (évolution des formes organisationnelles, lancement de nouveaux produits et services). ● M. W.

* Internet des objets



200 000 visiteurs ont eu l'occasion de visiter les stands d'environ 2 500 exposants au salon de Francfort.

Cette nouvelle orientation est le résultat direct des progrès significatifs constatés dans la qualité du bâti des habitations neuves et lourdement rénovées.

Confort et autonomie

Désormais, les besoins de chauffage deviennent minoritaires pour laisser plus de place aux impératifs de l'eau chaude sanitaire et de l'autoconsommation électrique. De nombreux fabricants ont développé des solutions capables de répondre à ce changement de paradigme. La technique semble au point. Reste à travailler pour qu'elle devienne financièrement accessible. En effet, les piles à combustible et autre stockage chimique res-

tent aujourd'hui trop chers pour permettre un retour sur investissement acceptable.

Terminons avec deux autres tendances observées lors du salon : l'acoustique qui fait l'objet de soins attentifs, ainsi que le design des produits. Au moment où les technologies se "standardisent" quelque peu, l'esthétique peut devenir un critère différenciant déterminant au moment du choix. Bosch a récemment lancé un pavé dans la marre avec sa chaudière 9000i. D'autres fabricants sont en train de lui emboîter le pas pour sortir la chaudière et la pompe à chaleur, par exemple, de leur look dicté par des contraintes purement industrielles. ● M. Wast

ORGANISATION

Ubbink au plus près du terrain

Toujours difficile, pour une entreprise, de bousculer les repères et modifier son organisation, aussi bien pour les collaborateurs que pour les clients. C'est pourtant ce qu'entreprend Ubbink, acteur reconnu dans le chauffage/ventilation, le chauffage collectif et l'enveloppe du bâtiment, par la volonté de son directeur général, Xavier Mathelin, afin d'optimiser les ressources internes tout en favorisant la mobilité interservices. « Un schéma n'est pas fait pour rester figé », justifie le dirigeant qui a mis au centre des préoccupations, l'intérêt des artisans, distributeurs et installateurs en leur octroyant désormais un seul et même interlocuteur quel que soit le mar-



ché concerné. Depuis quelques semaines donc, la nouvelle organisation, qui a augmenté l'effectif de 7 personnes, se décline avec des spécialistes multimétiers très présents sur le terrain, un service administratif qui assure, entre autres, le suivi des commandes et un bureau d'études intégré pour le chiffrage et le suivi de chantier. ● M. W.

* Internet des objets

RADIATEURS PANNEAUX

Rettig s'adapte aux cours de l'acier

C'est une sorte de cri d'alarme qui est lancé, dans ces colonnes, par le directeur général de Rettig (marques Finimétal, Radson et LVI), Julian Stocks, en exposant ce qui est en train de se passer sur le marché mondial, et plus spécifiquement européen, de l'acier. Pourquoi aborder ce sujet ? Pour expliquer les récentes augmentations de tarifs des radiateurs acier (deux hausses tarifaires pour Finimétal RHGF depuis le début de l'année), qui, au total, représentent un peu plus de 10 % d'inflation.

En cause, et pour faire simple, une surcapacité de production très importante qui a déstabilisé l'offre et entraîné une chute vertigineuse des cours depuis plus de 5 ans par des actions de dumping venant de la Chine et de la Russie. Cette situation n'était plus supportable pour les industriels européens du secteur qui produisaient à perte. L'association Eurofer* a donc demandé à l'Union européenne d'intervenir avant que la zone rouge soit atteinte. C'est chose faite avec l'instauration, avec effet rétroactif au 1^{er} février, de droits de douane variant, selon le pays d'importation, de 26,2 à 36,1 % pour l'acier laminé à froid.

Une remontée en flèche des cours

Le marché des matières premières étant d'une grande réactivité, la conséquence de la mise en place de droits "anti-dumping" associée à une reprise progressive des cours du minerai de fer ne s'est pas fait attendre. Les prix ont rebondi immédiatement mettant les acheteurs d'acier dans une situation difficile. « Sachant que la fabrication de tous les radiateurs acier doit représenter environ 0,1 % de la production mondiale d'acier, nous ne pesons pas lourd face aux industriels de l'automobile ou de la construction, par exemple, explique Julian Stocks. Aucune chance de bénéficier de marges de manœuvre tarifaires. Nous subissons donc cette hausse de plein fouet sur un marché de l'émetteur de chaleur



Julian Stocks, dg de Rettig France, explique le contexte qui a amené les fabricants à revoir leur tarifs.

qui a aussi beaucoup souffert dans la dernière décennie (le nombre de radiateurs panneaux est passé de plus de 2,5 millions d'unités en 2000 à un peu plus de 1,5 million de pièces en France fin 2016) ». Même si la filière a bénéficié des baisses de prix de l'acier ces dernières années, elle a dû se restructurer et innover pendant cette période pour affronter la chute des ventes et la chute des prix des radiateurs qui va avec. « Et la faible reprise que nous enregistrons depuis début 2017 pourrait bien souffrir de ces augmentations de tarifs que nous sommes obligés de faire supporter à nos clients, commente encore le directeur général. Pour nous, il est impossible d'absorber en interne cette inflation puisque l'acier représente environ 50 % du coût de production d'un radiateur panneau ».

Malheureusement, tous les fabricants de radiateurs acier sont concernés par ce retournement du marché de l'acier et la visibilité étant insuffisante au-delà des (3 à 6 mois, difficile de dire si les prix vont se stabiliser ou subir de nouvelles augmentations. Affaire à suivre... ● M. W.

ÇA BOUGE CHEZ RETTIG

Rettig Heating Group France va quitter, dans un mois, ses locaux du Blanc-Mesnil (93) pour s'installer à Villepinte (93). Ces nouveaux bâtiments, plus rationnels, vont accueillir un showroom flamboyant neuf (plus de 60 m²) qui mettra réellement en valeur les produits des trois marques du groupe.

Avec **FRISQUETCONNECT** toutes nos chaudières Visio obéissent maintenant à distance



SIMPLICITÉ ET SÉCURITÉ AUGMENTÉES

• **Application FRISQUETCONNECT**
Téléchargeable sur smartphone, tablette (App Store ou Google Play) et ordinateur

• **Box FRISQUETCONNECT**

- Design épuré, dimensions ultra réduites L 148 x H 104 x P 29 (mm)
- Support de fixation murale
- Simplicité d'installation : la connexion internet suffit
- Simplicité de mise en service



OFFRE DE LANCERMENT
DU 1^{er} JANVIER AU 31 MAI 2017
le PACK 2 au prix du PACK 1

- **PACK 1** Chaudières Visio n° de série → 1701...
(Box FRISQUETCONNECT + accessoires de raccordement)
- **PACK 2** Chaudières Visio n° de série ← 1652...
(Box FRISQUETCONNECT + Tableau de bord + satellite + accessoires de raccordement)

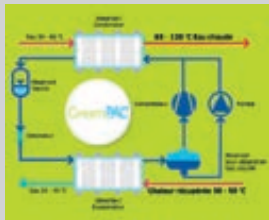
FRISQUET
www.frisquet.fr

Vite!

PAC HAUTE TEMPERATURE

Premier modèle made in France

Engie Axima vient de lancer GreenPAC, une nouvelle génération de PAC haute performance, basée sur une technologie hybride avec une combinaison inédite de compression et d'absorption. Atteignant des températures jusqu'à 120 °C sans contrainte mécanique et fonctionnant uniquement avec des fluides naturels, elle répond aux besoins des industriels en récupérant et valorisant leurs rejets de chaleur. Le temps de retour sur investissement est estimé entre 2 et 4 ans.



CATALOGUE SAUNIER DUVAL

Vraiment très connecté

Les solutions digitales du fabricant ont le vent en poupe et Saunier Duval veut amplifier le mouvement. Ainsi, plusieurs pages sont consacrées à la présentation des applications mobiles et en ligne de la marque : Saunier Duval Pièces de Rechange, SD Diagnostic, Fumisterie, suivi des commandes en ligne, outils d'aide au dimensionnement GeniaConfig (pompes à chaleur) et HeliConfig (solaire), objets BIM, outil d'aide à la saisie RT 2012, réseaux sociaux... De plus, les pages consacrées aux régulateurs connectés sont étoffées avec des présentations détaillées des solutions MiGo et MiPro. Enfin, pour chaque produit, un encart précise quelle solution de connectivité est la mieux adaptée et ce qu'elle permet de faire.



DÉVELOPPEMENT RÉSEAU

Sofath s'organise pour un marché prometteur

Le spécialiste français de la pompe à chaleur par géothermie et par aérothermie, (Groupe BDR Thermea), compte bien tirer parti de l'opportunité ouverte par le marché des quelque 30 000 pompes à chaleur à renouveler d'ici à 5 ans. Sofath annonce ainsi de nouvelles ambitions de développement qui passent nécessairement par une croissance de son réseau de concessionnaires-installateurs. Et pour concrétiser ses projets, il lance une vaste campagne de recrutement. « Sur un marché exigeant, il faut répondre par l'excellence à tous les niveaux de la chaîne. Aussi nous souhaitons intégrer rapidement les candidats les plus expérimentés pour couvrir l'ensemble du territoire français et consolider notre rôle de leader du marché », détaille Vincent Potel, son directeur général opérationnel.



S'il présente un fort potentiel, ce marché reste encore insuffisamment structuré. C'est pourquoi l'industriel propose au client de bénéficier d'un interlocuteur unique à travers un réseau dédié qui fédère aujourd'hui plus de 200 personnes sur le terrain. D'une trentaine de représentants exclusifs en 2016, il vise

les 60 concessions à horizon 2020 pour couvrir 100 % du territoire.

S'inspirer de la franchise

Directement inspiré des réseaux de franchisés, le système mis en place par Sofath propose aux futurs concessionnaires d'être responsables de leur sec-

teur et de prendre ainsi en charge la commercialisation et la promotion des systèmes de PAC géothermiques Sofath, en bénéficiant d'un dispositif d'accompagnement complet. Il vient ainsi de recomposer à leur intention sa boîte à outils avec deux mots clés : Expertise et Proximité. ● M.-L. Barriera

BEPOSITIVE AWARDS

Le bois-énergie primé



Sur les cinq lauréats récompensés dans le cadre du concours de l'innovation organisé par le salon BePositive, deux sont issus de la filière bois-énergie qui, il faut bien le reconnaître, était très représentée dans la catégorie Flam'Expo.

C'est l'entreprise Haas+ Sohn France (sa maison mère est fabricante depuis 1854) qui a remporté l'Award avec son poêle à bois I-2100 dont le système "i-Control" a séduit le jury. Il s'agit d'une régulation électronique de l'air entièrement automatique qui s'effectue grâce à un moteur consommant très peu (moins de

6 Wh et 0,5 Wh en veille) et qui garantit une combustion propre, fiable et économique.

À noter : le jury de la catégorie Flam'expo a décidé d'attribuer un prix "coup de cœur" à Bourgoin Expertise pour son application mobile Install Bois. Celle-ci permet aux revendeurs et aux installateurs de mieux gérer chaque dossier en termes de conception et de mise en œuvre de poêles et inserts bois. Par exemple, cette appli, qui fonctionne avec et hors connexion, effectue les calculs de dimensionnement du conduit de fumée et détermine la section minimale réglementaire de l'amenée d'air comburant. ● M. W.

PROMOTION

Pour 1 €, Viessmann booste la connectivité

Comment économiser facilement 209 € TTC jusqu'au 31 juillet 2017 ? En proposant le boîtier Vitoconnect 100 avec l'achat d'un générateur Viessmann compatible*. Simple à mettre en œuvre, il autorise le pilotage à distance de l'installation via un smartphone ou une tablette en utilisant l'application ViCare. Le particulier peut ainsi choisir le programme de fonctionnement le mieux adapté et modifier à sa guise les réglages de température de chauffage et d'eau chaude sanitaire, pour un meilleur confort et plus d'économies.

Son installation murale permet de le connecter à la régulation soit par câble, soit en wifi par l'intermédiaire d'une box internet.

Du côté du professionnel (membre du réseau Proactif), Vitoconnect 100 permet une surveillance de l'installation avec alerte au client en cas de nécessité. De même, certains réglages peuvent être opérés à distance, et si une maintenance s'impose, le technicien peut intervenir rapidement avec toutes les pièces de rechange ad hoc. ● M. W.

* Offre valable sur la gamme Vitodens jusqu'à 35 kW et sur les autres générateurs compatibles jusqu'à 70 kW.





