



PÉNIBILITÉ

Les comptes du négoce

Alors que le compte à rebours est lancé, deux référentiels Métier vont être proposés aux négoce du Bâtiment. Témoignage et analyses pour vous aider à y voir clair. **P.30**



MICRO-COMPTOIR

Délais de paiement

Zepros donne la parole aux différents maillons de la chaîne Bâtiment pour faire l'état des lieux : la prudence reste de mise face à des trésoreries encore tendues. **P.8**

**26 000
exemplaires**
Diffusion trimestrielle
Numéro 3
Oct.-Nov. 2016

METIERS

NEGOCE

zepros.fr

zEPROS



ILS FONT L'ACTU

Salons, services, unions...



MIEUX CONSTRUIRE C'EST : PENSER SYSTÈME

Naviguez dans notre nouvel univers et découvrez l'intelligence de nos systèmes dans notre collection de guides pour Mieux Construire.

Nous apportons des réponses à vos problématiques. Nous les étudions, les comprenons, et les transformons en systèmes constructifs globaux, créateurs de valeur et de mieux, pour tous.

Bientôt disponible le volume 1 dédié à la Maison Individuelle.

Rencontrez-nous sur notre stand au salon ARTIBAT (hall 4 – D29)

MIEUX CONSTRUIRE ENSEMBLE

RECTOR[®]

ÉDITO



Marie-Laure Barriera
Directrice
de la rédaction

Relâche ?

Les signaux positifs se sont à nouveau renforcés cet été, du côté du collectif comme de l'individuel. Mais tandis que la construction neuve semble retrouver sa dynamique, la rénovation, elle, cherche encore son second souffle (voir article p.14). Afficher un optimisme serein serait donc prématuré, d'autant que la ligne d'arrivée demeure floue. Si les efforts déjà consentis par les entreprises ces dernières années pour optimiser leurs outils commerciaux ont permis de traverser près d'une décennie de crise, le temps de la gestion rigoureuse n'est pas totalement révolu. Notre Micro-comptoir sur les délais de paiement (p. 8) montre bien la complexité dans laquelle se trouvent industriels, artisans et, au centre, le négoce. L'étude Altarès qui nous a servi de base chiffrée prône ainsi la vigilance et engage les distributeurs « à relancer leurs clients retardataires sans peur de les perdre ». Logique bien connue : les trésoreries des artisans sont tendues en période de crise, et ne se détendent pas quand revient la demande car les besoins en fonds de roulement grandissent. Gripper la mécanique de la relance dans le moment charnière que nous traversons serait dommageable pour tous. Et le salut n'est pas à attendre du côté des banques.

Alors le rôle du négoce banquier et la place de la relation client reprennent tout leur sens et redeviennent centraux, dans le respect, naturellement, de la loi LME. Jouer la prudence, sans enrayer la reprise : c'est l'équation à résoudre dans les prochains mois pour les négociants. ●

Mon smartphone y était _____ **04**

Planète Distri _____ **06**

Micro-comptoir _____ **08**

Événement ARTIBAT _____ **10**

Conjoncture GPS _____ **14**

L'Actu au "macroscopie" _____ **16**

L'Actu de la distribution _____ **22**

Dossier "Grand angle" _____ **30**
PÉNIBILITÉ : le négoce fait ses comptes

L'Actu de vos marchés _____ **34**

L'Actu de l'innovation _____ **42**

- SCOOP PRODUITS _____ **42**
- NOUVEAUTÉS _____ **44**
- EN CHANTIER _____ **48**

Selfie Story _____ **50**

Suivez-nous sur



@zeprosnegoce

ACTU DISTRI MULTISPÉCIALISTE & BOIS 22

Patrice Richard, président de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France dévoile la plateforme d'intermédiation entre artisans et particuliers lancée par le groupe pour ses enseignes.



ACTU MARCHÉ MATÉRIAUX 34

Le spécialiste de l'étanchéité, Soprema croit en la qualité de ses systèmes haute performance puisque le groupe lance une garantie de 20 ans sur cinq de ses systèmes d'étanchéité.



30 GRAND ANGLE

Alors que le calendrier s'accélère, les fédérations du négoce font leur compte à travers deux référentiels Métiers. Décryptage.



29 ACTU DISTRI QUINCAILLERIE

Réunis lors de leur première convention commune, Philippe Nantermoz et Éric Settin, président respectifs de Fédis et Seba, ont annoncé leur union dans un GIE baptisé Equip.



Retrouvez
toute l'info
au quotidien sur

tokster

Conférences, salons, chantiers, rencontres... : ce sont les instantanés de l'actu Bâtiment. Un florilège d'infos proposé par la rédaction de Zepros Négoce, à retrouver en intégralité sur Tokster.com.

CERTIFICATION

Un an déjà. Après une année d'existence, la certification portée par Céquam, pour la maison individuelle et Cerqual Qualitel Certification pour l'habitat collectif rencontre le succès. Plus de 140 000 logements seront engagés dans une certification cette année. Cet anniversaire est aussi l'occasion pour l'association Qualitel de réaffirmer sa stratégie en termes de communication et ses ambitions notamment vers les copropriétés (voir l'actu p.19).



ÇA TOURNE !

Une trentaine de vidéos bientôt, et 12 déjà disponibles, c'est le fruit du partenariat noué à l'initiative de l'UMGO (FFB) avec l'AQC, la Capeb, le CCCA-BTP, Constructys, la FIB et la Fondation d'entreprise Excellence SMA. Diffusé sur une chaîne dédiée, "BâtissonsTV", le programme pédagogique "Les bons gestes en maçonnerie" a été présenté lors d'une conférence réunissant les porteurs du projet au sein de ces organisations (notre photo). Il couvre des thématiques allant du terrassement pour dallage à la réalisation d'un réseau de canalisations ou de maçonneries brutes en blocs et briques... Objectif : faire découvrir aux professionnels et aux apprentis, de nouveaux modes constructifs et valider leurs connaissances.

PREMIÈRE RENTRÉE

À l'occasion de l'inauguration du Cromology Campus et du lancement de l'Académie Tollens (voir actu P. 28), les 22 étudiants collaborateurs de la première promo étaient invités à marquer d'une signature créative une fresque géante.



ANNONCES

Lors du lancement de la plateforme d'intermédiation Homly You, Patrice Richard, président de SGDB France a distillé quelques autres actualités au sein de ses enseignes. Parmi celles-ci, la confirmation du renforcement de la distribution électrique. L'enseigne CDL (acheté avec Brossette) sera ainsi déployée sur les sites Cedeo sous forme de "shop in shop" intégrant une véritable offre en matériels électriques. Du côté de la croissance externe, le dirigeant, en évoquant les récentes reprises d'Alliage Paillé (façade et toiture plate) rattachée à l'Asturienne, ou de la société informatique Pia Production, a confirmé la poursuite d'acquisitions ciblées qui permettent aux enseignes de proposer des services innovants à valeur ajoutée. Enfin, autre confirmation, celle de l'ouverture toujours programmée de sites multi-enseignes sur le modèle de la Halle de Pantin, à Marseille et Bordeaux.



IMPRESSION 3D

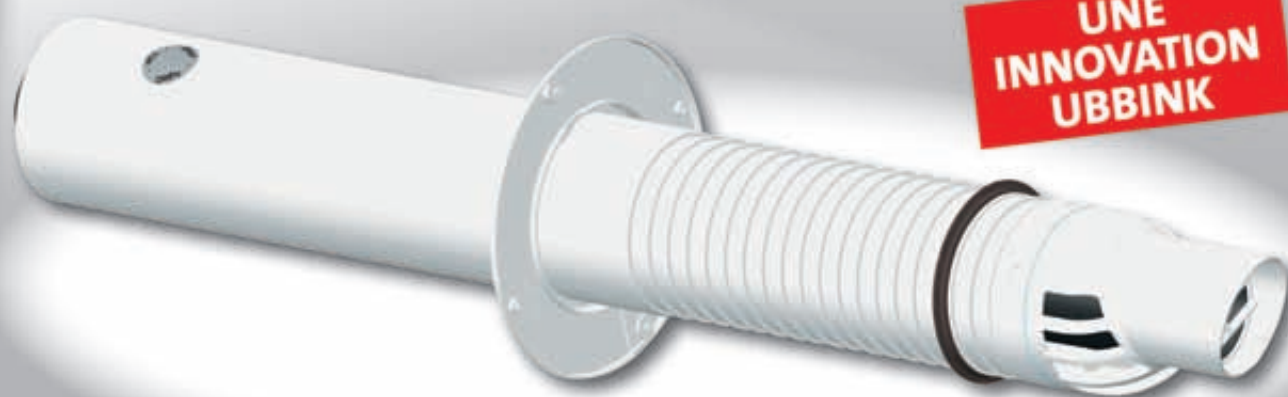
Dans les jardins de Dassault Systèmes se dresse un gigantesque grain de café. Ou plutôt une structure béton de 3 m de haut aux lignes arrondies et libres. Cette architecture biomimétique, entièrement imprimée en 3D, est le fruit d'un an et demi de recherche entre les ingénieurs de la start-up XtreeE, la société ABB, LafargeHolcim R&D et le géant des logiciels numériques. Une inauguration qui permet d'entrevoir les prémices de la construction additive à grande échelle.



TERMINAL DE RÉNOVATION ROLUX RENOFIT® 60/100



Le concept permet de **réutiliser en partie le conduit existant** de l'ancienne chaudière sans travaux de maçonnerie !



UNE INNOVATION UBBINK



Terminal Rolux Renofit®



Kit Rolux Renofit® 60/100 - 60/100



Kit Rolux Renofit® 80/125 - 60/100



ubbink

UBBINK
VOUS SIMPLIFIE
LA VIE !

www.ubbink.fr



UNE NOUVEAUTÉ
À DÉCOUVRIR EN VIDÉO

PLANÈTE DISTRI

Il s'en passe des choses, en dehors de nos frontières! Tour du monde du commerce qui innove.



1 ÉTATS-UNIS

L'économie locale se fédère

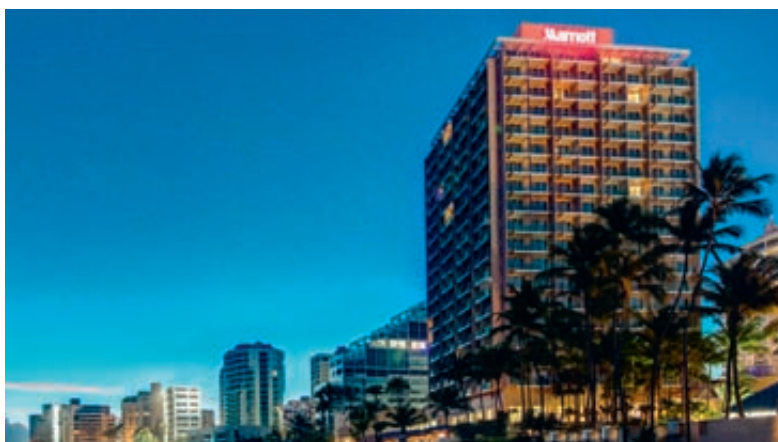
Comment relancer l'activité économique d'un quartier, d'une zone de chalandise délaissée par les clients. L'idée est venue, parmi une vingtaine de petites boutiques locales de Détroit, de se réunir pour proposer un système de promotions croisées. Le principe repose sur un "passeport" leur permettant d'obtenir des cadeaux ou des promotions dans les boutiques associées. Une façon de partager les efforts consentis, les coûts investis mais aussi les bénéfices engrangés par ces opérations trafic.