CHAROT

depuis 1932



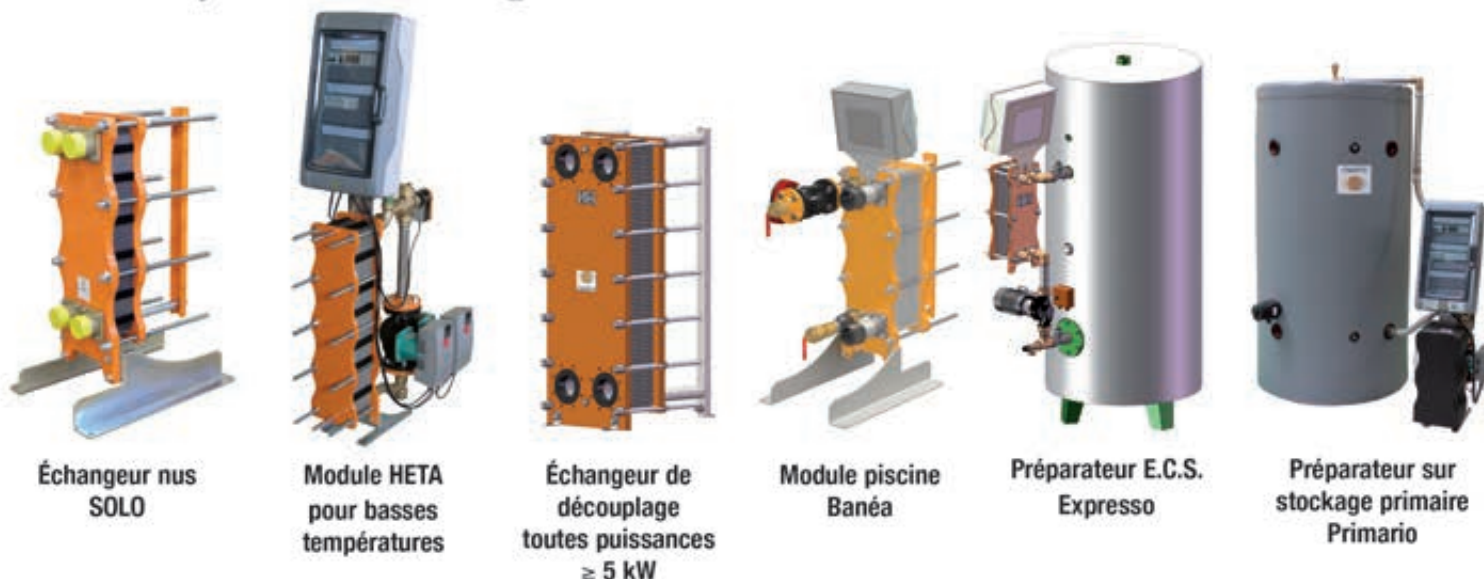
NOUVELLES GAMMES ÉCHANGEURS À PLAQUES

+ DE CHOIX
+ PERFORMANTES
+ COMPÉTITIVES

- ▶ Jusqu'à 2 500 kW
- ▶ Associable avec ballons tampons en acier noir et inox, toute capacité
- ▶ Calorifuge dont MO en option
- ▶ Plaques inox 316 L
- ▶ Joints NBR ou EPDM clipsés avec A.C.S.
- ▶ Régulateur PACK CONTROL 3
- ▶ Thermostat limiteur et soupape de sécurité
- ▶ Pompe primaire simple ou double avec report défaut et permutation automatique (pompe double)



et toujours au catalogue en standard et sur-mesure à la demande



Échangeur nus
SOLO

Module HETA
pour basses
températures

Échangeur de
découplage
toutes puissances
≥ 5 kW

Module piscine
Banéa

Préparateur E.C.S.
Espresso

Préparateur sur
stockage primaire
Primario

CS 50166 - 89101 SENS Cedex - Tél. : 03 86 64 73 73 - E-mail : commercial@charot.fr - www.charot.fr

Gagnez du temps avec Extranet et accédez aux documentations, tarif, notices, plans...

Vite!

DOCUMENTATION VORTICE

Catalogue interactif en ligne



Enrichi d'une dizaine de pages, le nouvel E-catalogue Vortice® présente les différentes familles de produits au fil de 10 chapitres thématiques : résidentiel, industriel, conduits/diffusion, tertiaire, ligne hygiène, ventilation, climatisation, chauffage et traitement de l'air. Un cahier spécifique regroupe les données tarifaires et réglementaires. Ce dixième guide s'attarde sur le cadre normatif des installations de matériels, rappelle les principes de mise en œuvre selon le volume et la nature des lieux à équiper et se veut exhaustif sur les certifications, marquages et labels de tous ses matériels.

INNOVATION

Daikin bien placé

Et de 4 pour Daikin qui figure à nouveau dans le classement international des 100 entreprises les plus novatrices en 2016. Le prix est décerné aux sociétés considérées comme les plus actives dans le domaine de l'innovation, notamment en R&D, la protection de la propriété intellectuelle et la commercialisation. L'aspect éco-citoyen est également pris en compte puisque Daikin a récemment libéré la propriété de 93 de ses brevets concernant l'utilisation du R32 dans les pompes à chaleur, un fluide à faible impact sur le réchauffement climatique, afin d'encourager sa généralisation sur le marché. Plus d'informations sur le classement sur <http://top100innovators.stateofinnovation.com/>

FLUIDES FRIGO

Freon augmente les prix

The Chemours Company, spécialiste des produits chimiques et fluorés, vient d'annoncer une augmentation non négligeable, à compter du 1^{er} mai, du prix de ses frigorigènes Freon dans toute l'Union européenne (de 10 à 30 %).

COLLECTE ET RECYCLAGE DES FLUIDES FRIGORIGÈNES

Engagement renforcé des professionnels du froid

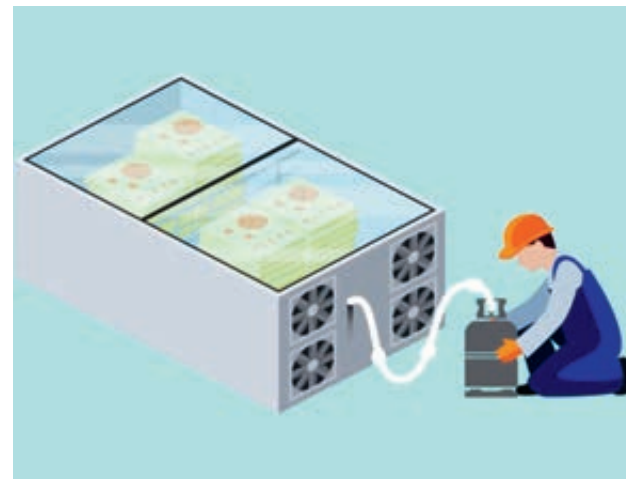
« Une mise à jour de la convention volontaire, signée en 1993, est indispensable pour que la filière puisse relever de manière pérenne les défis environnementaux des 15 prochaines années », indique Laurent Guégan, président de l'ADC3R. « Notre système de collecte, de recyclage ou de traitement des gaz fluorés a fait ses preuves depuis 24 ans, mais le règlement F-Gas nous pousse à anticiper et à aller plus loin que ces contraintes réglementaires. En 2030, nous devons réduire de 79 % l'impact environnemental des fluides réfrigérants (HFC) exprimé en tonne équivalent CO₂, au profit de produits à faible potentiel de réchauffement planétaire (PRP) ; notre profession doit redoubler son engagement. Pour y parvenir, tous les maillons de la chaîne doivent s'investir de plus belle. »

C'est en ces termes que vient d'être présentée la nouvelle convention signée par les différents syndicats, associations et acteurs de la filière.

Deux grands objectifs sont en ligne de mire : d'abord, intensifier et pérenniser le système circulaire vertueux mis en place en le finançant à son juste prix. Aujourd'hui, l'éco-participation s'établit entre 0,85 et 1,05 € le kilo de fluide vierge vendu. Ensuite, impliquer et responsabiliser les consommateurs finaux (GSA, industries agroalimentaires, artisans) dans cette démarche.

Une initiative unique au monde

L'accord volontaire, en allant au-delà de la réglementation, vise à diminuer les émissions de gaz à effet de serre engendrées par l'utilisation des systèmes thermodynamiques (climatisation, pompes à chaleur, installation de réfrigérations commerciales...) contribuant ainsi à l'atteinte des objectifs de politique climatique française aux horizons 2030 et 2050. Cela se traduit par la nécessité de reprendre des fluides usagés afin



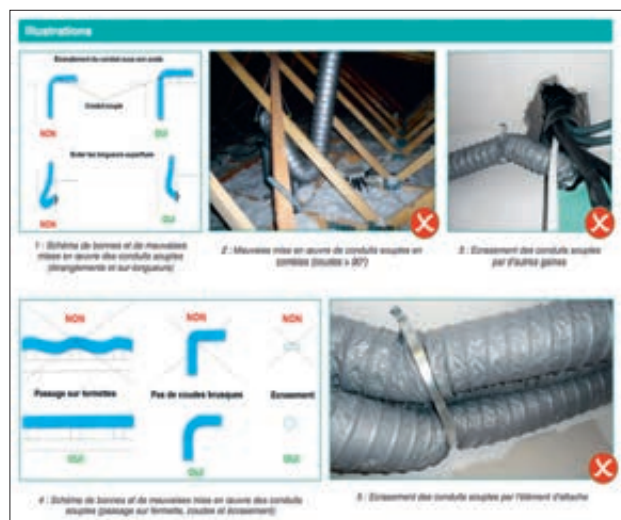
« En 2030, nous devons réduire de 79 % l'impact environnemental des fluides réfrigérants (HFC) »

de les remplacer par des fluides ayant un impact environnemental plus faible. La poursuite et l'amélioration de la démarche de l'ADC3R permet, selon les projections de l'étude Armines, d'améliorer de plus de 7 % l'efficacité de la récupération des fluides devant être remplacés. Et à Christophe Morote, porte-

parole et membre de l'ADC3R de conclure : « Cette nouvelle mobilisation permettra d'économiser 68 millions de tonnes équivalent CO₂ d'ici à 2030, soit 5,2 Mt Eq CO₂ par an. Notre profession et tous ses acteurs peuvent être fiers collectivement et individuellement de cette initiative unique au monde ». ● M. Wast.

VENTILATION DANS LE RÉSIDENTIEL

Un guide complet et didactique



Exemple d'illustrations accompagnant une fiche de vérifications fonctionnelles pour une parfaite mise en œuvre d'une installation de ventilation. Plus d'informations sur promevent.fr

C'est une évidence, mais le bon fonctionnement de la ventilation dans les bâtiments résidentiels est essentiel pour la performance énergétique et une bonne qualité de l'air intérieur. Aujourd'hui, les bâtiments sont de plus en plus étanches à l'air et la ventilation joue un rôle essentiel pour la santé des occupants et la conservation du bâtiment.

C'est dans l'objectif d'instaurer un dialogue entre les professionnels amenés à réaliser des contrôles et les représentants d'organismes publics et du ministère (DHUP), que le Cetiati et ses partenaires ont organisé le colloque Diagvent-Promevent, fin janvier dernier.

Fruit de deux années de travail, le projet Promevent est financé par l'Ademe dans le cadre de l'appel à projet "Vers les bâtiments responsables en 2020". Ce projet multi-partenarial entend améliorer significativement les méthodes de diagnostic des systèmes de ventilation résidentiels en mettant au point un protocole et un guide d'accompagnement complets.

Ce dernier définit une méthodologie de mesures et de vérifications, des exigences sur le matériel de mesure et sur l'analyse des résultats. Le protocole s'impose d'ores et déjà comme une référence auprès de l'ensemble des professionnels concernés. ● M. W.

PRÉSERVATION DE L'ENVIRONNEMENT

Panasonic mise à fond sur le R32

Selon David Bioche, responsable Marketing et Communication chez Panasonic Chauffage & Climatisation, « le "nouveau" fluide frigorigène R32 n'est pas un succédané du R410A qui a connu un franc succès ces dernières années. D'ailleurs, le qualificatif de "nouveau" est impropre dans la mesure où ce fluide est connu depuis très longtemps. En effet, il entre conjointement dans la composition du R410A à hauteur de 50 % avec le R125 ».

Produit miracle ? Peut-être pas. Néanmoins, il réunit de nombreuses qualités qui ont été reconnues au Japon, puisqu'il équipe 100 % des climatiseurs de la marque. À son crédit, il est plus respectueux de l'environnement (PRG de 675 contre 2 088 pour le R410A), permet de fabriquer des machines plus compactes de 15 à 20 % (car la charge de réfrigérant est réduite de 25 % environ), et il est plus performant (amélioration de 5 à 10 % du SCOP et du SEER).

En attendant la création de l'A2L

Par contre, le R32 est classé dans les fluides faiblement inflammables (catégorie A2), ce qui l'ex-



clut, pour le moment du moins, des systèmes installés dans les établissements recevant du public (ERP).