2 PORTO RICO

Faites parler vos clients

Le Marriot de San Juan initie un nouveau vecteur de communication. Il propose à ses clients vacanciers de les filmer durant 30 secondes, de façon "amateur" durant leurs loisirs au sein de l'établissement puis, avec leur accord, poste ces vidéos sur sa page YouTube. La première vidéo mise en ligne sur le réseau social a été vue 525 fois, une réussite qui s'est doublée d'une augmentation de la fréquentation de l'hôtel.



3 ITALIE

Casser les codes

Moderne, surprenante : la pharmacie du Dr Fleming rompt avec les codes habituels des pharmacies. Suppression du comptoir pour établir une relation directe, peu de produits exposés pour créer de l'espace et un pharmacien, équipé d'une tablette, qui va au contact des clients. Presque futuriste, le magasin éveille la curiosité, et les clients n'entrent pas que par nécessité.

4 GRANDE BRETAGNE

Le tout digital

L'enseigne Argos (337 points de vente) est un distributeur généraliste, dont le plan de vente va de l'électroménager aux jouets pour enfants, en passant par les fournitures de jardin, les bijoux et les articles de sport. Dans son magasin de Whitechapel Road, des écrans et des iPads ont remplacé les produits. Le client sélectionne ainsi son article et peut ensuite soit le récupérer si celui-ci est en stock soit le faire livrer à domicile. Ce système permet de vendre une quantité importante de produits tout en réduisant les coûts de stockage et l'encombrement en magasin. Autre avantage : la disponibilité des vendeurs dans l'accompagnement du client.



4 GRANDE BRETAGNE

L'infidélité récompensée

Quand on affirme être le meilleur dans son secteur, il faut le prouver. Le café Gwilym Davies & Prufrock de Londres prend le risque d'envoyer ses clients vers la concurrence. Il leur propose ainsi une carte d'"infidélité" pour qu'ils aillent tester le café dans huit autres enseignes « pour éduquer leur goût ». Une fois entièrement tamponnée, la "disloyalty card" donne droit à un café gratuit. 6000 cartes ont été distribuées dès les six premiers mois.



5 BRUXELLES

Des positionnements hybrides

Une des tendances émergentes du commerce est le développement d'espaces de ventes aux multiples facettes. Un café ou restaurant peut ainsi également être une librairie, un coiffeur ou encore un musée. Un mélange des genres qui permet au distributeur d'engager une nouvelle relation avec son client. C'est le cas de l'Atelier en ville. Le lieu à l'apparence d'un bar design et branché de Bruxelles mais la partie bar n'est qu'un espace au sein des deux étages que compte ce magasin de meubles, décoration et vêtements.



DÉLAIS DE PAIEMENT

Entre prudence et souplesse

Le Bâtiment tient à sa bonne réputation, acquise depuis quelques années. Avec seulement 9 jours de retard de paiement, la filière conforte sa position de meilleur payeur (12,2 jours sur l'ensemble des secteurs). Plus d'un entrepreneur sur deux (54,3 %) règlent leurs factures en temps et en heure, soit 15 % de plus que la moyenne nationale. « Les comportements tendent à s'améliorer parce que l'activité immobilière s'est redressée en 2016, analyse Thierry Millon, directeur d'études chez Altares. Mais les travaux en rénovation n'ont pas été aussi vite que prévu. Après une année 2015 tendue, il faut accepter l'idée que le redressement va prendre du temps ». Si le secteur a gagné près d'un jour sur un an (9,8 jours au T2 2015), c'est en partie liée à l'exemplarité des TPE, une catégorie plus encline à payer vite



car « elle ne possède pas d'organisation interne de financement chargée de faire de la trésorerie et de gagner 2 ou 3 jours », avance le responsable d'Altares.

Les grands comptes négocient les délais

À l'autre bout de l'échelle, les majors useraient de tout leur poids pour négocier et rallonger

les délais, argue Denis Philippe, directeur général du négoce sanitaire-chauffage Sisca. « Les grands comptes n'ont cessé d'alourdir les contraintes administratives et de contrôle, qui impliquent des dépassements de délais de plus d'un mois en moyenne sur une grande partie de leurs factures ». L'article 441-6 du Code du commerce stipule

pourtant que le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser soixante jours à compter de la date d'émission de la facture. À ce titre, le BTP fait figure d'exemple (66 jours) par rapport à la moyenne nationale (72 jours). Ce sont donc au final les TPE qui pèsent dans la balance.

Dans le détail, on observe toutefois d'importantes disparités entre les métiers. Le retard moyen en maçonnerie et chez les constructeurs de maisons individuelles s'établit respectivement à 12 et 13 jours. Un chef d'entreprise sur deux (48 %) dans le gros œuvre paie sa facture dans le respect du contrat. Quant aux métiers de la menuiserie et de l'installation électrique, ils présentent des niveaux très bas (6 et 7 jours). Les 2/3 de ces professionnels du second œuvre ne dépassent pas les délais impartis.

De son côté, le commerce BtoB a observé une amélioration sensible avec un taux atteignant 29,2 % de paiements à l'heure, contre 27,7 % au 1^{er} trimestre 2015. Les négoceurs Bâtiment, eux, font mieux avec 34 %, à l'image de la filière du Bâtiment, cet élève modèle... ● A. Flepp

L'industriel, le négociant et l'artisan



L'INDUSTRIEL

Yann Ditsch,
directeur des marchés Knauf

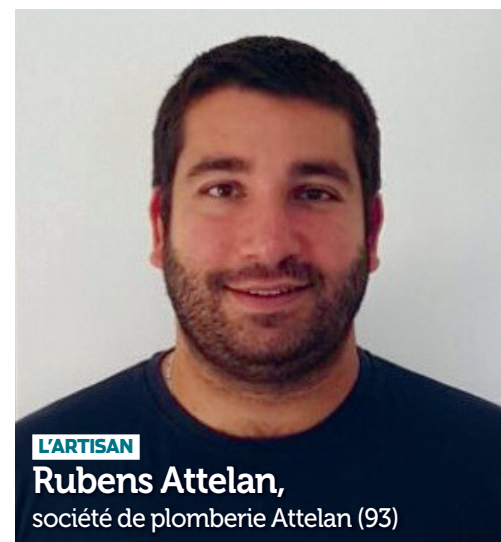
« Nous avons la chance d'avoir très peu de mauvais payeurs. L'application de la LME 45 jours est respectée à 99,9 % par nos clients distributeurs qui sont obligés de respecter nos engagements contractuels. En moyenne, nous enregistrons un retard de paiement entre 5 et 6 jours mais cela dépend de la période de l'année. La rentrée de septembre est un passage délicat car l'activité du mois de juillet et août est plutôt ralentie. La situation s'est toutefois dégradée depuis 3 ou 4 ans à cause d'une baisse d'activité, de l'érosion des prix et des marges. Forcément, nos clients ont plus de mal à anticiper la baisse d'activité et de trésorerie. »

« Nos artisans jonglent en gagnant quelques jours d'une manière très opportuniste selon les circonstances. Mais il faut noter également que si les délais se sont améliorés globalement, c'est aussi parce que les dépôts de bilan direct sont en forte augmentation. En effet les entreprises qui obtiennent des plans de sauvegarde viennent alourdir la moyenne des dépassements. Comme elles sont moins nombreuses qu'il y a 1 ou 2 ans, les délais moyens baissent aussi mécaniquement. Mais la conséquence, hélas, est que les pertes sèches augmentent de ce fait pour les négociants. Nous appliquons bien évidemment à la lettre la loi LME mais nous savons accompagner certains clients dans des moments plus difficiles. »



LE NÉGOCIANT

Denis Philippe,
directeur général de Sisca (65).



L'ARTISAN





Rubens Attelan,
société de plomberie Attelan (93)

« Nous avons l'habitude de payer comptant, c'est-à-dire à la fin du mois. Il est plus facile aujourd'hui de négocier les prix avec les fournisseurs, ce qui n'était pas le cas auparavant. L'utilisation d'internet pour comparer les prix s'est aujourd'hui généralisée lors des phases de négociation. Cependant, les distributeurs se montrent plus stricts sur les délais de paiement. L'artisan reste un partenaire considéré comme à risque par les banques ; par conséquent, les négociants qui ont connu des mauvais payeurs par le passé préfèrent rester prudents. »

Fabricant de solutions plaques,
carreaux de plâtre, doublages et finitions

Avec
Isolava,
tout va !



-  Réponse + Expédition rapides
-  Panachage produits
-  Gamme complète
-  Produits certifiés



ISOLAVA

Ooigemstraat 12 - B-8710 Wielsbeke - Belgique - Tél. : +32 56 67 44 01 - Fax : +32 56 67 44 59 - www.isolava.fr

ENTRETIEN

Artibat, "catalyseur de rencontres et d'échanges"

Pour cette nouvelle édition, le rendez-vous du Grand Ouest maintient son positionnement sur ses fondamentaux, tout en adaptant ses réponses aux nouvelles réalités auxquelles sont confrontés les acteurs du Bâtiment dans leur quotidien. Le point sur les principales évolutions à découvrir du 19 au 21 octobre à Rennes, avec Valérie Sfartz, directrice du salon.

Zepros : Quel est le fil rouge de l'édition 2016 ?

Valérie Sfartz : Nous nous sommes volontairement éloignés de la notion de bâtiment du futur pour proposer un large éclairage sur le bâtiment responsable conçu et bâti au service de ses usagers. Cette vision recouvre plusieurs thématiques qui seront déclinées dans différents espaces d'exposition. Nous avons maintenu la segmentation d'Artibat en 10 salons, soit un par hall, auxquels ce fil rouge donne une véritable cohérence.

Zepros : Quelle en sera la traduction concrète ?