Cette situation devrait évoluer rapidement car la norme européenne est en train de prendre en considération une sous-famille de la classe A2 (classe 2L). Celle-ci devra ensuite être traduite dans notre réglementation afin de faire évoluer les critères de sécurité dans les ERP. Mais avant cela, le R32, jusqu'ici cantonné aux applications en détente directe de petites puissances, va étendre son "emprise" sur les PAC air/eau et sur les chauffe-eau thermodynamiques, certainement en 2018. D'ailleurs, Panasonic continue sa campagne

de développement des systèmes fonctionnant au R32 en lançant régulièrement de nouvelles gammes. Les dernières en date en configuration monosplit : une entrée de gamme baptisée UZ, la CZ maintien de puissance et la TZ compacte qui propose des unités intérieures d'une largeur inférieure à 800 mm.

« Ces commercialisations devraient nous permettre de dépasser les 20 % de ventes de machines chargées au R32 cette année, conclut David Bioche. D'autant que ces gammes "vertes" sont affichées au même prix que celles fonctionnant au R410A et qu'elles sont encore plus silencieuses ». Alors, pourquoi s'en priver, en effet. ● M. W.

CROISSANCE EXTERNE

Climater a toujours de l'appétit

Le Groupe Climater, spécialiste du génie climatique en France, poursuit sa stratégie de croissance externe avec l'acquisition du Groupe Air Climat. C'est la quatrième opération avec l'appui de Weinberg Capital Partners et la onzième depuis la création du groupe. Il est devenu une ETI de 130 M€, employant 730 personnes dans

toute la France. L'acquisition d'Air Climat représente une forte valeur stratégique pour Climater, comme l'explique son président, Stéphane Gilet : « Cette opération s'inscrit parfaitement dans notre plan stratégique, tant en termes de couverture géographique, de secteurs d'activité que de récurrence de nos prestations. En effet, cette acquisition, la

2^e réalisée en région parisienne après celle d'Aurion & Cie en mars 2015, nous permet d'atteindre un chiffre d'affaires de 30 M€ en Île-de-France, une taille critique pour le 1^{er} marché national. Elle consolide notre implantation dans l'industrie et la santé, deux secteurs prioritaires pour nous ».

Basé en région parisienne (Morangis), le groupe Air Climat, qui revendique un CA de plus de 17 M€, est spécialisé dans les travaux, la maintenance et l'entretien d'installations de systèmes de traitement d'air, ventilation, climatisation et froid industriel. L'entité reste dirigée par Éric Poffa, l'un des deux cédants, qui avait repris la société en 2002 et qui réinvestit une part significative de ses titres. ● M. W.



RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Domofinance et ses partenaires vous aident à mieux vendre

Le partenaire financier d'EDF, Domofinance, renouvelle ses partenariats avec plusieurs industriels du chauffage tels que Daikin, Thermor et Hitachi afin de proposer une offre de financement attractive aux professionnels installateurs.

Les industriels s'engagent à prendre en charge une contribution financière pour faire baisser la facture du client particulier. Lors

de l'achat à crédit d'un matériel de chauffage*, les ménages bénéficient d'un taux d'intérêt particulièrement attractif, compris le plus souvent entre 0 % et 1 %. De son côté, le professionnel installateur peut alors proposer à ses clients des équipements plus performants à un tarif réduit. Les facilités de financement proposées par Domofinance lui permettent d'améliorer son taux de

transformation, de booster son panier moyen et de développer son chiffre d'affaires.

« Ce partenariat représente une réelle opportunité pour animer notre réseau de professionnels installateurs. En leur apportant des services de financement complémentaires à nos équipements de chauffage, nous nous engageons à leurs côtés pour renforcer leur niveau d'activité, et les fidélisons sur le long terme », se réjouit Évelyne Bechtel, directrice marketing et communication chez Daikin. ● M. W.

* Exemple pour un montant financé de 2 500 € au TAEG fixe de 0 % (coût du crédit pris en charge par l'industriel) : durée de remboursement de 20 mois avec 20 mensualités de 125 € ; montant total dû (capital + intérêts) : 2 500 €.

DOCUMENTATION

Un vent de nouveautés chez Airwell

Alors qu'Airwell fête ses 70 ans cette année, et après l'ouverture de sa filiale de distribution France, la marque dévoile son nouveau catalogue de solutions de pompes à chaleur air/air pour la saison 2017/2018. Au programme, un DRV ultra-modulaire de 10 à 72 CV avec système 100 % DC inverter et revendiquant un COP jusqu'à 4,45 (photo). À signaler également, une solution WFD Window monobloc astucieuse fonctionnant au R32 et affichant un SEER supérieur à 5. Contrôlable sur l'unité ou via une télécommande, il ne consomme que 1 W en mode veille.

Toujours au chapitre R32, le fabricant propose un nouveau climatiseur monosplit réversible

conçu pour les climats extrêmes. Il fonctionne en mode chauffage jusqu'à -30 °C et dispose d'un ventilateur multivitesse dans l'unité intérieure.

Toutes ces innovations et bien d'autres sont à découvrir dans cet opus disponible chez votre distributeur habituel. ● M. W.



INNOVATION

Nicoll Happy Support à la conquête du plombier

En 2017, Nicoll ajoute à son champ d'actions un nouveau segment de marché. Une solution qui aura demandé trois années de recherche pour répondre aux attentes des plombiers. Un groupe d'artisans pilotes a en effet été constitué dès l'amont et a accompagné le projet afin d'exprimer tous les besoins en matière de bâti-support. Le Nicoll Happy Support 2 blocs, apporte ainsi, selon Mickaël Linard, chef de produit marketing, de nombreuses innovations au service des poseurs.

Deux blocs acier et polymère

Si le marché du bâti-support est l'un des seuls segments du sanitaire à être en constante progression, il n'a pas enregistré, depuis son invention, de réelles innovations technologiques, explique le responsable. Ce marché attrayant où l'offre reste peu adaptée aux problématiques d'installation propres à la France, a poussé Nicoll à investir en R&D avec deux priorités : la

facilité de pose et la sécurité. Ainsi, parmi les avancées principales, la conception même du Nicoll Happy Support, en deux blocs (acier et polymère) distincts permet, d'une part, de simplifier le conditionnement et la manutention et, d'autre part, la mise en œuvre, affirme l'industriel qui propose un packaging plus compact mais aussi l'organisation du colisage des pièces par phase d'installation.

Dans le détail, cette gamme se compose d'un bloc polymère en partie supérieure et d'un bloc en acier en partie inférieure. Le plombier peut ainsi bénéficier d'un accès largement dégagé lors de la fixation au sol, à travers les trous des pieds réservés pour le passage du goujon. Toujours dans cet esprit de simplification, ce bâti support est équipé d'une nouvelle génération de freins de chute facilitant le réglage de la hauteur. Enfin, le raccordement est lui aussi novateur grâce à la combinaison d'un collier coulissant et d'une pipe orientable. Cette dernière permet

« Innovations techniques et choix d'une communication résolument décalée »

de répondre à toutes les configurations en s'adaptant aux différents angles latéraux ou verticaux. Atout supplémentaire mis en avant par Nicoll, l'alimentation en eau qui s'effectue directement à l'intérieur du réservoir, afin de prévenir les risques de fuite liés à de mauvais branchements. Largeur des pattes de fixation au mur, résistance aux charges de 400 kg, et certification NF complètent la palette des points forts soulignés par le fabricant.

Les pros, au cœur du lancement

Pour Nicoll, ce lancement est stratégique. L'industriel compte en effet prendre sa part dans la bataille qui se joue sur le marché du bâti-support, et se hisser en très bonne position d'ici à 5 ans. Levier de cette ambition : les innovations tech-

niques apportées au produit mais également le choix d'une communication résolument décalée. La campagne a ainsi débuté par un teasing diffusé sur les réseaux sociaux. Parodiant les sites de rencontre, une série humoristique place ainsi l'installateur au cœur du message sous forme de petites annonces mettant en scène des plombiers « *désabusés, à la recherche de LA rencontre qui va bouleverser leur vie et changer profondément leurs habitudes* ». Un contre-pied au message habituellement orientés sur le rêve et l'esthétique, et encore renforcé par le site dédié, www.adopteurunnicollhappysupport.com. Objectif, explique Mickaël Linard « *affirmer que le Nicoll Happy Support 2 blocs deviendra vite le bâti-compagnon des plombiers !* ».

Développée en amont de la commercialisation, cette prise de parole est soutenue par une offre d'essai via une campagne d'e-mailing, ainsi qu'un roadshow organisée à travers l'Hexagone. Les plombiers sont invités à découvrir et tester cette nouvelle offre, sur le site internet et lors du Happy Support Tour organisé au sein des points de vente des négoce sanitaire partenaires tout au long de l'année 2017. ● M.-L. B.



Vite !

DOCUMENTATION

Nouveau catalogue PUM Plastiques

Le spécialiste de la distribution de canalisations plastiques lance la nouvelle édition de son catalogue général. Un recueil de 750 pages qui regroupe toutes les solutions de l'enseigne et 16 000 références, dont 1 500 nouvelles, pour encore mieux répondre aux besoins de ses 80 000 clients professionnels. Chaque produit du catalogue possède une fiche technique qu'il est possible de télécharger sur www.pumplastiques.fr. De nombreux flashcodes renvoient au site internet pour visionner les dossiers spéciaux et les films de mise en œuvre. Le portail donne également la possibilité de visualiser les stocks en temps réel, les prix personnalisés, le suivi des réclamations ou des factures et devis, et de passer ses commandes 24 heures sur 24.

STRATÉGIE

Ideal Standard met le cap sur l'innovation



Les indicateurs sont plutôt orientés au vert pour le spécialiste des sanitaires et de la salle de bains. Bonne nouvelle qui a été confirmée sur son stand à ISH où furent présentées officiellement les nouvelles orientations du groupe, ses innovations produits et son identité inédite. Cette dernière reflète les aspirations du groupe en matière d'intelligence connectée, moteur de l'innovation dans le secteur sanitaire. Deux anneaux imbriqués symbolisent des molécules et illustrent son expertise reconnue de l'eau. Ils évo-

quent aussi les liens tissés avec ses clients professionnels et le soutien qu'il leur apporte.

L'eau et le savon en un seul geste

Au chapitre des innovations, signalons, entre autres, quelques avant-premières comme Intelimix (photo). Il s'agit d'un robinet sans contact qui délivre à la fois du savon et de l'eau à partir d'un seul dispositif. Il permet de faire plus de 50 % d'économies d'eau et de savon et offre en même temps une expérience inédite en termes de nettoyage de mains et une interface utilisateur intuitive. Le lancement est prévu en 2018. À cette même échéance est programmée la commercialisation de la première collection de douches

IdealRain. Les deux nouvelles douchettes Evo et Idealrain Evo Jet, de forme arrondie ou diamant, sont dotées du nouveau système de bouton-poussoir qui facilite le mode de sélection du jet, d'une nouvelle fonction de jet aéré pour plus de douceur, et de nouvelles options de massage.

Pour les établissements de santé, notons la robinetterie Okyris Pro Clinic associée au lavabo Contour 21+ qui diminue les éclaboussures de plus de 90 % grâce au système breveté Hydrofin placé à la base du lavabo. La combinaison des matériaux utilisés et du système de circulation interne d'eau du robinet Okyris Pro Clinic, ainsi que la possibilité de démonter tous les composants permettent de limiter les bactéries. ● M. W.

EAU CHAUDE SANITAIRE

Régulateur électronique pour gagner du temps

Adapté au préparateur d'ECS Rubis d'Atlantic Guillot, le Navistem W3000 dispose d'un écran d'accueil et d'un menu intuitifs. Ils offrent à l'installateur une prise en main aisée permettant un gain de temps lors du paramétrage de l'échangeur à plaques. Grâce aux textes clairs et à l'aide contextuelle, son installation et sa manipulation ne nécessitent pas de formation particulière pour l'installateur. La fonction de diagnostic du système et d'enregistrement des données permet d'accélérer la gestion des défauts : l'écran d'accueil donne à l'exploitant une vision de l'état instantané du système et de l'historique des sondes de température. Le diagnostic en chaufferie est ainsi simplifié.



Deux kits à disposition

Pour l'exploitation à distance, Navistem W3000 est compatible avec Modbus, ce qui permet un accès complet aux données et aux paramètres. Avec le Kit surveillance du confort, l'exploitant a la possibilité de détecter une dégradation du fonctionnement du système avant la perception d'inconfort par les usagers et ainsi planifier des opérations de maintenance préventive.

Quant au Kit économies & performances, il permet de ne solliciter le générateur que lorsque le chargement du ballon est nécessaire. Ainsi, la consommation d'électricité est réduite par l'arrêt des circulateurs quand le ballon de stockage est à la consigne. La consommation de combustible diminue grâce au passage en mode "chauffage" du générateur pour un meilleur rendement de la chaudière. Enfin, la durée de vie de la chaudière est allongée par l'utilisation optimisée du ballon de stockage et la diminution des cycles marche/arrêt. ● M. W.