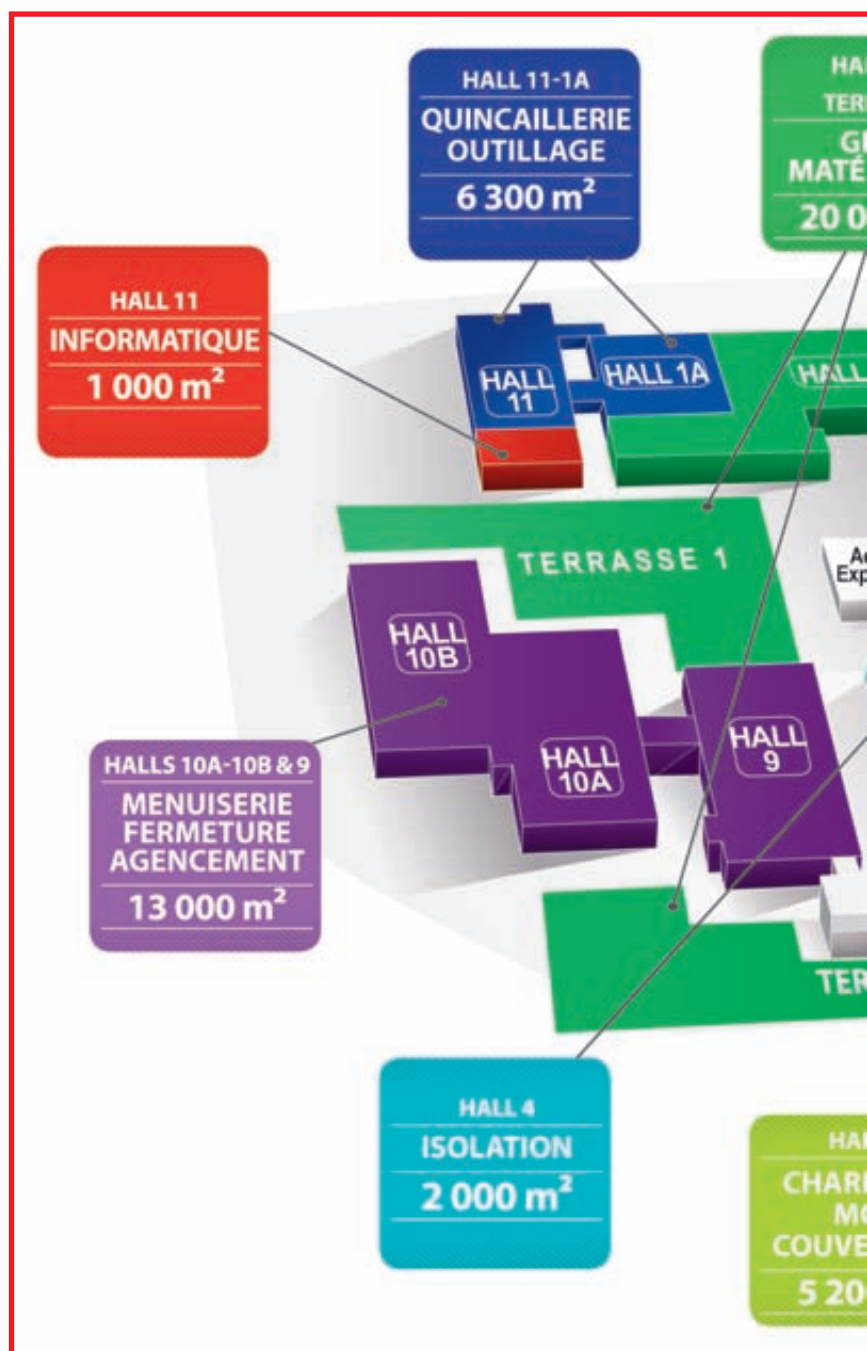
V. S. : Grâce à un partenariat avec l'École de design de Nantes Atlantique et le BTP-CFA Vendée qui pilotent le projet, nous allons, par exemple, créer un espace dédié au Logement Évolutif. Cette animation bénéficiera de 100 m² pour mettre en scène la réalisation d'un logement modulaire. Durant trois jours, des lots seront concrètement réalisés par les CFA associés, tandis que des supports vidéos viendront expliquer les étapes répondant aux différentes phases de la vie d'un foyer.



Zepros : L'innovation a toujours occupé une large place sur Artibat. Comment celle-ci est-elle mise en valeur cette année ?

V. S. : Nous avons décidé de reconduire l'édition d'un guide des nouveautés, remis gratuitement aux visiteurs. Celui-ci présentera les produits innovants, préalablement sélectionnés par un jury professionnel, et qui bénéficieront d'un balisage particulier sur les stands [ndlr : ces produits sont présentés dans nos rubriques Métiers & Marchés ainsi que dans notre rubrique Nouveautés]. La Capeb a également choisi d'accorder une large place aux nouvelles technologies appliquées au bâtiment sur son stand situé hall 5. Un parcours pédagogique permettra de découvrir par exemple, l'impression 3D, les exosquelettes, ou encore la réalité augmentée, et de comprendre les bénéfices à en retirer dès aujourd'hui.

Enfin, pour aller plus loin, toujours sur ce terrain de l'innovation, un Hub Innovation & Construction rassemblera dix projets de start-up, avec pour ambition de constituer une vitrine d'initiatives porteuses d'avenir. ● Recueilli par M.-L. B.



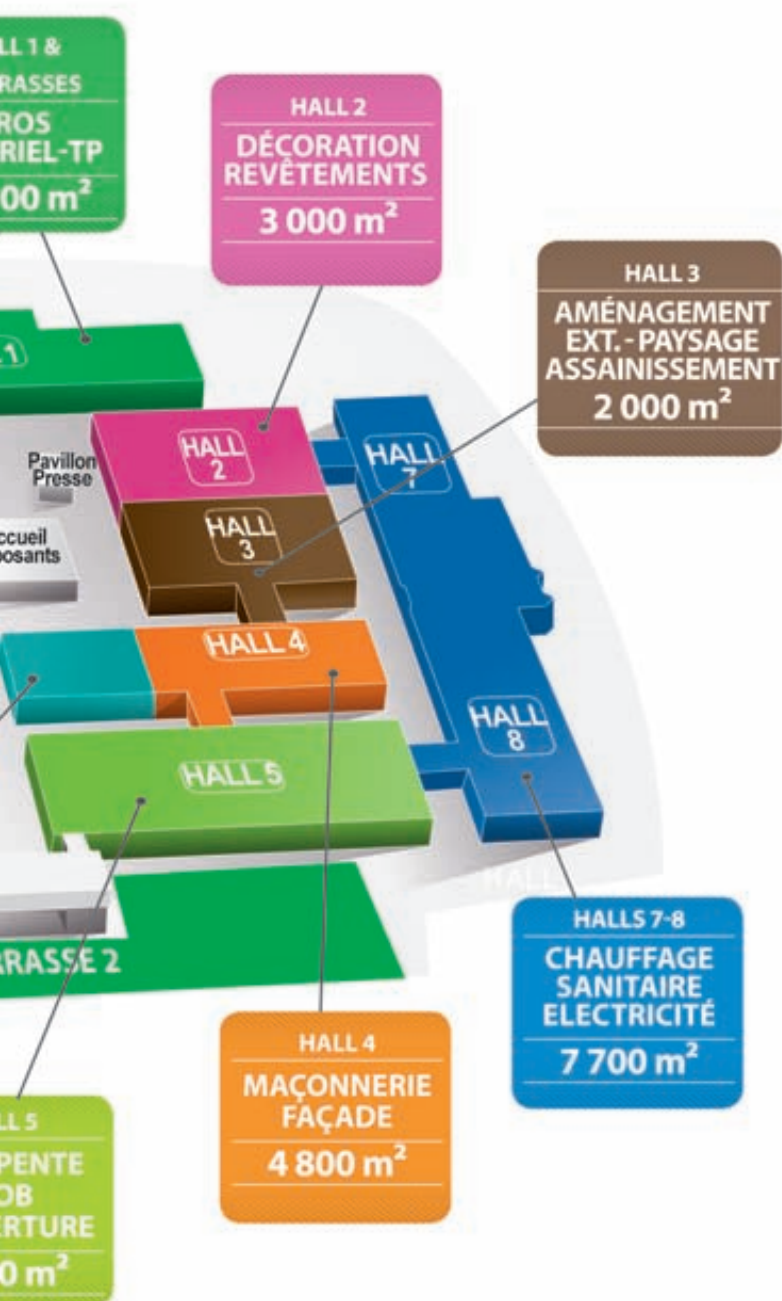
• Plus de 1 000 exposants
• 10 secteurs pour une vision à 360°



LES CONFÉRENCES

La construction durable et responsable en débat

Le temps fort de la journée du 19 sera constitué par la présentation des 10 start-up lauréates du Hub Innovation, par leurs créateurs. Les 20 et 21, les visiteurs pourront assister à des conférences (appelées "pitch") autour des thèmes de la transition énergétique et de la transition numérique. Aperçu...



Jeudi 20 Octobre

10 h 15 - 11 h 00	Réhabilitation énergétique : les atouts du bois structure et parement - Hervé Boivin, prescripteur bois construction Abibois - interprofession de la filière bois en Bretagne
11 h 15 - 12 h 00	En quoi la prévention des risques peut-elle contribuer à la performance économique de l'entreprise ? - OPPBTP
14 h 15 - 15 h 00	Le BIM for All - Novabuild
15 h 15 - 16 h 00	Maison passive : 3 ans après. Retour d'expérience chiffré et témoignage des occupants - Cédric Durandal, conseiller technique Baticef, ingénieur thermicien
16 h 15 - 17 h 00	La montée en puissance des plateformes locales de rénovation de l'habitat (PLRH) en Bretagne : risques et avantages pour les entreprises artisanales du Bâtiment - Emmanuel Bertrand, directeur Soliha Morbihan ; Aurélie Rio, vice-présidente Auray Quiberon ; Yvon Basset, directeur adjoint Ademe Bretagne ; et Mariano Pasut, secrétaire général Capeb Bretagne

Vendredi 21 Octobre

10 h 15 - 11 h	L'artisanat du Bâtiment à l'ère de la mise en relation sur internet - Régis Bourdot, directeur de la rédaction et des partenariats Batiweb
11 h 15 - 12 h 00	L'accessibilité et l'aménagement de l'habitation - Bruno Fayette, chargé de développement économique Cnisam
14 h 15 - 15 h 00	Retour d'expérience d'un artisan sur la mise en place d'un dispositif de réalité virtuelle pour le maintien à domicile - Marc Travers, responsable commercial et innovation Realiz ; David Durant, gérant Arti'Bain Énergie
15 h 15 - 16 h 00	Vous allez réaliser une opération en BIM : quelques bons réflexes - Erwann Bidan, ingénieur prévention Agence Qualité Construction
16 h 15 - 17 h 00	Les outils pour conquérir le marché de la rénovation énergétique - Yannick Février, animateur économique régional patrimoine et développement durable Capeb Pays de la Loire, architecte

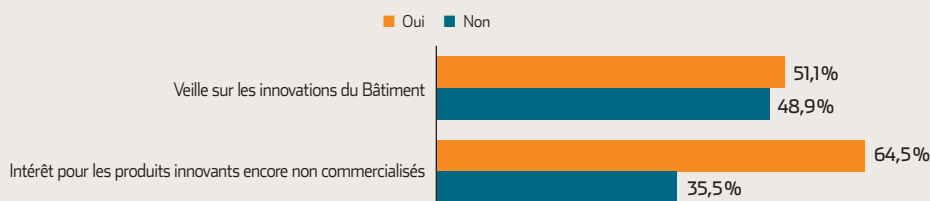
- 40 000 visiteurs attendus
- 65 000 m² de surface d'exposition

SONDAGE

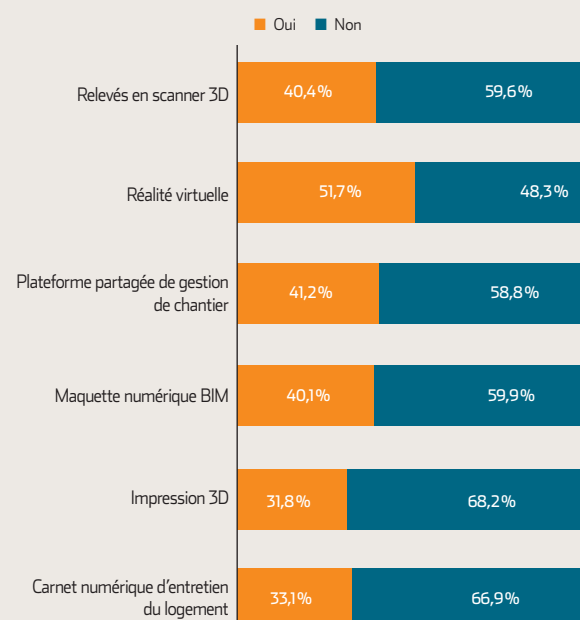
Les acteurs du Bâtiment face à l'innovation

Afin de construire un programme de salon en adéquation avec les attentes des acteurs du Bâtiment, les organisateurs avaient mené une enquête auprès des visiteurs de l'édition 2014. Avec pour thématiques principales, l'intégration de l'innovation et du numérique dans leur activité et la notion de construction durable. En voici les principaux résultats.

Quel est votre rapport aux innovations du secteur ?



Pensez-vous que ces techniques numériques peuvent apporter une réelle plus-value à votre activité ?



Pour quelle raison principale intégrez-vous ces composantes du développement durable dans votre activité ?

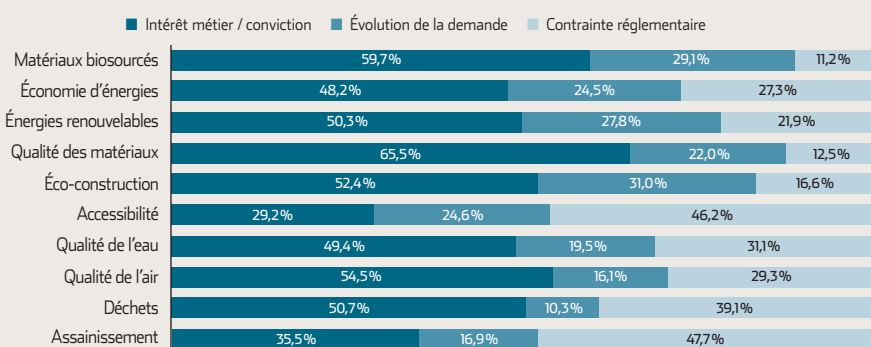
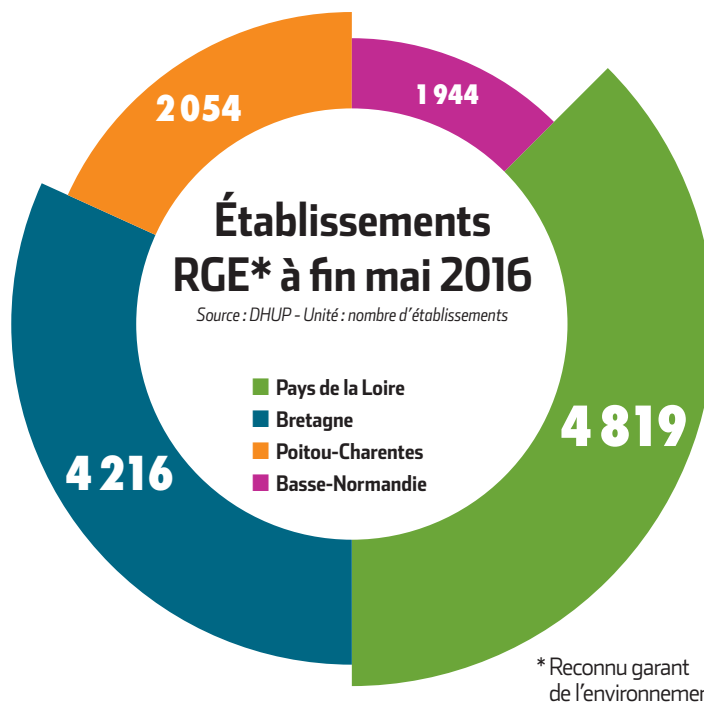
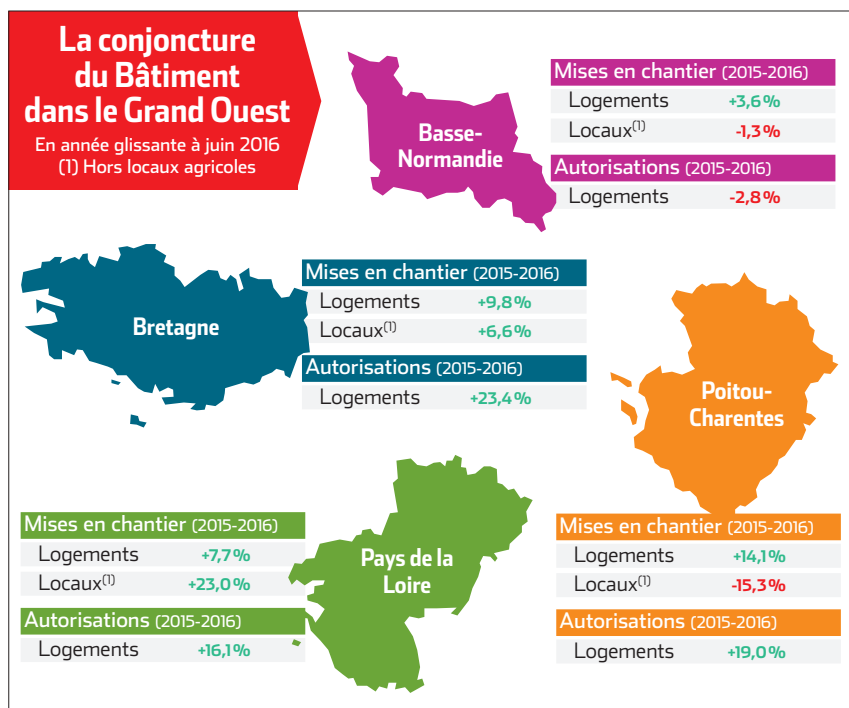


TABLEAU DE BORD

La situation de la construction dans le Grand Ouest

Avec 10,2 millions d'habitants et une démographie dynamique, le Grand Ouest connaît des besoins en logements et infrastructures importants. Le potentiel en termes d'entretien-rénovation est également vaste : 70 % des logements ont été construits avant 1990. Côté qualification, environ 10 % des entreprises de construction sont détentrices de la mention RGE.



FOCUS

Le Hub Innovation & Construction

Pour la première fois, le salon Artibat consacre une journée entière à la mise en lumière de projets innovants de start-up dans le secteur du BTP. Cela se passe le mercredi 19 dans l'Espace conférence du hall 2, stand E19, de 10 h à 17 h 30. Préalablement sélectionnés par un jury d'experts, ces projets – en incubation, en phase de test ou en

prototypage – sont liés à l'un des 10 secteurs d'exposition du salon et répondent à l'un des enjeux suivants : la numérisation et la digitalisation du BTP ; la santé dans le BTP ; l'ouvrage "mutant" qui s'adapte à l'évolution des usages ; l'analyse du cycle de vie (ACV) et la performance environnementale des ouvrages ; l'optimisation des process dans

le BTP ; l'économie circulaire ; les attentes et perceptions des utilisateurs et des usagers ; le bâtiment à énergie positive (Bepos). Comme le souligne Laurent Rossez, président de Novabuild, associé à cette initiative, « l'innovation dans le secteur de la construction, c'est aussi plus de services pour les usagers. Les ouvrages sont avant tout construits pour rendre des services. Raisonner en termes d'usages et de services est aussi l'une des clés pour préparer l'avenir du secteur ».



Laurent Rossez, président de Novabuild, associé à la conception du Hub.



Les 11 lauréats du Hub Innovation



1 Superviseur Open BIM : navigateur 3D en open source qui permet d'utiliser une maquette numérique OpenBIM pour superviser un smartbuilding en phase exploitation.
 Pitch Espace Conférences : 10 h 00 – 11 h 20

2 MyCaptR : application de scan 3D portée sur iPad ou tablette 3D pour scanner une pièce aussi facilement qu'en la filmant, puis de visualiser in situ le nuage de points.
 Pitch Espace Conférences : 10 h 25 – 11 h 45



3 Qivivo Thermostat : thermostat connecté et intelligent qui baisse automatiquement le chauffage dès que le logement est vide, pour réaliser 25 % d'économies sans contrainte.
 Pitch Espace Conférences : 10 h 50 – 11 h 10



4 Dispatcher PME : plateforme cloud interconnectée qui simplifie et dématérialise les opérations de chantier. Elle facilite la logistique et la planification en fluidifiant les échanges d'informations entre chantiers et agences travaux.
 Pitch Espace Conférences : 11 h 15 – 11 h 35



5 Insta Services anticipe la mise en place de l'installation du chantier dès la phase DCE et lance les contrats concessionnaires pour apporter réactivité et maîtrise des coûts lorsque l'affaire est gagnée.
 Pitch Espace Conférences : 14 h 40 – 15 h 00



6 Bloc In Bloc : module d'interaction de réalité augmentée multicouche dédié à la valorisation d'une maquette BIM, disponible sur smartphones et tablettes.
 Pitch Espace Conférences : 15 h 05 – 15 h 25

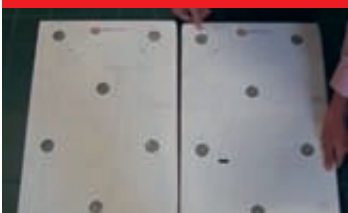


7 Blokiwood® : système constructif innovant et breveté de murs porteurs en bois ultraperformants qui permet de réaliser des murs de structure intégrant l'isolation et l'étanchéité à l'air en une seule opération.
 Pitch Espace Conférences : 15 h 30 – 15 h 50

8 Smart Cast : système de plaques de coffrage perdues servant de revêtement de finition prêt à peindre des plafonds.
 Pitch Espace Conférences : 16 h 00 – 16 h 20



9 Placedesartisans.fr : plateforme qui accompagne l'artisan dans la transition numérique du Bâtiment pour lui permettre d'évoluer vers des usages plus vertueux, et mieux construire durablement.
 Pitch Espace Conférences : 16 h 25 – 16 h 45

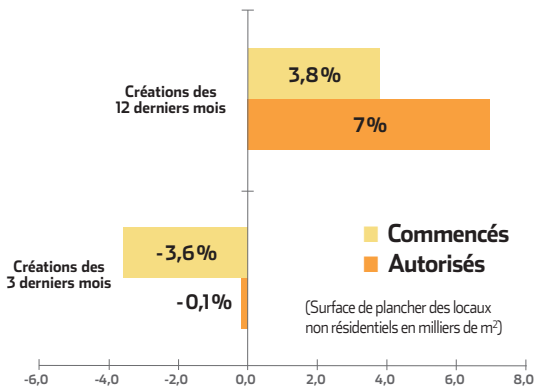


10 Prokonect.fr : première place de marché numérique qui apporte une solution unique pour créer des échanges de matériels inter-entreprises entre professionnels des secteurs du BTP, du paysage, et du monde agricole.
 Pitch Espace Conférences : 16 h 50 – 17 h 10