COMMANDES DE WC

Viega joue le design et l'hygiène

En collaboration avec Artefakt Design (Darmstadt, Allemagne), Viega offre une interprétation contemporaine de ses plaques de commande avec des matériaux haut de gamme comme le verre et l'aluminium. Avec la Visign for More 105 à déclenchement manuel, une légère pression sur les touches suffit pour actionner la chasse d'eau à double débit. Afin de différencier les volumes d'eau respectifs, une rainure fraisée divise la zone des touches en une grande et une petite surface matérialisant les deux modes de débit.

La version "sensitive" propose une fonction de chasse Hygiène+ pour combattre la stagnation de l'eau, la chasse se déclenchant à intervalle pré-réglé, même en cas d'interruption de l'utilisation. Cette plaque a été récompensée par le label de qualité Design Plus powered by ISH 2017. ● M. W.

Visign for More 105 peut être ajouté sur tous les réservoirs de chasse d'eau Viega postérieurs à l'année 1999.



PRESTO NEO® Duo

CRÉE UN GESTE
SIMPLE ET
ÉCONOMIQUETEMPORISATION
COURTE:
MOUILLAGEPOSITION OFF:
SAVONNAGETEMPORISATION
LONGUE:
RINÇAGEUN NOUVEAU STANDARD DANS
LA ROBINETTERIE TEMPORISÉE

Unique sur le marché, ce robinet offre une **double temporisation**: l'une, courte pour le mouillage des mains, et l'autre, plus longue pour le rinçage.

Grâce à son déclenchement extra-souple, cette solution s'adapte à tous types de publics.

- ✓ Économies d'eau et d'énergie
- ✓ Système S® antiblocage breveté
- ✓ Autonome (sans pile ni secteur)
- ✓ Design ergonomique
- ✓ Manette personnalisable : framboise ou anis



www.presto.fr

www.bimobject.com/presto

PRESTO
aime l'eau

DIVERSIFICATION

L'italien Eni s'immisce sur le marché de l'électricité

Eni, 2^e fournisseur de gaz naturel en France, part à la conquête de l'électricité. Après avoir lancé en novembre 2016 ses premières offres commerciales auprès des entreprises et des collectivités, le groupe italien s'attaque aux particuliers. Malgré l'ouverture à la concurrence amorcée en 2007, Eni estime que

le marché reste encore « peu libéralisé », l'opérateur historique détenant (encore) plus de 85 % de parts de marchés (source CRE, 4^e trimestre 2016). Et selon un sondage Ifop commandé par la compagnie transalpine, seulement 10 % des Français ont comparé les prix et changé de fournisseur. Depuis 2012, Eni fait le

pari d'une « dépolitisation » du marché de l'énergie, encore largement protégé, selon Daniel Fava, directeur général, par « l'État qui verse chaque année des dividendes aux actionnaires ». Fort de sa notoriété (635 000 particuliers, 65 000 sites professionnels), l'énergéticien a pour ambition d'atteindre 1 million de clients fin 2017 et table sur une croissance de 45 %.

Le client bénéficie de prix fixes pendant trois ans. Si les prix baissent, ils baisseront du même pourcentage lors de la troisième année. Le fournisseur propose également Astucio Eco (prix bloqué révisable à la baisse), Webeo (offre d'électricité 100 % digitale), Evolucio (offre suivant l'évolution des tarifs réglementés avec 5 % de réduction) et Astucio Planète (offre d'électricité 100 % verte).

Pour réussir son pari, le groupe italien mise sur un réseau de 1 000 commerciaux chargés de démarcher sur le terrain ou par téléphone de nouveaux prospects (particuliers ou entreprises). Depuis début mars, 30 000 clients résidentiels et 1 500 entreprises auraient sous-

PREMIÈRE EN FRANCE

Veolia recycle les panneaux solaires



Triade Électronique, filiale du groupe Veolia, s'est vu confier par l'éco-organisme, PV Cycle France, la gestion du premier centre national de recyclage des panneaux photovoltaïques usagés en France. Jusqu'ici, ce type de déchet était broyé pour être intégré essentiellement dans les remblais de chantier. Le contrat, d'une durée de quatre ans, prévoit la création de la première unité de valorisation située sur le site de Veolia à Rousset, dans les Bouches-du-Rhône. Dotée

d'« une technologie unique en France », selon les deux partenaires, cette ligne de traitement devrait permettre de valoriser plus de 1 400 tonnes de matières. Mais selon Veolia, les volumes recyclés devraient grimper « d'environ 40 % chaque année » et « excéderont les 4 000 t au terme du contrat en 2021 ». Les matières secondaires comme le verre, le cuivre et l'aluminium seront réinjectées dans différentes filières, a précisé le groupe dans un communiqué. ● A. F.

NUISANCE

L'Anses dédoine les ondes sonores

Les basses fréquences sonores et les infrasons émis par les parcs éoliens ne présentent pas de danger pour la santé. Telles sont les principales conclusions de l'Anses qui a mené une étude d'envergure sur le sujet. La gêne parfois évoquée par les riverains concerne principa-

lement les bruits audibles. À ce titre, l'agence ne préconise pas de modifier les valeurs limites existantes, ni d'étendre le spectre sonore. Elle ne remet pas non plus en question la distance réglementaire minimum de 500 m entre les éoliennes et les habitations. ● A. F.

1 000 commerciaux mobilisés

Parmi ses nouvelles offres, le « bonus 2 énergies » permet aux clients de souscrire à un contrat gaz et électricité avec une remise de 10 % sur l'abonnement d'électricité. Lorsque les tarifs réglementés du gaz et/ou de l'électri-

STRATÉGIE COMMERCIALE

Hager lance un nouveau réseau d'électriciens qualifiés

Contraction d'électricité et de premium, Elexium est le nouveau réseau d'installateurs lancé par Hager Group. À travers cette initiative, l'entreprise familiale entend répondre aux nouveaux comportements des consommateurs, plus exigeants et surtout mieux informés sur la caractéristique d'un produit. Depuis février 2016, des appels à candidature ont été lancés pour le recrutement des professionnels.

Le candidat est sélectionné selon des critères « exigeants et pointus », assure Hager. Ils doivent tout d'abord être spécialisés dans le domaine de l'habitat et de la rénovation pour qui la satisfaction du client final est l'objectif essentiel. Le b.a.-ba, selon la direction du groupe. La qualification RGE n'est pas obligatoire. De plus, ils sont soucieux de développer leur business et d'accroître leur notoriété, dans une démarche éthique

et de « qualité de service exemplaire ». En intégrant le réseau, les professionnels doivent respecter une charte d'engagement selon les points suivants : rappeler le client sous 48 h, fournir un audit gratuit, préconiser des conseils adaptés, remettre un devis détaillé sous 7 jours, informer le client de l'avancée du chantier, assurer un SAV... D'ici à 2019, Hager espère intégrer 2 000 nouveaux professionnels. ● A. F.

Plus qu'un simple annuaire professionnel

À ce jour, plus de 600 électriciens ont déjà rejoint le réseau. « Elexium représente pour les électriciens un label, une garantie, un gage de qualité, fondés sur une sélection minutieuse de professionnels compétents », explique Sophie Breton, directrice générale France Hager. En effet, l'industriel a l'ambition d'aller plus loin qu'un simple annuaire identifiant un professionnel près de chez soi. Chaque élec-



Hager lance un appel à candidature pour son réseau d'installateurs Elexium. Les qualités requises : compétence, éthique et sens du service.

Daniel Fava



1 million

C'est le nombre de clients français que vise Eni à fin 2017.

crit à une offre d'électricité, annonce Eni. D'ici fin 2017, le groupe espère attirer 60 % de nouveaux clients dans l'électricité et 40 % dans le gaz. Son objectif à l'horizon 2020 est d'atteindre la barre des 2 millions. ● A. Flepp.

MULTI-ÉNERGIE

RTE et GRTgaz accélèrent leur coopération

Entre les filières gaz et électricité, les coopérations existent déjà en matière de sécurité d'approvisionnement. Mais GRTgaz et RTE, les deux gestionnaires de transport, veulent aller encore plus loin en accélérant le développement de solutions multi-énergies pour les territoires. Concrètement, les deux organisations ont lancé une plateforme d'open data inédite en France, associant les données de production et de consommation des deux énergies au niveau national mais aussi local. « L'exploitation de ces données multi-énergies et multi-opérateurs facilitera l'élaboration de politiques énergétiques menées par les collectivités et favorisera l'innovation », affirment RTE et GRTgaz dans un communiqué. Via cette opération, les deux acteurs entendent poursuivre leur démarche de transparence et de



pédagogie à l'égard des citoyens, des collectivités territoriales et des acteurs économiques. GRTgaz et RTE disposent déjà de sites (Open data RTE et Open data GRTgaz) et d'applications (GRTgaz+ et éco2mix) qui permettent de récolter à tout moment des données clés sur les réseaux de transport. La plateforme Réseaux-Énergies devrait accueillir dans les prochains

mois de nouveaux opérateurs d'infrastructures électriques et gazières. Autres actions phares : RTE s'associe au projet de "power to gas" Jupiter 1000 et rejoint les sept autres partenaires industriels.

Implanté à Fos-sur-Mer (Bouches-du-Rhône), il vise à tester la viabilité technico-économique du "power to gas". Cette technologie doit permettre de transformer les excédents d'électricité d'origine renouvelable en méthane, après captation de CO₂, et réinjecter ensuite celui-ci dans les réseaux de gaz. Enfin, GRTgaz et RTE ont signé deux protocoles de coopération ayant pour objectif de mettre en commun leurs compétences en matière d'ingénierie et d'expertise technique. Cet accord doit permettre de valoriser les couples gaz-électricité et d'élaborer des synergies visant à répondre ensemble aux appels d'offres à l'international. ● A. F.

BORNES DE RECHARGE

EDF va équiper les copropriétés



Le groupe français a annoncé le lancement de deux solutions de recharge pour les véhicules électriques dédiées aux copropriétés. La première permet à l'utilisateur de se recharger sur sa place de parking individuelle en charge normale (8 h en heures creuses). EDF a équipé chaque point de charge d'un système de mesure permettant une facture individuelle des consommations. Un outil d'aide aux syndicats de copropriétés a également été créé dans le but de calculer le montant en euros de la consommation cor-

respondant aux recharges de chaque résident et ainsi de mieux répartir les charges. La deuxième option donne à l'utilisateur un accès aux bornes de recharge sur des places de parking non nominatives (charge normale, accélérée ou rapide) accessibles via des badges spécifiques. Pour les clients qui le souhaitent, l'énergéticien met à disposition son réseau d'installateurs Synerciel (audit, installation, maintenance) et Sodetrel, filiale d'EDF chargée de l'installation des bornes de recharge partagées. ● A. F.

ÉCOCONCEPTION

L'éclairage professionnel plus encadré

Depuis le 13 avril, un certain nombre de produits d'éclairage sont exclus du marché. La troisième étape du règlement européen 245/2009 renforce les exigences d'écoconception des lampes, appareils et luminaires d'éclairage. Les lampes aux halogénures métalliques doivent présenter un minimum d'efficacité lumineuse définie dans le tableau 10 du règlement. Les ballasts pour les lampes fluorescentes sans ballast intégré doivent, quant à eux, respecter un niveau limité de pertes énergétiques. Selon le Syndicat de l'éclairage, ce nouveau seuil aboutit à « l'exclusion de la grande majorité des ballasts ferromagnétiques ».

Sur son site internet, le Syndicat propose un outil de calcul permettant de vérifier la conformité des ballasts pour lampes fluorescentes à cette exigence de performance. Sont également concernés les ballasts pour lampe à décharge à haute intensité qui devront respecter l'efficacité décrite dans le tableau 16. Les ballasts installés dans les luminaires pour lampes fluorescentes ou à décharge doivent également répondre à ces exigences. À noter : toutes ces obligations s'appliquent à tous les produits dont la première mise sur le marché est postérieure au 13 avril 2017. Les lampes ayant été commercialisées avant cette date ne sont donc pas concernées. ● A. F.



Les ballasts pour les lampes fluorescentes sans ballast intégré devront désormais respecter un niveau limité de pertes énergétiques.

Vite !

PHOTOVOLTAÏQUE

Cestas poursuit son intégration



Clemessy (filiale d'Eiffage), l'exploitant de la centrale photovoltaïque de Cestas, s'est associé avec le groupe Uniper, producteur et fournisseur d'énergie, dans le but d'améliorer l'intégration du site dans le système énergétique français. Avec ses 300 MW de puissance, le plus grand parc photovoltaïque d'Europe est susceptible de voir sa production modifiée par RTE afin de contribuer à l'équilibre du réseau électrique. Un enjeu auquel ce partenariat entend répondre grâce à une meilleure réactivité et de meilleurs échanges d'informations entre les deux parties. La filiale d'Eiffage va notamment pouvoir s'appuyer sur le centre de dispatching et d'optimisation développé par Uniper (Codap), opérant une gestion en temps réel, 7 j/7 et 24 h/24.

ÉOLIEN/SOLAIRE

Trou d'air pour la Compagnie du Vent



En 2016, la Compagnie du Vent (filiale d'Engie) a réalisé un chiffre d'affaires de 64,7 millions d'euros, soit une baisse de 3,3 % par rapport à 2015. Un recul qui est lié principalement aux conditions météorologiques défavorables, 2016 étant l'année enregistrée la moins ventée depuis plus de 10 ans. Au 31 décembre 2016, la puissance installée de l'entreprise s'élevait à 511 MW (423 MW éoliens et 88 MWc photovoltaïques).



La sélection de la rédaction

La haute technologie continue de s'inviter dans les nouveaux produits. Résultat : davantage de confort et d'économies.

■ CHAUDIÈRES - ÉVACUATION ■ PAC - VENTILATION ■ ROBINETTERIE - SANITAIRE - POMPES
 ■ PRODUCTION ECS ■ ÉLECTRICITÉ - DOMOTIQUE ■ OUTILLAGE - INFORMATIQUE

DUALSUN / ÖKOFEN

Cogénération solaire/bois

Ökofen et Dual Sun se sont associés pour proposer « le meilleur du granulé et du solaire ». Smart XS-e Dual combine en effet une chaudière à granulés à condensation complète Pellematic Smart XS du premier nommé, et un panneau solaire hybride du second (v. aussi *Nouveautés Électricité* p. 39), capable de produire de l'électricité et de l'eau chaude domestique. Cet assemblage, entièrement automatisé, délivre de l'eau chaude et du chauffage en instantané. La chaudière démarre lorsque l'ensoleillement est insuffisant et régule cet apport le reste du temps. L'utilisateur consomme l'électricité qu'il produit et revend le surplus. Un test sur une maison témoin de Montpellier (140 m², 4 personnes, construction 2006), révèle que le système couvre 100 % du chauffage, 100 % de l'ECS et 40 % des besoins en électricité de la famille (3 000 kWh/an).



L'élasticité du système, l'auto-consommation d'énergie

www.dualsun.fr / www.okofen.fr

NICOLL

Bâti-support

Le Nicoll Happy Support est ainsi nommé en rapport avec la philosophie qui a présidé à sa conception : rendre l'installateur "heureux". Composé de 2 blocs indépendants – un réservoir en polymère et une partie inférieure en acier –, il permet au plombier de fixer tranquillement au sol cette dernière sans être gêné par le réservoir. De plus, un nouveau système de freins de chute simplifie le réglage en hauteur. Pour le raccordement, un collier coulissant demi-coquille sert de guide et de butée afin de garantir un collage propre et rectiligne. La pipe est orientable pour passer à toutes les configurations et rattrapage d'angles, et un mécanisme à câble garantit la sécurité et la rapidité d'installation. Dernier atout : l'alimentation en eau se fait à l'intérieur du réservoir pour prévenir tout risque de fuite. Résistance à la charge 400 g. Testé par le CSTB et certifié NF.

Le confort d'installation, la protection contre les fuites

www.nicoll.fr

MICHAUD

Tableau de communication

La VDI (voix, données, images), désormais incluse dans le Code de la construction, impose la distribution des signaux TV sur connecteur RJ45 en remplacement du coaxial en construction neuve. Pour y satisfaire, Michaud lance la gamme Neo, avec apparition du grade 2 (TV sur RJ45 et Ethernet 1 gigabit) et du grade 3 (TV sur RJ45 et Ethernet 10 Gbit) : des coffrets à l'esthétique soignée et à l'ergonomie étudiée, notamment en ce qui concerne la lisibilité et la praticité (ouverture sans outil). Cette solution comprend 3 éléments : coffret principal (format 250 x 250 mm, *photo du haut*) avec jusqu'à 8 RJ45 ; module d'extension (250 x 150 mm, *en bas*) se fixant au-dessus ou en dessous, avec jusqu'à 12 RJ45 supplémentaires ; zone attenante (250 x 400 mm) permettant d'intégrer une box internet, une terminaison de réseau optique (ONT) ou une box domotique, et disposant d'une tablette extensible et d'un rangement des câbles.

L'ergonomie, le grand nombre de slots, la zone attenante bien pensée



www.michaud.fr

PROMAT

Désenfumage et ventilation



Constituées de silicate de calcium autoclavé incombustible et imputrescible, les plaques Promatect-L500 (1 200 x 2 500 mm, 25 à 60 mm d'épaisseur) présentent une résistance au feu classée A1 (EN 13501-1) et une conductivité thermique de 0,09 W/m.K à 20°C. En configuration adossée à une paroi dont la résistance au feu est équivalente à celle du conduit, une épaisseur de 25 mm résiste jusqu'à 120 mn. Sans nuire à la conformité à la réglementation et en offrant de bonnes performances acoustiques, cette solution offre un gain de place significatif et dispense de talons de calfeutrement. Façonnables avec les outils standards de plaquiste, les plaques se montent par double encollage sans cueillie et par un système de fixations rapide.

www.promat.fr

REDWELL

Dalles chauffantes en faux plafond



En deux formats standards (598 x 598 x 22 mm et 618 x 618 x 22 mm), ces dalles s'insèrent en toute discrétion dans la trame d'un faux plafond à dalles carrées, aux endroits choisis, par simple remplacement d'une dalle existante. Constituées d'un cœur en pierre de lave à accumulation partielle, recouvert d'une face acier blanc sans cadre, elle diffusent une chaleur rayonnante avec un haut rendement énergétique. Le branchement IP65 encastré s'effectue très simplement sous une tension de 230 V/50 Hz. L'émission électromagnétique est très faible et la dalle comporte un anneau pour la sécuriser à l'aide d'un câble invisible fixé dans le plafond en dur. Hauteur minimum requise 2,50 m. Garantie 90 mois (7 ans 1/2).

www.redwell.com

RÜEGG

**Foyer fermé/
barbecue d'extérieur**

« Synthèse inédite entre feu de camp, brasero, cheminée d'extérieur, barbecue polyvalent... et chauffage 4 saisons », le foyer vitré à 360° Surprise protège les convives de la fumée et diffuse sa chaleur lors des soirées grillades. La façade vitrée se compose de 4 vitres en vitrocéramique coulissant sans effort entre deux gorges concentriques, ce qui permet une ouverture à 180° de tous les côtés. Une entrée d'air par le bas assure une bonne combustion du bois et le dessus du foyer est constitué de six plaques de cuisson en fonte d'aluminium pour saisir les viandes jusqu'à 300°C ou tenir un plat au chaud. La taille du foyer permet aussi des cuissons de grosses pièces à la braise. Enfin, la cheminée d'évacuation centrale est ajustable en hauteur.



www.studio-ruegg.fr

KAMPMANN

Climatiseur

Avec ses quatre variantes de pose (dans un faux plafond ou plafond suspendu, en saillie au centre de la pièce ou contre un mur, v. photo), Ka-Deck est une solution bien adaptée à toutes les configurations d'espaces, de bureaux notamment. Climatiseur de plafond le plus plat du marché (160 mm) selon son fabricant, et serti dans un boîtier métallique design pouvant prendre toutes les colorations RAL, il fonctionne sans bruit et sans courant d'air grâce à un guidage étudié du flux. L'emploi de ventilateurs tangentiels EC réduit d'autre part la consommation électrique et permet un réglage en continu. Le bac à condensats synthétique permet un entretien sans outils spécifiques et les interventions techniques sont facilitées par des raccordements tous accessibles derrière la façade rabattable. Puissance frigorifique 315-1 325 W ; puissance calorifique 897-2 496 W.

www.kampmann.fr

**La sélection de la rédaction**

STIEBEL ELTRON

Sets de pompe à chaleur

Vendues en sets prédéfinis, les trois unités de la gamme WPL Classic ne demandent à l'installateur que le raccordement du circuit hydraulique et le branchement électrique de l'unité extérieure au module hydraulique intérieur. Aucune manipulation de frigorigène n'est requise et le dimensionnement des modules ne pose plus de problème. La modulation du compresseur et du ventilateur limite le bruit, ce qui permettra une installation en zone d'habitat dense. La modulation de puissance et le système de refroidissement de l'inverter assurent une consommation d'énergie modérée de classe A+ (conforme RT 2012). Ces machines peuvent être utilisées à des températures de -20°C à +40°C. Les trois sets - Flex WPL Classic, Compact WPL Classic et Compact Plus WPL Classic - sont destinés à des habitations équipées de planchers chauffants, associés ou non à des radiateurs, et sont dimensionnés en fonction d'une plus ou moins grande quantité d'eau chaude consommée.



Le pré-dimensionnement, l'absence de manipulation de frigorigène

www.stiebel-eltron.fr

AUTOGYRE

Ventilation double flux

Lorsque le logement ne permet pas l'installation d'une ventilation double flux proprement dite, la mono double flux Cassio vient en renfort pour assurer un air sain dans une pièce. Une bouche d'extraction de l'air vicié, munie d'un filtre à poussières, est reliée en traversée de mur (diamètre 100 mm) à une prise d'air protégée de la pluie, et un échangeur au milieu du conduit capte jusqu'à 90 % de la chaleur de la pièce pour la restituer à l'air sain entrant. Ainsi, peu de déperdition d'énergie. L'appareil, quant à lui, ne consomme que de 1,8 à 2,5 W en fonctionnement. Toutes les 60 secondes, le cycle s'inverse et passe de l'extraction à l'insufflation. Face intérieure et grille extérieure sont déposables pour assurer le nettoyage. Niveau sonore 32 à 36 dB.



www.autogyre.fr

PANASONIC

Climatiseurs au R32

Avec trois nouvelles gammes fonctionnant au réfrigérant R32 à impact limité sur la couche d'ozone, le fabricant propose désormais l'offre la plus large en France pour se conformer à la directive F-gas. La gamme UZ, d'entrée de gamme, se décline en 4 puissances de 2,5 à 6 kW (SCOP jusqu'à 3,9, SEER jusqu'à 6,5) ; la gamme TZ se situe en milieu de gamme avec 7 puissances de 2 à 7,1 kW (SCOP jusqu'à 4,30, SEER jusqu'à 6,80) ; enfin, la gamme CZ "maintien de puissance", dédiée aux zones très froides, constitue le haut de gamme en 2 puissances de 2,5 et 3,5 kW (SCOP jusqu'à 4,10, SEER jusqu'à 6,60). Elles fonctionnent en mode chaud (classe A+ ou A++ selon modèle) ou froid (classe A ou A++) de façon très silencieuse.



www.aircon.panasonic.eu

QLIMA

Climatiseurs réversibles

Six nouveaux appareils dans la gamme S(C)37 font leur apparition pour permettre de contrôler à distance le confort thermique et la qualité de l'air de la maison. Un petit boîtier branché sur le climatiseur les connecte par wifi au réseau de l'habitation, via une application dédiée, disponible sur l'Apple Store ou Google Play. Les différents modèles s'adaptent à des pièces de 60 à 145 m³ et assurent un mode chauffage efficace jusqu'à -25°C extérieur, avec un rendement de 2 800 W restitués pour 1 000 W consommés. Extrayant de 36 à 60 l d'eau par 24 h, ils traitent rapidement les problèmes d'humidité. Un filtre haute efficacité capte près de 80 % des allergènes. SEER en rafraîchissement 6,1 à 6,8 W (efficacité énergétique A++) ; SCOP en chauffage 3,8 à 4,4 W (efficacité A ou A+).



www.qlima.fr

ENGIE AXIMA

**Pompe à chaleur
haute température**

Capable de délivrer une eau à 120°C (au lieu de 85°C pour une PAC classique), GreenPAC répond aux besoins des industriels en valorisant leurs rejets de chaleur habituellement perdus (groupes frigorifiques, tours de refroidissement, effluents de stations d'épuration...). Elle fonctionne sur le principe d'une technologie hybride combinant compression et absorption, à une pression de service usuelle (basse) et avec du matériel standard. Le fluide réfrigérant est 100 % naturel, à base d'eau et d'ammoniac. Le coefficient de performance de l'installation peut atteindre 6 (rapport entre énergie thermique restituée et énergie électrique consommée), et la faible pression de service engendre des coûts de maintenance réduits.