11 B2R+ : système constructif bois et béton qui permet de tout construire, mieux, plus vite, plus performant, plus sécuritaire, plus rentable et plus respectueux de l'homme et de son environnement.
 Pitch Espace Conférences : 17 h 15 – 17 h 35

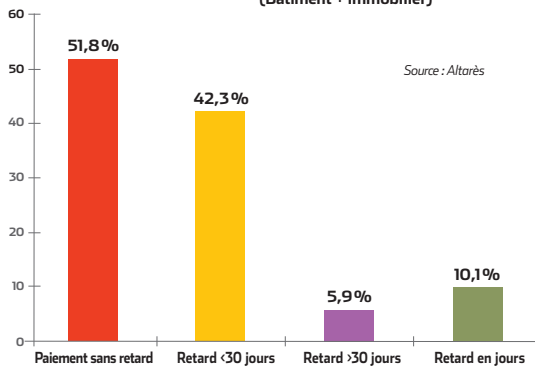
Non-résidentiel en surface de plancher



Dynamique durable

La construction de locaux non résidentiels affiche une progression de 7% sur un an à fin août (comparé à la même période 2015). 9,8 millions de m² ont ainsi été autorisés à la construction au cours des 3 derniers mois, et 37,1 millions de m² sur un an

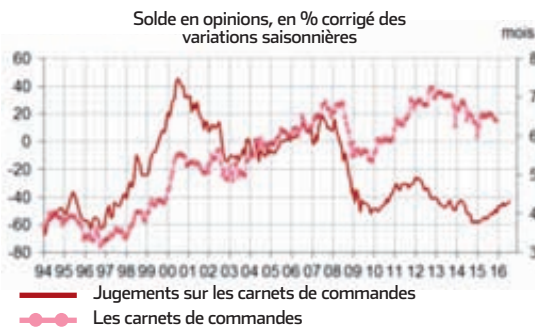
Délais de paiement construction (Bâtiment + immobilier)



Le Bâtiment bon élève

Selon la dernière étude publiée par Altarès pour le 2^e trimestre, la situation sur les délais de paiement en France continue à s'améliorer globalement. Avec un retard moyen de 9 jours, le Bâtiment reste exemplaire. La maçonnerie générale affiche 12 jours de décalage et la construction de maisons individuelles 13 jours.

Carnets de commandes



Une vision pessimiste

Selon l'Insee ("Climat des affaires dans l'industrie du Bâtiment") les entrepreneurs continuent, fin août, à juger leurs carnets de commandes très peu garnis : le solde correspondant se redresse légèrement depuis mai dernier mais reste très inférieur à sa moyenne de long terme. Les carnets sont estimés à 6,9 mois de travail, un niveau stable par rapport au mois dernier et supérieur à sa moyenne de long terme (5,4 mois).

LOGEMENT NEUF

Plus vite, plus haut

Publiés fin septembre, les résultats de la construction de logements à fin août apportent une nouvelle fois son lot de bonnes nouvelles pour le secteur. Ainsi, les autorisations, établies à 110 200 sur trois mois marquent une hausse de 6,6% par rapport au mêmes trois mois 2015. Avec 417 800 permis délivrés, le rythme annuel fait mieux que confirmer la reprise, il indique une nette accélération : (+11,4% par rapport à l'année précédente, contre +8,9% relevés à fin juin 2016. Les meilleures élèves de la classe restent identiques : au pre-

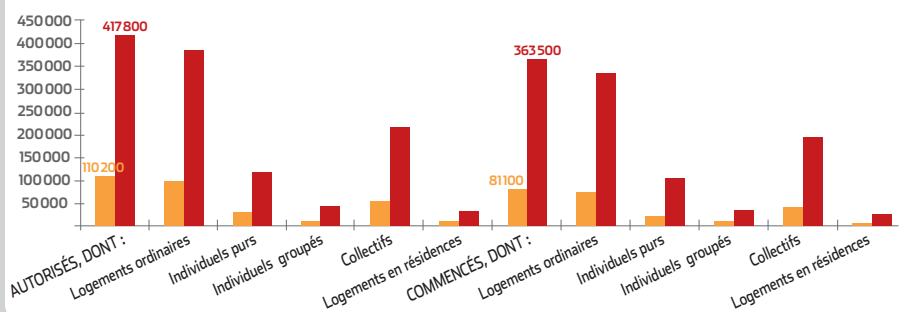
mier rang, les logements en résidence (+17,9%) et le collectif (218 000 permis sur 12 mois), en hausse de 15,7% comparé à 2015. Toutefois, la maison individuelle ne faiblit pas non plus avec une progression de 5,8% dans l'individuel pur et +3,5% en groupé en cumul sur 12 mois.

Mises en chantier : moins de décalage

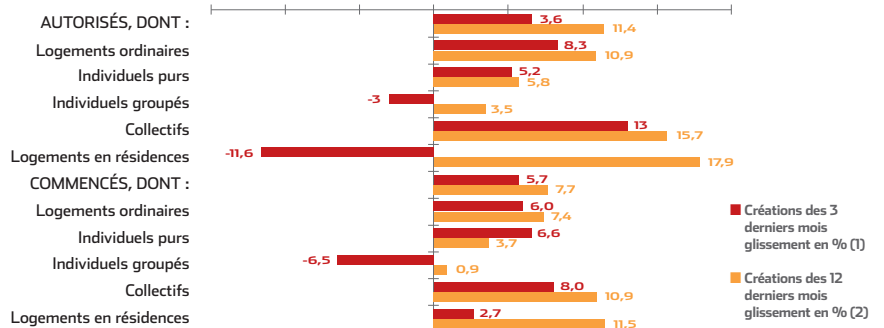
Sur les douze derniers mois, 363 500 chantiers ont été commencés, entraînant une augmentation de 5,7% par rapport à 2015 (contre +4,9% en glisse-

ment sur un an à la fin juin 2016). « Ce chiffre est en hausse constante depuis plusieurs mois, là encore tiré par le dynamisme du logement collectif (+10,9%) », se félicite le ministère du Logement qui met également en avant la réduction du délai moyen d'ouverture d'un chantier à partir de l'autorisation de construire. Celui-ci s'établit en effet désormais à 7,8 mois, dans le collectif et à 4,7 mois dans l'individuel, deux chiffres inférieurs à leur moyenne de longue période (située respectivement à 0,7 mois et 5,2 mois). ● M.-L. Barriera

Nombre de chantiers autorisés et commencés par type d'habitat

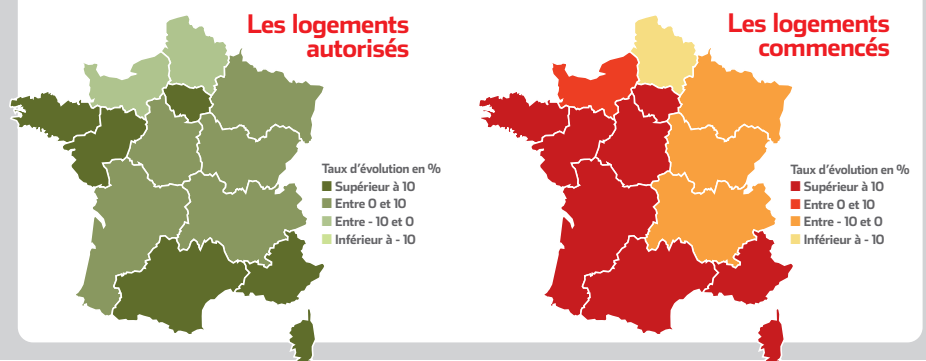


Variation des mises en chantier en glissement sur 3 et 12 mois



(1) 3 derniers mois par rapport aux mêmes 3 mois de l'année précédente
(2) 12 derniers mois par rapport aux 12 mois précédents

Évolution des constructions par région métropolitaine (variation des 12 derniers mois par rapport aux 12 mois précédents)



Plus que jamais, proposer Acova à vos clients est le meilleur des choix.

Pour tout radiateur
ou sèche-serviettes acheté
entre le **1^{er} septembre**
et le 31 décembre 2016,
Acova permet à vos clients
de changer d'avis*.

Et avec 50 couleurs toujours
disponibles, vos clients
ont la possibilité de trouver
le radiateur qui leur ressemble.
Vraiment.

estivales à sa décoration, m
s de vert. Tous les meubles
cette coloration : commode.
même vos tapis. On peut asso-
cié avec d'autres couleurs. Bleu,
teintes d'harmoniser avec le vert
végétale.

motifs floraux
particulièrement avec le rose pour
se où de charme. Pour vos intérieurs
les aux motifs floraux permettent am-
re dans vos pièces à vivre. Ils évoquent
les balades en forêt. Tous les autres élé-
ments qui inspirent le végétal, comme les ob-
jections bois, peuvent aussi sublimer votre
aménagement. Et pour accentuer l'effet « nature »,
pouvez user et abuser de plantes et bou-
quies maison.

365 jours pour changer d'avis*
sur le radiateur, pas sur Choupette.

ACOVA

* OFFRE DE REMPLACEMENT valable pour tout radiateur
ou sèche-serviettes Acova acheté entre le 01/09/2016 et le 31/12/2016.
Voir conditions et modalités sur www.acova.fr

* OFFRE DE REMPLACEMENT pour les particuliers valable pour tout radiateur
ou sèche-serviettes Acova acheté entre le **01/09/2016** et le **31/12/2016**.
Voir conditions et modalités sur www.acova.fr

ACOVA



RÉFORME DES MARCHÉS PUBLICS

Mode d'emploi pour le négoce

Afin de poursuivre l'action que la CGI a engagée avec l'Apasp* pour améliorer le dialogue entre fournisseurs/grossistes et acheteurs publics, ces organisations ont souhaité porter un regard croisé sur la mise en œuvre de la réforme du droit des marchés publics.

Côté entreprises/grossistes, deux principaux points de difficultés sont à signaler. Tout d'abord, en ce qui concerne les mesures de simplification, il en est une qui remonte si fortement qu'elle fait l'objet d'une action parlementaire dans le cadre du projet de loi Sapin II, dans l'espoir de supprimer la disposition de l'article 51 du décret marché public imposant la production d'un extrait de casier judiciaire pour pouvoir candidater. Cette disposition pose problème car elle est rendue sys-

tématique et s'étend à la gouvernance des sociétés, c'est-à-dire à l'ensemble des membres du conseil d'administration. De plus le bulletin n°2 du casier judiciaire ne serait accessible qu'à l'Administration. Cette obligation est une source de complexification des procédures et ne va pas dans le sens d'une simplification.