www.engie-axima.fr

ALDES

Traitement de l'air

Le fabricant intègre deux nouveaux modèles dans sa gamme pour le traitement de l'air des bâtiments tertiaires, qui est rebaptisée Vex pour l'occasion, en remplacement de l'ancienne appellation Everest : Ces nouvelles centrales Vex200 et Vex4000 sont certifiées Eurovent AHU. Vex200 se décline en 5 versions pour locaux tertiaires ou commerciaux, en monobloc, multibloc ou démontables (500 à 14 000 m³/h). Elles sont équipées de ventilateurs EXstream et acceptent une large gamme de filtres. Quant à Vex4000 (1 050 à 30 000 m³/h), elle est proposée en 10 versions flexibles et compactes aux rendements SFP (Specific Fan Power) optimisés. Isolées par 50 mm de laine minérale et montées sur glissières à silent-blocs, elles sont silencieuses.



www.aldes.fr

VILLEROY & BOCH

Vasque lavabo



La vasque Memento 2.0 se distingue par des parois particulièrement fines et très contemporaines. Une caractéristique permise par l'utilisation du TitanCeram®, développé par la marque, garantissant une grande robustesse et une finesse de formes remarquable. Deux formats sont proposés : 600 x 420 mm et 500 x 420 mm. Pour l'heure Memento 2.0 est uniquement disponible en blanc, mais en mai 2017, la gamme s'enrichira d'un nouveau coloris Concrete, inspirée de l'aspect du béton pour des ambiances de style urbain.

www.villeroy-boch.fr

JACKON INSULATION

Receveur de douche

Jackoboard Aqua Ready est, comme son nom l'indique, un receveur de douche à l'italienne prêt à l'usage, sans nécessité de carrelage. Il est en effet recouvert d'une surface minérale en résine acrylique résistante à la compression et aux chocs, solidaire d'un panneau en polystyrène extrudé. L'ensemble est léger (7,5 kg) et se pose sans joints, l'étanchéité étant assurée par une bande sur deux côtés intégrée dans le receveur. Une grille en acier inoxydable assure un écoulement très rapide de 0,5 l/s. Le receveur s'encastre dans du carrelage de 6 à 21 mm ou un plancher en bois. La surface est réparable et peut retrouver son aspect d'origine rugueux à l'aide d'une éponge abrasive. Dimensions 90 x 90 cm ou 140 x 90 cm, épaisseur 4,4 cm.



www.jackon-insulation.com

SMART & BLUE

Pommeau de douche



Une façon ludique et design de visualiser sa consommation d'eau... La gamme Hydrao Loop, en acier anodisé brossé et intégrant l'application Hydrao Smart Shower, met en œuvre des Led qui éclairent le jet en différentes couleurs selon le débit utilisé, en version douche de tête ou pommeau (photo). Elle inclut des innovations en matière de pression : turbine interne efficace, régulation et adjonction d'air dans le débit d'eau. La chambre de silicone résiste aux fortes températures, au calcaire et aux bactéries. La chambre de lumière renferme 8 Led éclairant 50 jets multidirectionnels. Une version Hydrao Drop du système permet d'adapter ces fonctions à n'importe quel pommeau de douche existant, par ajout d'un bras flexible simple à installer. Disponibilité : à partir de mi-2017.

www.hydrao.fr

 La sélection de la rédaction

PORCHER

Robinetts mitigeurs bain-douche et lavabo

C'est une gamme économe en eau et en énergie que propose le fabricant avec Okyris. Pour équiper des lavabos, douches ou baignoires, en mural ou sur rebord, elle regroupe dix modèles compacts ou à bec dans les catégories C2, Ch2, C3, Ch3 de la marque NF, soit les technologies suivantes : ouverture eau froide en position centrale ou basse sans appel d'eau chaude lorsque ce n'est pas nécessaire (C3, Ch3) ; Click Technologie réduisant la consommation d'eau de 50 % grâce à une butée de résistance, qu'il faut dépasser pour obtenir le plein débit (C2, C3) ; limitation du débit avec un mousseur, assurant cependant un débit constant en cas d'ajustement de la température (Ch2, Ch3). Une nouvelle cartouche céramique plus durable et son boîtier plastique, résistant à 95 °C au lieu de 80 °C, garantissent une utilisation quotidienne sans accroc jusqu'à 10 à 15 ans. Le système EasyFix, maintenant le mitigeur centré, facilite l'installation.



Les fonctions de limitation de débit, la durabilité

www.porcher.com

LEDVANCE

Dalle lumineuse

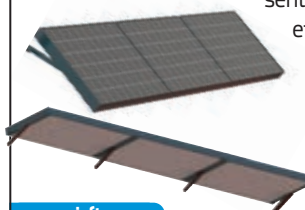
Parmi d'autres nouveautés 2017 (Spot, HighBay, Downlight, Projecteurs...), le fabricant présente Ledvance Panel, une dalle encastrable extrafine (10,5 mm) et à hautes performances, pour l'éclairage de grands espaces commerciaux ou de bureaux. Son faible encombrement permet de l'insérer dans tout type de faux plafond, mais elle peut également être installée en suspension ou montée en saillie grâce à des accessoires. D'une esthétique très pure, elle s'intégrera dans n'importe quel espace, en limitant l'éblouissement d'inconfort, notamment dans sa version présentant un UGR de 19. Efficacité jusqu'à 110 lm/W, flux jusqu'à 4 000 lm, température de couleur 3000K et 4000K, durée de vie 50 000 h, garantie 5 ans.

www.ledvance.fr

IRFTS

Brise-soleil photovoltaïque

Présenté au dernier salon BePositive début mars, l'Umbrax Solar Pro est simple et rapide à installer pour combiner production d'électricité et protection solaire. Il se destine à des bâtiments commerciaux ou industriels comme à l'habitat individuel. Des modules à structure métallique gris anthracite ou blanc, fixés en façade par équerrage avec ou sans carénage de finition avant/arrière, se juxtaposent à la demande en fonction de la surface à protéger et de l'énergie à fournir. Ils sont inclinés de 15° pour un compromis optimal protection/rendement. Compatibles avec des modules photovoltaïques 60 cellules 6" et 72 cellules 6", ils conviennent pour toutes zones de neige jusqu'à 600 m d'altitude (en France), ou de vent jusqu'à la zone 4 (28m/s).



www.irfts.com

DELTA DORE

Surveillance de la maison

Avec Tranquillity, Delta Dore permet à l'utilisateur de prendre la main sur la sécurité de sa maison : enregistrement en continu, alertes en cas d'effraction, téléchargement des vidéos, intervention d'un agent de sécurité, accompagnement dans les déclarations de sinistres, etc. Grâce à sa caméra connectée, il garde un œil sur son domicile et peut intervenir en temps réel et à distance en cas d'effraction ou d'anomalie observée. Depuis l'espace client web, il est possible de paramétrer l'une ou l'autre des caméras de la maison sur 24 h en continu ou par plages horaires. Sur cet espace, les vidéos sont sauvegardées 30 jours.



www.deltadore.fr

DUALSUN

Panneau solaire hybride



Plus polyvalent que son prédécesseur, le DualSun Wave lancé en 2014, le DualSun Spring monocrystallin 60 cellules apporte de nombreuses innovations côté thermique avec un nouvel échangeur en polypropylène ultrarésistant conçu pour durer 40 ans. L'assemblage a également été revu, mettant en œuvre un système breveté pour gérer la dilatation différentielle entre l'échangeur et le verre, ainsi que de nouveaux raccords hydrauliques pour fixer les panneaux côte à côte avec un espacement standard de 2 cm. Le circuit hydraulique est autovidangeable et se passe d'antigel. Côté photovoltaïque, DualSun Spring affiche une puissance de 280Wc.

www.dualsun.fr



La sélection de la rédaction

SCHNEIDER ELECTRIC

Appareillages électriques étanches

La gamme Mureva Styl est pensée pour les environnements exposés, comme les terrasses, caves, hangars, jardins, parkings. Bénéficiant de boîtiers, cadres et fixations renforcés, les prises et interrupteurs de la gamme affichent un indice de résistance aux chocs IK 08 et ne craignent ni les UV, ni les solvants ni la poussière. En montage en saillie ou encastrés, ils restent étanches à l'eau (IP 55). Ils s'installent simplement sans outil par clipsage, offrent un grand espace de câblage et sont tous équipés de la technologie Smart Led qui les rend visibles dans l'obscurité et permet de vérifier leur bonne alimentation. Un hublot transparent permet de prévenir toute confusion entre prise et interrupteur. Disponible en blanc ou gris anthracite.

La résistance et l'étanchéité, l'éclairage Smart Led



www.schneider-electric.fr

METIERS

NEGOCE ZEPROS

zepros.fr

Nouveau journal gratuit dédié à la distribution Bâtiment.

Vous souhaitez recevoir plusieurs exemplaires pour le diffuser dans votre réseau à l'ensemble de vos collaborateurs...

... APPELEZ-NOUS !

Votre contact : Catherine Paulic - 01 49 98 58 45 - c.paulic@zepros.fr



AMC ETEC

Rondelle de contact électrique



Certifiée par l'Anvar et labellisée par Capénergies, la rondelle Écocontact améliore la transmission du courant dans les installations d'entreprises électro-intensives. Cette lame en mousse multi-métallique d'1,6 mm d'épaisseur présente des micro-pointes qui percent la fine couche d'oxyde pour entrer en contact direct avec le métal brut (aluminium, acier ou cuivre) des connecteurs, abaissant la résistance d'environ 80 % et augmentant l'efficacité énergétique d'autant. Outre cet avantage, Écocontact réduit l'échauffement aux cosses, limitant les risques d'incendie, et dispense des opérations de maintenance des connexions par resurfaçage ou application d'une graisse de contact.

www.amcetek.com

GEWISS

Fiches et prises industrielles

De plus en plus résistantes, les fiches droites de la gamme IEC 309 HP de 16 et 32 A sont désormais proposées avec des indices de protection IP68 et IP69, soit une étanchéité totale aux poussières et une capacité à supporter une immersion prolongée à grande profondeur (jusqu'à 20 m) ainsi que les jets d'eau à haute pression. Elles répondent ainsi à tout type de sollicitation en milieu industriel, portuaire, fluvial ou tertiaire. Ces prises bénéficient, en outre, des caractéristiques de la gamme, à savoir : un système d'assemblage rapide corps/poignée Safe-Lock par rotation 1/4 de tour à anti-deserrage par friction ; des bornes à ressort et serre-câble pour un branchement simplifié ; et une surface caoutchoutée pour une prise en main confortable. Sans halogène, elles répondent à la norme incendie EN50267-2-2.



www.gewiss.fr

FÖRCH

Crochet porte-échelle



Un système astucieux pour gagner du temps au déchargement et au chargement de l'échelle sur le toit du véhicule de chantier... Le crochet porte-échelle rapide est doté d'une tige coulissante terminée par un crochet qui bloque l'échelle

sur les barres de la galerie de toit. Un levier rabattable assure le verrouillage du système. Jusqu'à 3 sections d'échelle peuvent ainsi être fixées en toute sécurité, pour une largeur maximale de la traverse de 55 cm. L'opération ne prend que quelques secondes et un jeu de 2 clés est fourni pour empêcher le vol. Le système a été soumis au crash-test 20 g (ECE 17.07).

www.forch.fr

HILTI

Cloueur à gaz

Seul cloueur du marché à fonctionner uniquement au gaz, le GX 3 dispense de s'encombrer de batteries et de chargeurs ou d'une alimentation filaire. Il fonctionne avec les cartouches GC40, GC41 et GC42 de la marque. Grâce à son système de gestion électronique et au réglage de la puissance, la fixation est optimale et constante jusqu'à épuisement du magasin de 40 clous pour béton et acier, de 14 à 39 mm ; une seule cartouche de gaz permet 1200 fixations. Un système briseur de glace et un senseur de température autorisent des interventions en conditions extrêmes jusqu'à -10°C. Le cloueur GX 3, comme tous les outils de la marque est éligible au Hilti Tool Service qui garantit une réparation en 3 jours et 2 ans de garantie.



www.hilti.fr

BERNER

Cheville pour charge lourde



Dans le cas d'une façade doublée en ITE, la fixation d'éléments lourds (stores, climatiseurs, paraboles, auvents, garde-corps...)

nécessite des chevilles spécifiques capables d'accrocher à travers l'épaisseur d'isolant. La TMfix résout ce problème. Constituée de pièces extérieures en acier inoxydable et d'une tige filetée zinguée (12 mm) ou inox (16 mm), elle s'installe sans outils spéciaux. Elle est gainée d'un cône d'isolation en nylon auto-taroudant qui sert de rupteur de pont thermique. On étanche celui-ci au ras de la façade à l'aide du mastic MS polymère. En association avec le scellement chimique MCS Uni Plus du fabricant, on obtient une fixation des plus solides. Une vidéo de démonstration est disponible sur <https://www.youtube.com/watch?v=ZepnOsTcdac>.

www.berner.fr

VIEGA

Sertissage de tubes acier



Le système Megapress passe à la dimension supérieure pour les interventions sur des installations de chauffage/refroidissement de taille industrielle, avec des dimensions 2 1/2", 3" et 4", qui viennent étendre la gamme existante de 3/8" à 2". Cette technique de sertissage des tubes acier à froid permet un gain de temps par rapport à la soudure estimé à environ 80 %. S'y ajoute une sécurité accrue sur chantier avec l'absence de flamme ouverte. Un "Press Booster" amplificateur de force, adapté à toutes les machines de sertissage Viega (du type 2 jusqu'au Pressgun), vient à bout des plus gros raccords de la gamme en quelques secondes.

www.viega.fr

CASTOLIN EUTECTIC

Poste de soudure à l'arc

Conçu pour les interventions en zones difficiles dépourvues de réseau d'électricité ou pour les travaux présentant un risque électrique, AccuMax est un équipement léger (10,9 kg) facilement transportable et autonome. Sa batterie Li-ion 52,8 V et 10/18 A tient la charge jusqu'à 6 électrodes de 3,25 mm ou 18 électrodes de 2,5 mm. Il est pourvu de la technologie AccuBoost qui garantit une totale adéquation entre les batteries et l'électronique de soudage. La fonction de recharge rapide permet de restaurer l'état de la batterie en seulement 30 mn. Pour des travaux de plus longue durée, AccuMax peut aussi être relié à un petit générateur de 2 kVA.



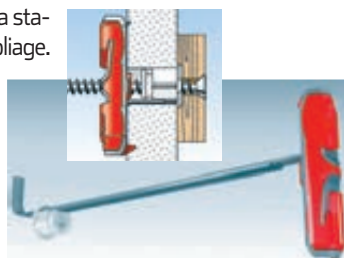
www.castolin.com/fr

FISCHER

Cheville à bascule

La cheville Duotec assure une fixation solide des lustres, suspensions, plafonniers, armoires... Elle fonctionne aussi bien derrière les supports creux en basculant grâce à son ressort, qu'en expansion dans les matériaux pleins. Une tige crantée permet de l'insérer dans son forage, puis une douille blanche renforcée de fibre de verre s'insère dans l'entrée du trou pour la centrer et la stabiliser. La tige est ensuite cassée au ras par pliage.

La petite taille de Duotec (39 mm) lui permet de s'insérer même dans de petites cavités (50 mm au minimum) et la grande longueur de la tige de guidage autorise la pose à travers de grosses épaisseurs de panneaux et de pièces à fixer.



www.fischer.fr

tokster

www.tokster.com



100%

- Pro
- Adapté
- Business

Le 1er média social
100% pro ciblé
par métiers

5 chaînes d'actualité dédiées au bâtiment
Bâtiment - news
Bâtiment - Technique - Métiers
Distributeurs - Bâtiment
Energie - News
Environnement et Développement Durable

Batiwiz
RENOVER | AMÉNAGER | DÉCORER

bpifrance
SERVIR L'AVENIR

BRICOMAN
LES NOUVEAUX ENTREPRENEURS

wedi



Ciments Calcia
HEIDELBERGCEMENT Group

cgi LES PROFESSIONNELS
DU NÉGOCE

Parrainer
la Croissance

EQUIOM
GROUPE CRH

sto

REXEL

+ la presse

Vite !

ÉCO-CONSTRUCTION

Femat en Alsace

Six ans après sa création, le pure player positionné sur la rénovation énergétique sort de son giron historique : Rhône-Alpes-Auvergne. Cet hiver, l'e-négociant (2,2 M€ de CA 2016) a ouvert sa première antenne régionale à Monswiller, dans le Bas-Rhin. Membre de la Fédération de la construction passive, Femat a installé cette agence dans les locaux de l'organisation pour être « au cœur de la filière ».

DIGITAL

Legallais.com migre

Plus moderne, épuré et rapide ! Courant avril, le spécialiste en quincaillerie dont l'offre en plomberie et électricité notamment s'est enrichie, fait évoluer le design de son site marchand. « Avec plus de 2,5 millions de recherches en 2016, améliorer la pertinence était une priorité », juge la direction. Afin d'améliorer l'expérience utilisateur, le site a donc subi sa 4^e évolution fonctionnelle en adoptant une nouvelle plateforme.

COMMENT BOOSTER LA RÉNOVATION ?

Le négoce sanitaire-chauffage à l'étude

Le marché du sanitaire-chauffage retrouve des couleurs. Après plusieurs années de recul, le chiffre d'affaires pour ce début d'année évolue dans une fourchette comprise entre +1 et +2%, selon la Fnas. Si le sanitaire et le chauffage ressentent ainsi les premiers effets de la reprise, la plomberie reste toutefois un peu en retrait. La Fédération du négoce en sanitaire-chauffage maintient donc une attitude prudente car les résultats, après avoir suivi une évolution en dents de scie, restent encore conditionnés aux mesures que prendra le prochain gouvernement. La reprise de la conjoncture est en effet tirée par le neuf, alors que la rénovation qui constitue le cœur de métier des négoceurs et de leurs clients entreprises ar-



tisanales, demeure bien en deçà de son potentiel en particulier sur la rénovation énergétique.

La convention Fnas réunit la filière

Cette problématique constituera d'ailleurs l'un des thèmes de la prochaine Convention Fnas qui

se déroulera le 11 mai. La matinée, consacrée aux premiers "États généraux de la salle de bains", organisée conjointement avec l'Afisp, l'Association française des industries de la salle de bains, sera en effet suivie l'après-midi par une table ronde pour répondre à un enjeu : "Comment

la filière professionnelle peut-elle dynamiser le marché de l'amélioration de l'habitat ?". Les interventions du Plan bâtiment durable, de l'Afisp, d'Uniclima, de l'Untec, et du Synov chercheront les clés d'entrée du marché des particuliers.

Simplifier et rendre visible les interactions entre les différents acteurs, pour créer l'élément déclencheur, c'est ce qui a guidé l'expérience menée en Normandie de partenariats locaux noués entre les différents acteurs de la rénovation énergétique et les collectivités territoriales. Cet exemple réussi tiendra lieu de fil rouge pour concrétiser les échanges, que viendra conclure l'intervention de Jérôme Bonaldi, grand témoin de la Convention 2017. ● M.-L. Barriera



À l'instar d'Outiz, le grossiste met désormais ses clients en avant sur ses catalogues, mais aussi sur son site web et des produits millésimés.

CATALOGUE

Des clients Legallais à la "une"

Après le street-artist franco-colombien Chanoir en 2016, le groupe normand a fait appel à Jo Di Bona pour « faire de sa couverture du catalogue 2017 un support d'expression artistique ». Dans son atelier de Neuilly-Plaisance (93), cet artiste de 40 ans rend hommage aux icônes et grands personnages de l'Histoire, mais tra-

veille aussi sur des portraits d'anonymes. Cette fois-ci, le distributeur qui vient d'ouvrir à Bordeaux sa 14^e agence hexagonale, lui a confié la création des couvertures de ses trois catalogues annuels. « En juin 2016, un appel à contribution a été lancé auprès de nos clients pros. Au total, 150 photos nous sont parvenues.

Après tirage au sort par nos trois directions (Artisan, Bâtiment et Maintenance), trois portraits ont été retenus pour être réinterprétés par l'artiste afin d'illustrer la couverture de nos trois opus annuels diffusés à 140 000 exemplaires », détaille Olivier Lemarchand, responsable marketing et communication clients de Legallais. ● S. V.

BATIMAT

PARC DES EXPOSITIONS
PARIS NORD
VILLEPINTE
06-10 NOV 2017

Tout pour réussir les chantiers du bâtiment

Vous êtes distributeur spécialisé dans les matériaux de construction, votre magasin se situe à 2h/3h du Parc des Expositions Paris Nord Villepinte ?

Batimat vous offre la possibilité d'emmener gratuitement vos clients sur le salon au départ de votre point de vente !

Contactez-nous pour bénéficier d'une navette gratuite* !

Organisé par  Reed Expositions

DISPOSITIF EXCEPTIONNEL :



*Dans la limite du dispositif

BUSINESS

Sur BePositive : c'était leur "toute première fois"



SOFINTHER

Sofinther continue de mailler le territoire avec l'ouverture récente d'Anney (1 000 m²), puis Nice et Montpellier en 2018.



SIDER

Sur son stand, Sider a particulièrement mis en avant le click & collect et la démarche RGE.



PIÈCES EXPRESS

Revendiquant 3 000 comptes clients, Pièces Express a valorisé son offre de 250 000 références.

SALON D'ENSEIGNE

Les 95 ans de l'azuréen Balitrand

Pour fêter son anniversaire, le négociant régional convie ses clients à grimper les marches du Palais des Festivals, à Cannes, pour assister le 27 avril au plus grand salon privé BtoB du Bâtiment en Paca. Sur 6 500 m², 230 exposants représenteront quatre

univers métiers : plomberie, électricité, menuiserie et maçonnerie. Objectif : 1 000 visiteurs pros avec des cars affrétés pour les agences plus éloignées : Saint-Rémy, Aix, Marseille et Toulon. Les fournisseurs ont prévu une pléthore de promos. Le spectacle sera animé

par Vincent Moscato, ex-international de rugby et désormais show-man sur RMC.

« Nous n'avons pas fêté nos 90 ans en raison de la crise. Cet événement nous permet de renouer avec notre tradition. Plus de 180 collaborateurs sont mobi-

lisés sur ce projet et seront présents sur le salon », se réjouit Jean-Philippe Bounous, directeur de la communication.

En 2016, le groupe a affiché 160 M€ de CA sur ses 28 agences. ● C. M.



INTERMÉDIATION

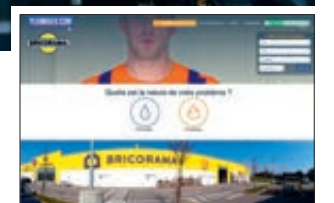
Chez Bricorama, le plombier dépanne en 4 h



© Balitrand

Entre les GSB et le négoce, les frontières s'estompent un peu plus. Depuis quelques semaines, Bricorama suit la voie ouverte par Leroy Merlin mi-2016. L'enseigne propose ainsi, dans 10 de ses 34 magasins d'Île-de-France, un service de dépannage d'urgence en plomberie et chauffage à la suite d'un partenariat avec la start-up parisienne Plombier.com.

Via une interface dédiée, le client fixe un rendez-vous avec un artisan qui assure l'intervention dans



les 4 heures. Pour la pose d'un équipement technique, le délai est garanti sous 24 heures.

En difficulté, Bricorama rebondira-t-il grâce à ce dispositif d'intermédiation ? En France, le groupe que dirige Jean-Claude Bourrellet, a vu ses ventes fondre de 2,7 % l'an passé (à 475,2 millions d'euros). ● S. V.

BATIMAT VOUS OFFRE LA POSSIBILITÉ D'EMMENER VOS CLIENTS GRATUITEMENT SUR LE SALON AU DÉPART DE VOTRE MAGASIN !



Voyage gratuit

Voyage convivial

Voyage simplifié



Votre contact privilégié :
Yagmur Le Texier
yagmur.le-texier@reedexpo.fr
01 47 56 51 56

BATIMAT le mondial du bâtiment
IDÉOBAN
INTERCLIMA+ELEC

+ d'infos sur www.batimat.com

Vite !

INTRANET

DomPro accélère



Baptisé DomCosi, le projet de transformation des systèmes d'information du réseau d'indépendants (Groupe Adéo) vient de franchir deux étapes majeures. Le 6 février, la centrale de Roissy-en-France (93) a implémenté son nouvel ERP. Le 21 mars, son portail intranet unique MyDomPro – couplé à l'ERP – est entré en service. Les 165 agences DomPro disposent désormais de fonctionnalités optimisées : gestion commerciale, prise de commandes, accès aux conditions commerciales...

DÉVELOPPEMENT

Yesss Électrique essaime



Quelques jours avant d'inaugurer sa 12^e agence du Grand-Est à Strasbourg, le grossiste en matériel électrique a ouvert début mars un site de 400 m² à Lamballe (22), son 20^e site breton. Revendiquant « offrir un service de proximité optimal », l'enseigne est à ce jour l'unique spécialiste sur cette zone. D'autres ouvertures sont prévues en 2017 dont Amiens, Beauvais et Pierrelatte.

RÉSEAU

Bleu rouge grandit

Alors que l'enseigne spécialisée en sanitaire-chauffage d'Algorel fête ses dix ans cette année, le réseau s'appuie dorénavant sur 39 adhérents et 114 agences sur tout le territoire. En début d'année, 5 membres l'ont rejoint : Anconetti (Limoges), Aquachaud (Arques), CAL (Couzeix), Chavigny (Vendôme, Saint-Pierres-des-Corps, Châteaudun, Cour-Cheverny, Montoire, Villebarou) et Gamma Therm (Fleurville, Bourg-en-Bresse, Genlis).