Autre sujet d'importance, la dématérialisation complète des procédures. Dans toutes les procédures de passation de marchés publics, à quelques exceptions près, la communication et les échanges d'informations seront à effectuer par tout moyen de communication électronique à compter du 1^{er} octobre 2018 (art 40 du décret). Aussi il est important que les entreprises et les fournisseurs s'y préparent, ce qui implique un changement de culture et une formation des acteurs.

On ne peut que déplorer les demandes de certains acheteurs de rematérialiser les offres (c'est-à-dire doubler l'envoi d'une offre "papier"). ●

* Association pour l'achat dans les services publics

ÉCLAIRAGE DE M^F JEAN-MARC PEYRICAL

avocat spécialisé en droit public des affaires et président de l'Apasp (Association pour l'achat dans les services publics)

Zepros : Comment les acheteurs publics ont-ils vécu ces premiers mois d'utilisation ?

Jean-Marc Peyrical : En général plutôt bien dès lors que, fondamentalement, l'ordonnance de 2015 et son décret d'application de mars 2016 n'ont pas bouleversé les principes et les règles applicables jusqu'alors. Bien sûr, ces textes ont été différemment réceptionnés selon les acheteurs, les structures de taille modeste (établissements scolaires, petits hôpitaux, communes de quelques centaines d'habitants...) ayant sans nul doute rencontré davantage de difficultés.

ZP : Y a-t-il néanmoins des points de friction ?

J-M P. : Oui, bien sûr, cela était inévitable. Parmi eux, on peut citer les difficultés de décryptage du DUME. Il est vrai que, à sa lecture, on peut se demander si on ne se retrouve pas plutôt face à un questionnaire de type de ceux que l'on dé-

couvre dans les avions à destination des États Unis...

ZP : Et la question des offres variables, qui semble fâcher ?

J-M P. : Cette possibilité de faire varier son offre – en clair son prix – en fonction des lots auxquels un candidat est susceptible de répondre a été perçue comme une complexité supplémentaire et non un assouplissement. Mais, comme pour le casier judiciaire d'ailleurs, les acheteurs ont bon espoir que la loi Sapin II supprime une telle possibilité.

ZP : De nouveaux outils sont intégrés dans les textes...

J-M P. : Oui et ils commencent à être utilisés, à l'image de la procédure concurrentielle avec négociation. Les acheteurs étant d'autant plus tentés par l'aventure que les critères de recours à cette procédure semblent finalement assez souples. Il n'est, par exemple,



sans doute pas très difficile de démontrer qu'un marché donné porte sur un achat qui n'est pas "sur étagère" et qu'un recours à la négociation avec les candidats est donc justifié. Je suis par contre un peu plus réservé sur le partenariat d'innovation qui ne semble pas rencontrer un franc succès.

Et beaucoup d'acheteurs semblent très intéressés par les nouvelles modalités de modification des marchés publics, et plus particulièrement par les fameuses clauses de réexamen. Bien que de telles clauses changent leurs habitudes, ils ont conscience de leur formidable potentiel, ce qui les pousse à réfléchir sur la rédaction des formules les plus adaptées. ●

Les Rencontres CGI 2016



L'édition 2016 s'est déroulée à Marseille début juillet. Autour de conférences et de visites d'entreprises, les 250 participants ont pu mieux appréhender les conséquences de "la digitalisation" et de la "logistique durable". Marc Hervouet (président de la CGI) et Bernard Beignier (recteur de l'académie d'Aix-Marseille et PACA) ont par ailleurs signé une convention de partenariat destinée à intensifier les relations entre les entreprises du secteur et les établissements scolaires.

Principale réforme prévue par le budget 2017, la retenue à la source sera votée à l'automne, pour une application en 2018. La confidentialité des données transmises à l'employeur, la pseudo-année "blanche" pour les revenus de 2017 ou encore, pour les entreprises, leur nouveau statut de "collecteur", vont selon toute vraisemblance faire l'objet d'âpres discussions durant les débats.



Retenue à la source de l'impôt sur le revenu

Actualité conventionnelle du commerce de gros

Deux accords majeurs ont été signés, par les partenaires sociaux de la convention collective des commerces de gros, n°3044.



L'accord relatif à la formation professionnelle permet de poursuivre la politique de certification et de professionnalisation et de définir des priorités de formation en fonction de l'évolution des métiers et des besoins des entreprises notamment en abondant des formations prioritaires (CQP de branche). L'avenant du 30 juin 2016 relatif aux forfaits annuels en jours sécurise le recours à ce dispositif par les entreprises appliquant directement l'accord de branche, en l'absence d'accord d'entreprise.

ORGANISATION PROFESSIONNELLE

La menuiserie extérieure d'une seule voix

C'est signé depuis mi-septembre et officialisé depuis la semaine dernière. Tout juste deux mois avant l'ouverture de la 15^e édition d'ÉquipBaie, le pôle Fenêtre de la FFB a annoncé l'arrivée d'un sixième syndicat professionnel : l'Union des fabricants de menuiseries extérieures (UFME). Dans un contexte économique toujours compliqué pour le secteur, il y avait sans doute urgence à parler d'une même voix. « Longuement réfléchi, ce rapprochement s'inscrit en cohérence avec les perspectives et les objectifs des différentes organisations* et permettra de délivrer un message unique de la filière », ont expliqué en fin de semaine dernière les six organisations professionnelles dans un communiqué commun émanant du pôle Fenêtre de la FFB. Si ce ralliement est récent, Patrick Bouvet – le président réélu fin octobre 2015 à la tête de l'UFME pour un second mandat – rappelait régulièrement que ce « rapprochement » figure de longue date parmi ses priorités afin de « poursuivre la mise en place d'un relationnel fort avec les organisations professionnelles de la baie » (FFB et Pôle Fenêtre, Snep**...).

Collaboration sur les documents techniques

D'ailleurs, le pôle Fenêtre-FFB observe que « depuis de nombreux mois, les organisations professionnelles travaillent de concert sur plusieurs dossiers importants pour la filière ». À l'instar, notamment, de la reconnaissance des démarches Qualité produit dans le cadre des qualifications Qualibat RGE, les réglementations techniques (révision de la RT sur l'existant, règles de calcul Th-Bat des performances produits), la révision en cours du NF DTU 36.5 (mise en œuvre des fenêtres et portes extérieures), la rédaction de guides et brochures professionnelles, ainsi que la conception d'un dictionnaire relatif au BIM pour les parois vitrées. Fenêtres, façades vitrées, vérandas, vitrages, fermetures et stores : désormais, toute la filière entend parler à l'unisson à la veille d'ÉquipBaie et de MétalExpo, où 340 exposants seront présents. Un record pour ces salons. ● S. V.

* FFPV (verre), SNFA (menuiseries extérieures en aluminium), SNFPSPA (fermetures, protection solaire et professions associées), UMB-FFB (métallerie) et UMB-FFB (menuiseries bois) – ** Syndicat national de l'extrusion plastique



Ciments Calcia
HEIDELBERGCEMENT Group

Bien plus que du ciment,
c'est l'alliance de la qualité et
de la performance qui
caractérise nos produits.



Pour en savoir plus www.i-nova.net



RECYCLAGE DES DÉCHETS

Le projet Démoclès prône une collecte séparée et collégiale

Des conteneurs plus petits et adaptés à chaque déchet. Une meilleure coordination entre les différents acteurs de la chaîne. Selon les dernières conclusions du projet Démoclès, il serait possible de « *recycler jusqu'à 80 % des déchets du second œuvre sans surcoût dès lors que cette problématique devient l'affaire de tous, depuis la maîtrise d'ouvrage jusqu'aux industriels du recyclage* ». Durant 18 mois, les données de 19 chantiers ont été collectées et analysées par des maîtres d'ouvrage, des gestionnaires de déchets, des maîtres d'œuvre et des entreprises de travaux. À partir de ces résultats, le réseau lancé à l'initiative de Récyclum a pu relever les principaux points de blocage au recyclage et préconiser les solutions techniques et logistiques les plus adaptées. L'un des premiers freins, note

Démoclès, réside dans le système de collecte : 90 % des restes de chantier sont récupérés et versés dans une benne, ce qui dégrade la qualité de la valorisation. Les déchets dits "dangereux" nécessitent un traitement spécifique et donc une collecte séparée. Verser dans une benne du verre brisé, de la laine de verre ou encore du plâtre rend leur recyclage impossible. En mélangeant ces différentes matières, l'Ademe a constaté que le taux de recyclage s'établissait à 35 % pour les déchets inertes et de 15 % pour les déchets non dangereux.

Une collecte onéreuse et inadaptée

Démoclès estime que les taux annoncés par les gestionnaires de déchets, souvent plus élevés, concernent l'ensemble des déchets, tous



chantiers et types de déchets confondus.

La plupart d'entre eux sont facilement recyclables car constitués en grande majorité de béton. « *Mélanger des déchets dans une benne en pied de chantier entraîne souvent des coûts supplémentaires indirects de maintenance* », indique l'étude de Démoclès. Le collectif préconise donc une « *nécessaire* » réorganisation de la logistique de collecte. Pour cela, les déchets devront être collectés dans des contenants adaptés, plus petits que les

bennes, afin de faciliter leur transport entre le chantier et le site de récupération. Ce dispositif permettrait d'augmenter le recyclage et d'obtenir une estimation du taux de valorisation plus précise car elle serait transmise par famille de déchets.

Tous responsables

Aussi la gestion des déchets repose sur la responsabilité de tous. Tout d'abord, la maîtrise d'ouvrage doit exprimer ses attentes en termes d'objectifs de valorisation pour chacun de ses

chantiers. La maîtrise d'œuvre, elle, veillera à préparer et à suivre la gestion des déchets. De son côté, le gestionnaire de déchets se doit d'être transparent sur sa capacité à recycler les différents types de déchets. L'entreprise chargée des travaux, quant à elle, doit proposer des modes opératoires favorisant la dépose sélective et le non-mélange. L'étude recommande également l'exploitation des outils de suivi, « *souvent peu connus ou mal utilisés* », tel le diagnostic ou registre des déchets. ● A. Flepp

ÉLECTRICITÉ

Lancement d'une offre 100 % verte

EkWateur, fournisseur d'énergie 100 % verte, a lancé le 13 septembre dernier sa première offre commerciale auprès du grand public. La philosophie de cette jeune société repose sur la participation des consommateurs aux activités de l'entreprise contre rémunération. Son offre propose de l'électricité 100 % renouvelable et du gaz naturel 5 % ou 100 % renouvelable.



Tarifs avantageux

EkWateur s'approvisionne en énergie auprès de Smart Grid Energy, spécialiste en effacement de consommation, qui assure les fonctions de responsable d'équilibre vis-à-vis des gestionnaires de réseaux. Côté prix, la formule joue la carte des tarifs avantageux : le

prix du kWh est bien en dessous de celui des tarifs réglementés (de -11 % à -22 %) pour des prix globaux variables ou fixes, au choix. Ambitieuse, la société fondée par Jonathan Martelli et Julien Tchernia espère atteindre 100 000 compteurs ekWateur d'ici à mi-2018. Et même 500 000 compteurs d'ici à 2021 ! ● A. F.