POUR SES PREMIÈRES BOURSES À L'INNOVATION

Socoda distingue 4 "éco-solutions"

En mars 2016, lors de sa 10^e convention nationale, le groupement de négoce indépendants avait annoncé le lancement d'une nouvelle initiative en faveur du développement durable. Le réseau, qui fonde depuis plus de dix ans son développement en construisant étape par étape le "business durable", y présentait son projet de "Bourses à l'Innovation".

Place au concret, le 21 mars dernier : les lauréats de cette première édition ont été dévoilés à Paris lors d'une cérémonie à la

fondation Dosne-Thiers de l'Institut de France. À cette occasion, Philippe de Beco, président du directoire de Socoda, a rappelé l'engagement du groupe en faveur de la promotion d'initiatives qui œuvrent dans le sens du "business durable". Pour constituer son palmarès, le jury professionnel a retenu trois critères : bien sûr, le caractère innovant du produit, ses vertus en faveur du respect de l'environnement, sans oublier son potentiel économique. ● M.-L. B.



Les lauréats 2017 (de g. à dr.) : David Taffin (Astra Inks), Marine Colas (Urmet), Jean-Marc Tyssandier (3M) et Didier Knipper (Kaimann).

PALMARÈS 2017

Les 4 lauréats

- **Sanitaire-chauffage : Kaimann.** Son Kairopak System coupe les manchons à 1,20 m. Il rationalise transport et stockage (baisse de 63 % du volume palette et de 40 % du volume carton), soit 14 % de CO₂ en moins pour un carton transporté sur 400 km.
- **Électricité : Urmet.** Le Mini note + est son premier kit de domotique radio intégré. Simple et compatible avec tous les équipements (éclairage, chauffage, ouverture des volets...), ce système de pilotage propose 4 scénarios et dispose de 8 commandes pilotables par écran tactile.
- **Outillage pro : 3M.** Doté d'un filtre anti-gaz, c'est le premier masque de protection du marché à être doté d'un indicateur de saturation. En optimisant l'usage des filtres, cet EPI permet de réduire les déchets.
- **Décoration : Astra Inks.** Alternative aux machines à nettoyer, son kit permet de nettoyer les pinceaux grâce à une solution de flocculant qui amalgame les résidus, ce qui réduit les rejets dans les égouts.

PARCOURS CLIENT

CDL Élec optimise son réseau

Pour ses 70 ans, l'enseigne de Saint-Gobain "toilette" son parc d'une trentaine d'agences. Afin de proposer « une offre complète » aux plombiers, électriciens et chauffagistes, mais aussi pour « créer un parcours

client cohérent », le grossiste en matériel électrique pour la domotique, le génie climatique et l'éclairage devrait avoir achevé d'optimiser son réseau d'ici à la fin 2017. Engagé dès l'été 2015, ce vaste chantier capitalise sur « la complémentarité entre les enseignes Cédéo, Brossette et CDL Élec », rappelle Rémi Le Tortorec, Dg de CDL Élec.

Rayonnant essentiellement sur l'Ouest et le nord du pays, le distributeur rénove et transfère son parc commercial pour « créer une offre cohérente et en adéquation avec les besoins des clients ». D'ici fin décembre, 85 % du réseau jouxtera un site Cédéo ou Brossette. Proposant 10 000 références livrées à J+1, le grossiste qui déploie déjà le click & collect, vient aussi de diffuser son tout premier catalogue... papier. ● S. V.



En mars, l'enseigne a diffusé à 10 000 exemplaires son 1^{er} catalogue print où 60 % de l'offre est répertoriée.

ACCESSIBILITÉ

VM : bientôt 2 espaces Ergon'Home



À Guérande (44), l'équipe VM a planché sur le concept avec des ergothérapeutes et des artisans agréés.

Avec 12 millions de personnes à mobilité réduite et 6 millions de seniors de plus de 75 ans, le marché hexagonal de l'accessibilité est évalué à 24 Md€. Le négoce multiplie ses réponses pour le satisfaire. Après Vita Confort (Lapeyre) en 2015, la maison "Bien vivre à domicile" (Samse) et l'offre globale de

SGDB France fin 2016, VM a inauguré mi-mars Ergon'Home dans son agence de Guérande (44). Évacuant l'esprit "blanc médical", trois ambiances y déclinent des solutions design « adaptées aux besoins de chacun » (ergonomie, accès, sécurité...). En juin, l'agence de Royan (17) ouvrira aussi son espace. ● S. V.

INNOVATION SUR LES STATIONS DE RELEVAGE SANICUBIC®



**INTERVENTION
FACILE**

• FACILITÉ D'ENTRETIEN :
MOTEURS EXTRACTIBLES

• INSTALLATION SIMPLIFIÉE :
STATION POSÉE AU SOL

• FONCTIONNEMENT HAUTE PERFORMANCE :
LA DILACÉRATION SFA*

• SÉCURITÉ DE FONCTIONNEMENT :
BOÎTIER DE COMMANDE
INTELLIGENT SMART



*Excepté SANICUBIC® 2 XL



SANICUBIC® 1
Avec
boîtier
alarme
Filaire



SANICUBIC® 1 WP
Avec
boîtier
alarme
Filaire



SANICUBIC® 2 Classic
Avec
boîtier
alarme
Filaire



SANICUBIC® 2 Pro
Avec
boîtier
alarme
MF



SANICUBIC® 2 XL
Avec
boîtier
alarme
Filaire



SFA
www.sfa.fr

Vous êtes Artisan du Bâtiment...

Retrouvez Zepros Métiers Bâti et Énergie sur le comptoir de votre négociant



Proposez-leur les seuls journaux professionnels gratuits de votre secteur et rejoignez notre réseau de 3 800 partenaires-diffuseurs Zepros

Contactez

Catherine Paulic
au 01 49 98 58 45 ou c.paulic@zepros.fr

RÉDUIRE LE RISQUE ROUTIER

Encore beaucoup de chemin à parcourir

Chaque année, la route est à l'origine de plusieurs centaines d'accidents du travail graves ou mortels dans le BTP. Afin d'encourager les entreprises à identifier le risque routier dans leur évaluation des risques professionnels, l'OPPBTB joue le rôle d'accompagnant dans cette démarche via un parcours de prévention qui intègre un dispositif complet comprenant des

outils, des partenariats et des formations. Car, si le risque routier (décrété grande cause nationale en 2002) est pris en considération par plus de la moitié des entreprises via le document unique (DU), elles ne sont que 23 à avoir traité ce risque dans leur plan d'action, tandis que seulement 10 % le placent en tête de liste. Pourtant, la route reste la seconde cause d'accidents après

les chutes en hauteur, et même la première si l'on prend en compte aussi les trajets domicile-travail qui représentent les trois quarts des accidents. Bonne nouvelle toutefois, en 2015, les indicateurs sont passés au vert : l'indice de fréquence s'établit à 61,9 contre 63,6 en 2014, les accidents de trajet sont en net recul (-11 %). Alors que, dans le même temps, sur l'ensemble des secteurs, la hausse a été de 1,3 %. 26 personnes travaillant dans le BTP ont perdu la vie dans un accident de trajet en 2015 contre 30 l'année précédente, et le secteur a enregistré 4 727 accidents de trajet avec arrêt de travail, contre 5 313 en 2014*.

Une responsabilité à assumer

Les déplacements professionnels avec le véhicule de l'entreprise engagent la responsabilité de l'employeur, potentiellement jusqu'à la faute inexcusable. Le risque routier est donc un risque



réel et un enjeu majeur pour les entreprises du BTP. Une politique de prévention adaptée est la clé pour baisser l'accidentologie. Elle permet, entre autres, d'éviter le traumatisme d'un accident, de mieux organiser le travail et la gestion des déplacements et de limiter la fatigue des salariés. « Nous avons un parc de 80 véhicules dans l'entreprise et nos salariés font beaucoup de déplacements dans le cadre de leurs missions. Notre document unique nous a permis d'identifier le risque routier comme prioritaire dans notre politique de prévention. La SMABTP et l'OPPBTB nous ont accompagnés dans la formation de tous nos salariés nouveaux arrivants

et notre personnel de montage. Une vraie réflexion collective a été menée. Nous avons amélioré l'organisation des déplacements, l'équipement et l'aménagement de nos véhicules, mis en place un contrôle systématique de leur charge avant utilisation... Les résultats sont là : en 2016, nous avons observé une baisse de 50 % du nombre d'infractions et une amélioration significative de la sinistralité matérielle », témoigne Frédéric Taillandier, directeur Qualité Sécurité Environnement pour l'entreprise Sofradi (44). Pour découvrir tous les outils et services mis à votre disposition : www.preventionbtp.fr. ● M. W. *Source CNAMTS

INTERMÉDIATION

Travauxlib veut imposer un nouveau modèle

Les sites de mise en relation entre les particuliers et les artisans ne datent pas d'hier. Pourtant, on constate que la satisfaction n'est pas rendez-vous, ni du côté du grand public, ni de celui des professionnels. Deux chiffres suffisent à étayer le propos : si 80 % des devis pour des travaux sont réalisés en ligne, seuls 13 % des artisans "qualifiés" utilisent ce vecteur pour trouver des nouveaux clients. L'offre a donc beaucoup de mal à rencontrer la demande...



Pour apporter une autre vision de cette activité, Travauxlib souhaite se démarquer en proposant de nouveaux services. Par exemple, en apportant un support à 360° sur la relation client et les tâches administratives avec prises de rendez-vous, modification des demandes en cours de travaux, coordination des travaux, facturation et suivi d'échéanciers de paiement, veille juridique et fiscale, envoi des assurances et certificats d'achèvement de travaux...

Tranquilliser le client final

Du côté du particulier, la différenciation est également de mise avec une sélection drastique des professionnels "partenaires". Ainsi, les cinq derniers clients de chaque entreprise sont systématiquement contactés pour s'assurer de la qualité du travail effectué. Depuis son

lancement, la start-up a rencontré 1 000 professionnels pour n'en sélectionner que 50.

Ensuite, le particulier peut estimer en ligne gratuitement le prix des travaux envisagés sans perdre de temps (ni celui des entreprises...). Grâce à des partenariats avec les principaux distributeurs et fort d'une base de données de plus de 13 000 devis, Travauxlib fournit en quelques clics un devis précis à 20 % près selon la gamme de matériaux choisie (premier prix, moyen et haut de gamme).

Enfin le site a souhaité créer un cadre juridique clair pour éviter les mauvaises surprises. Il fait signer aux professionnels un contrat qui fixe le prix final, la date de fin de travaux avec des pénalités en cas de retard mais surtout un engagement de qualité. L'acompte des travaux est sécurisé sur un compte bloqué et le professionnel n'est payé que lorsque le client est satisfait. ● M. W.

Vite !

SALON
HydroGaïa,
7^e édition



Montpellier Events organise, avec le soutien de la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée, le Pôle Eau, le réseau d'entreprises Swelia, et Sud de France Développement, le salon HydroGaïa, au Parc des Expositions de Montpellier, les 17 et 18 mai 2017.

Le thème principal sera "L'eau pour l'alimentation et la sécurité alimentaire : solutions technologiques et industrielles pour un développement durable". Le programme prévisionnel des conférences est consultable sur http://hydrogaia.mediactivevents.com/form/liste_rassemblement&langue_id=1

PRÉVENTION DES TMS

L'Assurance Maladie accorde 25 000 €

Selon l'Assurance Maladie, le nombre de troubles musculo-squelettiques a augmenté de 60 % en dix ans. Il s'agit de la première cause de maladie professionnelle. La prévention de ces troubles constitue donc un enjeu social et économique majeur. C'est pourquoi, l'Assurance Maladie-risques professionnels a mis en place une aide de 25 000 € pour toute entreprise (de moins de 50 salariés) souhaitant s'engager dans une démarche préventive.

L'aide doit être réservée auprès de votre Caisse régionale (Car-

sat ou Cramif pour l'Île-de-France ou CGSS) avant le 15 juillet 2017. Elle peut financer jusqu'à 70 % du montant HT de la formation d'une personne ressource en interne, qui animera un projet de prévention des TMS, et/ou une prestation ergonomique permettant d'étudier les situations de travail concernées par un plan d'action. Pour connaître les autres modalités de cette aide, contactez votre caisse régionale. ● M. W.



Découvrez la solution
de confort thermique
connectée la plus simple
du marché.



Difficile de faire plus simple.

Votre client veut maîtriser sa consommation d'énergie, régler le chauffage de sa maison pièce par pièce et piloter son confort depuis son smartphone ou sa tablette ? Mettez toutes les chances de votre côté et choisissez LIZY, la solution connectée de COMAP, aussi facile à installer qu'à utiliser.