STRUCTURE

la brique est en pleine forme

La dernière décennie peut être qualifiée de "à succès" pour le secteur de la brique de structure, puisqu'il affiche la plus forte progression en surface construite. C'est ce qui ressort des analyses chiffrées de la FFTB* qui confie depuis 10 ans à Bati Études le calcul des parts de marché de ce matériau. Ainsi, la part de marché de la brique terre cuite est passée de 20,3 % en 2005 à 37,4 % en 2015. Elle est,

depuis 2011, le produit de construction le plus utilisé pour le logement, toute typologie confondue (maisons individuelle isolée ou groupée, logement collectif). Aujourd'hui, plus d'un logement sur trois est

construit en brique. « *C'est le signe indiscutable que les professionnels (maçons, bureaux d'études thermiques, économistes, architectes...) et les maîtres d'ouvrage ont foi en cette solution pour leurs projets. Les fabricants ont su innover, investir pour améliorer la performance de leurs produits* », souligne Isabelle Dorgeret, secrétaire générale de la FFTB.. ● A. F.



*Fédération française des tuiles et briques

CERTIFICATION

NF Habitat a un an

À l'occasion du premier anniversaire de la certification NF Habitat, Qualitel a rappelé les points prioritaires de son plan stratégique 2020. Si l'enjeu est bien l'installation durable de NF Habitat et de NF Habitat HQE, l'organisme souhaite également, désormais, accélérer ses actions auprès des occupants. « Nous souffrons d'un déficit de notoriété auprès du grand public, nous voulons devenir un référent de l'information et développer nos relations avec les particuliers », a ainsi précisé Bertrand Delcambre, président de l'association

Qualitel. Autre axe stratégique, la volonté de répondre à l'appel d'offres lancé par l'État sur le projet de carnet numérique du Bâtiment. Des prises de contacts sont en cours avec des partenaires dont les noms n'ont pas encore été précisés. Enfin, la rénovation figurait aussi parmi les principaux sujets évoqués ; un terrain sur lequel Qualitel se positionne avec une offre de certification. L'enjeu est d'y développer une expertise liée spécifiquement à la rénovation et d'accompagner plus précisément les syndics. ● M.-L. B.



MODÈLE INNOVANT

L'autoconsommation en entreprise libéralisée

L'avenir se joue aujourd'hui avec des solutions d'autoconsommation plus simples, sans abonnement ni frais annexes. La phrase est signée Olivier Béchu, directeur général de ValÉnergies, réagissant aux deux appels d'offres portant sur l'autoconsommation lancés par Ségolène Royal le 2 août dernier. Une belle initiative, certes, mais qui, selon lui, s'apparente plutôt à un moyen de réglementer et contrôler l'énergie produite par les entreprises, l'État étant actionnaire d'EDF à plus de 85 %. Ce développement en demi-teinte a conduit le groupe ValÉnergies à imagi-

ner Ellybox, un nouveau modèle d'autoconsommation dédié aux entreprises sans aucun coût d'installation, ni frais supplémentaires.

Le pack comprend l'installation de 300 m² de panneaux solaires au sol ou sur le toit, une box qui permet de piloter l'injection de l'électricité solaire dans son réseau et un câble raccordant la box à son armoire électrique. L'entreprise ne paye que ce qu'elle a consommé en électricité renouvelable. Le prix de l'électricité est facturé 10 % moins cher, soit 0,09 €/kWh. Pour le reste du volume, l'entreprise conserve son fournisseur habituel. ● A. F.



Toute entreprise disposant d'une surface libre de 300 m² (sol ou toiture) et payant plus de 30 000 € par an d'électricité peut disposer d'Ellybox.

Retrouvez-nous au salon :

→ Artibat du 19 au 21 octobre à Rennes,
Hall 4 - Stand 4A23

SOPREMA crée

EFYOS

UNE marque unique
pour tous ses isolants

Ouate de cellulose / Polyuréthane / Polystyrène extrudé

EFYOS : une seule marque pour toutes les solutions d'isolation

NOUVEAU
Polystyrène
extrudéTous nos isolants
sont fabriqués enSOPREMA
GROUPE

Vite!

PARTENARIAT

Vinci et Leborgne contre la pénibilité



Vinci Construction et la société Leborgne ont annoncé la signature d'un partenariat visant à prévenir la pénibilité,

diminuer les TMS et réduire les accidents du travail. A l'occasion du mois Prévention "Objectif SAFE, tous sains et saufs", organisé par le constructeur français du 26 septembre au 21 octobre 2016, des outils EPI seront remis sur tous les chantiers. Dans un premier temps, le partenariat a abouti au développement de trois packs ornés aux couleurs de Vinci : un pack pour les coffreurs comprenant un marteau et une ceinture avec porte marteau intégré, un pack pour les maçons incluant le pack coffreur ainsi qu'une massette et un pack chantier disposant d'une barre à mine isolée, d'un burineur, d'une pince à talon et d'un grattoir télescopique.

LOGEMENT

Emmanuelle Cosse : « l'objectif des 500 000 n'est pas si loin »

Dans une interview accordée à Audrey Pulvar sur l-Télé, la ministre du Logement et de l'Habitat durable, Emmanuelle Cosse, a indiqué que la construction de logements sociaux observait une « montée en charge très forte ». Le nombre d'habitations à loyers modérés devrait s'établir à 140 000 unités en 2016, a assuré la ministre. De manière globale, elle est revenue sur les chiffres de ces douze derniers mois – « Nous sommes à 400 000 logements autorisés et 380 000 mis en chantier » – et a déclaré : « La réalité, c'est qu'en 2016 nous serons autour de 410 000 logements [...] pas si loin de l'objectif théorique fixé en 2012 ». Le gouvernement s'était engagé à accélérer la construction et la rénovation de logements pour atteindre, d'ici à 2017, la barre de 500 000 constructions et le



« Pour gagner la bataille du mal-logement, il faut une mobilisation générale sur 10, 15 ans »

même seuil en rénovation par an. À ceux qui douteraient de l'efficacité d'un tel dispositif, la ministre répond qu'il était nécessaire de se fixer une ligne de conduite, tout en concédant que l'objectif devra être réinterrogé en 2017.

« Nous n'avons pas besoin de 500 000 logements partout de la même manière. Il y a des be-

soins de logements abordables, pour les jeunes, pour les familles... Il y a également des besoins très différents par région ».

Le mal-logement n'est pas résolu

Autre sujet abordé : la situation du mal-logement. Selon la fondation Abbé-Pierre, en-

tre 12 et 14 millions de personnes vivent dans des habitations insalubres et près de 580 bidonvilles ont été recensés dans le pays. Un constat alarmant partagé par la ministre. « Notre pays, 5^e puissance économique mondiale, connaît une situation de mal-logement. C'est un des rares pays européens qui le connaît à ce point. Si nous sommes dans ce cas aujourd'hui, c'est qu'il y a beaucoup de personnes qui ont intérêt à ce que cela dure. Il y a des personnes qui louent des logements insalubres et qui en tirent des loyers très importants ». Et de conclure : « Si l'on veut gagner la bataille du mal-logement, il faut créer une mobilisation générale sur 10, 15 ans où l'on garde les mêmes outils, les mêmes politiques ». ● A. Flepp

TRAVAIL DÉTACHÉ

Trois fois plus de contrôles

La lutte contre la fraude aux travailleurs détachés s'accroît. Selon un rapport du Comité national de lutte contre la fraude, plus de 2 000 interventions de l'inspection du travail par mois ont été recensées en juin 2016, contre 500 un an auparavant.

Mauvais élève, le BTP a représenté les trois quarts des inspections en juin 2015. L'Urssaf, les services fiscaux, les douanes, la police, la gendarmerie ont dressé au total 600 amendes pour non-présentation d'une déclaration de détachement, ce qui

équivalait à un montant cumulé de 3,2 millions d'euros. Plus d'un tiers de ces amendes ont été adressées à des donneurs d'ordre ou des maîtres d'ouvrage.

90 infractions par mois

Ces sanctions ont abouti à une vingtaine de suspensions de prestations internationales et d'arrêts de chantiers depuis le début de l'année 2016. Au cours du premier semestre 2016, 543 infractions ont été relevées et transmises aux parquets en matière de fraudes à la prestation de service internationale, soit une moyenne de 90 par mois.

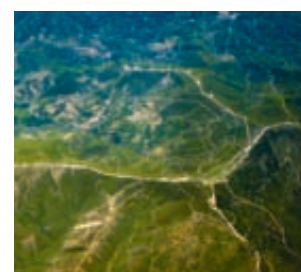
Le secteur du BTP représentait l'an dernier 27 % des déclarations de travailleurs détachés. Les principaux pays d'origine de ces salariés sont la Pologne (48 816), le Portugal (44 446), l'Espagne (35 231) et la Roumanie (30 594). ● A. F.



TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Naissance de l'Institut Énergie et Territoire

La mise en œuvre de la transition énergétique nécessite une profonde réorganisation territoriale. Au cœur du système, les acteurs sociaux-économiques et politiques dont les compétences ont été accrues (loi NOTRe) doivent faire face à l'utilisation de technologies innovantes sur l'ensemble de la chaîne de valeur (production, réseaux, consommation). Cette nouvelle donne est à l'origine de la création, le 22 septembre, de l'Institut Énergie et Territoires, un espace de dialogue visant à rassembler les décideurs politiques, experts, entreprises, start-up, associations afin d'accélérer la « construction de politiques publiques innovantes et engagées ». « Cette démarche doit faciliter les synergies entre les acteurs qui œuvrent au déve-



loppement d'un modèle énergétique décentralisé durable », précise Jean-François Nativité, directeur général de l'Institut Énergie & Territoires. Au niveau local, ce réseau d'influence va organiser des groupes de travail et de réflexion dans les 13 nouvelles régions, les Rencontres Énergie & Territoires. D'autres événements appelés "Smart Up" seront organisés afin de favoriser les échanges entre les collectivités, les start-up et les grands groupes de l'énergie. ● A. F.

ÉVALUATION EN LIGNE

Batiref, le justicier
des avis frauduleux

Sur le web, il n'est pas difficile d'effectuer gratuitement une demande de devis, de contacter des artisans locaux et de comparer les prix. Travaux-lib.fr, meilleur-artisan.com, travaux.com... Cependant, rares sont les plateformes exclusivement dédiées à l'évaluation des professionnels.

Lorsqu'en 2013, Antoine Ghobril se met à réfléchir à la question, il s'imagine bien s'inspirer de TripAdvisor ou du Guide Michelin, sites de notation populaires dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration. Et reproduire le même modèle pour le Bâtiment. Car, selon cet ingénieur en informatique, la filière semble dépourvue de "référence". Dans son entourage, le cas d'un gérant d'une PME qu'il connaît l'interpelle. « En assemblée générale d'une copropriété, il a constaté que les syndicats ou propriétaires se tournaient, la plupart du temps, vers les devis les moins chers car ils n'ont pas d'élément de comparaison ». Un manque d'informations fiables qui pénalise les prises de décisions des syndicats et profite aux entreprises les plus malhonnêtes. C'est sur ce constat que le site Batiref voit le jour début 2015.

La plateforme repose sur la notation des entreprises du Bâtiment selon cinq critères (qualité, prix, délais, fiabilité et courtoisie), complétée par des photos et l'avis de l'utilisateur sur les travaux (norme Afnor). Antoine Ghobril et son équipe l'ont appelé "note des particuliers".

Enquête de syndicats

Mais ils sont allés encore plus loin dans le niveau d'exigence et de sérieux : en 2016, ils ont créé la "note des experts", un espace entièrement réservé aux syndicats ou bailleurs désirant réaliser une enquête sur leur prestataire. Le service récolte aussi tous les documents administratifs (justificatifs d'immatriculation, attestation sociale de vigilance, liste des travailleurs étrangers...), via une plateforme digitalisée gérée par un partenaire extérieur (Actradis). À peine lancé, le dispositif a d'ores et déjà tapé dans l'œil de grands groupes français : la division copropriété d'Engie a signé un partenariat, tandis que Vinci Facilities y a porté un intérêt marqué. De quoi conforter la position de Batiref dans sa quête de notoriété et de crédibilité ! ● A. F.

ÉTUDE

Quel est le salaire moyen
dans le BTP ?

Selon une étude de l'Insee, le salaire brut moyen dans le secteur de la construction est de 2 696 € en 2014, soit une progression de 0,8 %. Cependant, le salaire net régresse de 0,1 %, en raison de la hausse de 0,25 point des cotisations. Le salaire des ouvriers a progressé moins vite (+0,4 %) que la moyenne nationale (+0,5 %). Pour les ouvriers non intérimaires, le salaire net moyen a augmenté de 0,5 % mais il diminue de 0,2 % pour les ouvriers intérimaires. En revanche, celui des ouvriers non qualifiés augmente plus fortement (+0,8 %) que celui des ouvriers qualifiés (+0,4 %).

**Vous passez
votre commande
de radiateurs
de stock
avant midi,
je vous livre
en 4 jours,*
je suis,
je suis...**

VASCO
LIVRAISON RAPIDE
J+4

**Vasco s'engage sur sa qualité logistique
et ses délais avec :**

- La mise en place d'un **stock France**.
- Un **stock élargi** à de nouvelles dimensions.
- Un **stock massivement renforcé** en volume.
- Un **nouveau transporteur pour la France**, qui utilise des solutions puissantes offrant des **avantages concurrentiels**.

* 4 jours ouvrés.

RDV AU SALON ARTIBAT DE RENNES
du 19 au 21/10/2016 - Hall 8 - Stand G14

VASCO GROUP Bâtiment l'Amiral
1/5, rue Jean Monnet
94130 Nogent-sur-marne
Tél : 01 48 72 03 41
www.vasco.eu/fr-fr

VASCO

Vite!

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

La Halle de Pantin crée le contact



Le site multi-enseignes de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France a ouvert ses portes, le temps d'une jour-née, au dispositif Pass'Réno Habitat 93 Paris. Le 6 octobre, les clients de la Halle de Pantin ont ainsi pu s'informer sur ce dispositif d'accompagnement de la rénovation énergétique et s'inscrire sur la plateforme de mise en relation avec des particuliers porteurs de projets de Seine-Saint-Denis.

DÉVELOPPEMENT

Silix gagne les Vosges



Cap sur la ligne bleue des Vosges pour la société Silix. Basé en Moselle à Marange-Silvange et possédant une agence sur Nancy, ce négociant en matériaux (adhérent Starmat) spécialisé notamment dans le gros œuvre vient d'ouvrir une nouvelle agence à Épinal, sur la zone du Chavelot, afin de faire face à une demande croissante des entreprises vosgiennes et de répondre à leurs besoins. Sur une superficie de 4 000 m², l'agence spinalienne propose l'ensemble des matériaux et plusieurs matériels aux professionnels de la région. Elle dispose d'une flotte de six camions pour transporter les marchandises directement sur le chantier de ses clients. À l'occasion de cette ouverture, six personnes ont été embauchées, portant à 21 personnes l'effectif de la société lorraine, reprise il y a un an et demie par François Behr.

DIGITAL

Artisans-particuliers : le club de rencontres de SGDBF

Patrice Richard, président de Saint-Gobain Distribution Bâtiment vient de dévoiler la dernière initiative du groupe sur le terrain digital, brique supplémentaire dans l'optimisation du parcours des clients. Homly You, plateforme de mise en relation particuliers-professionnels a été développée il y a un an dans le pack de services Avantages Pro de Point.P. Depuis juillet, elle s'étend aux clients de Cedeo et Brossette, avant de se déployer dans d'autres enseignes du groupe.

Pour SGDBF, cette démarche vise à combler un déficit de confiance et répond à une insatisfaction exprimée tout autant par les artisans en manque de chantiers concrets que par les particuliers en recherche d'artisans qualifiés. Et pourtant, le paysage numérique ne manque pas de plateformes d'intermédiation : meilleur-artisan.com, travaux.com, quotatis... ou encore, tout dernièrement, Batiref. Mais sur ce sujet, le groupe de distribution revendique sa légitimité tirée d'une part de sa connaissance des différents métiers que couvre chacune de ses enseignes, et

d'autre part, de sa relation privilégiée avec les artisans, cœur de cible de ses points de vente.

Engagements réciproques

La clé de la réussite et de la différenciation tiendra donc dans le respect des engagements pris par le groupe. Moyennant un abonnement de 29 euros par mois, l'artisan bénéficiera d'un mini-site mettant en valeur ses prestations, mais surtout aura la garantie de recevoir des demandes de devis de chantiers renseignés et contrôlés par l'équipe du Centre de Relation Client de la plateforme basée à Reims. Le professionnel pourra aussi compter sur l'assistance d'un conseiller clientèle et, si besoin, de la présence physique



Patrice Richard

d'un commercial à ses côtés. Gage de qualité également, cette fois vis-à-vis des particuliers, la sélection des artisans, qui auront à fournir lors de leur inscription des justificatifs d'assurances et

de qualifications, et à respecter un certain nombre de règles au cours de leurs interventions. Ce "recrutement" reposera notamment sur les équipes commerciales des enseignes.

Homly You compte séduire 10 000 professionnels en année. Une et accueillera progressivement de nouveaux services : avis, témoignages, photos ou vidéos de réalisations.

Pour les artisans, comme pour Saint-Gobain Distribution, Homly You constituera progressivement une véritable vitrine du savoir-faire des artisans, tout autant qu'un outil de veille et un levier d'action sur le marché convoité de la rénovation. La riposte professionnelle au phénomène d'"ubérisation" des travaux de l'habitat. ● M.-L. B



LE CONTEXTE

- 2,5 millions de demandes de devis sur internet.
- 43% des demandes de devis ne trouvent pas de professionnel.
- 50% des particuliers se déclarent insatisfaits par la réalisation de leur projet de travaux.

RÉSULTATS

Samse réussit son premier semestre

L'année 2016 s'annonce favorable pour le groupe de distribution qui a annoncé un CA en hausse de 2,3% par rapport à

2015 (+2,1% à périmètre comparable), à 610,7 M€ sur les six premiers mois. Du côté de l'activité négoce, toutes les enseignes sont concernées par ces bons résultats qui portent le CA à 485,4 M€, soit

une progression de 2% (+1,7% à périmètre comparable). L'activité bricolage est, elle aussi, en amélioration notable avec une croissance de 3,8% sur un marché qui stagne à +0,3%.

En ce qui concerne les perspectives à court et moyen terme, le groupe évoque la poursuite de la croissance externe en fonction des opportunités qui se présenteront, illustrées par les récentes acquisitions des sociétés Armand Bois, début 2016, et Socobois en fin de semestre.

Satisfait de ses résultats, Samse ne se risque toutefois pas à donner de prévisions sur le résultat annuel, estimant en revanche que « la progression attendue par rapport au second semestre 2015 s'annonce nettement plus modérée. » ● M.-L. B

SAMSE EN CHIFFRES

- CA 2015 : 1,2 Md€
- Points de vente : 340 sur 47 départements
- 5 200 collaborateurs



”

**NOUS COMPRENONS VOS ENJEUX,
NOUS AVONS LES MÊMES AMBITIONS.**



VOUS SOUHAITEZ AMÉLIORER
VOTRE TAUX DE COUVERTURE ?



**FAITES LE CHOIX
DE PILOT'ING**

LA SOLUTION D'OPTIMISATION
DES LIVRAISONS DÉDIÉE
AU NÉGOCE DE MATÉRIAUX



PRÉCISION



PLANIFICATION



RENTABILITÉ



ACCOMPAGNEMENT



facebook.com/GroupeBerto



www.groupe-berto.com



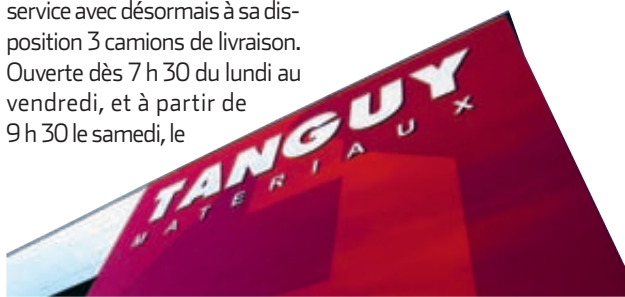
Groupe
Berto
Conducteurs & véhicules

OUVERTURE

Tanguy maille au plus fin

L'agence de Quimper Sud Pleuven du distributeur multi-spécialiste s'est offert une nouvelle jeunesse. Le 23 septembre dernier, les clients ont ainsi pu découvrir un nouvel espace plus moderne et dont la surface accrue a permis de revoir l'aménagement. Sur 2 000 m², les nouveaux locaux intègrent un showroom, un large espace quincaillerie en libre-service et un espace de stockage. L'agence a également revu ses prestations de service avec désormais à sa disposition 3 camions de livraison. Ouverte dès 7 h 30 du lundi au vendredi, et à partir de 9 h 30 le samedi, le

point de vente peut ainsi accueillir aussi bien les professionnels que les particuliers en proposant un large plan de vente couvrant le gros-œuvre, le bois, le bardage, l'aménagement intérieur et extérieur, l'isolation et la quincaillerie-outillage. L'agence peut également jouer la synergie avec sa consœur située à Ergué-Gabéric, qui jouit d'une vaste salle d'exposition dédiée notamment au carrelage, parquet et aménagement intérieur. ● M.-L. B.



E-COMMERCE

Mister Menuiserie vise les 26 M€ de ventes

Fort de plus de treize ans d'expérience dans la commercialisation en ligne de portails en aluminium, le groupe Label Habitation a lancé Mister Menuiserie courant 2015 pour mieux cibler le segment de la menuiserie aluminium.

300 poseurs agréés

D'ici à trois ans, il vise un chiffre d'affaires de 26 millions d'euros pour ce dernier-né de la "galaxie" Label Habitation qui s'appuie dorénavant sur 8 sites marchands dédiés aux marchés de l'équipement de la

maison et de la sécurité. Créé en 2015 par ce groupe actif depuis vingt ans dans l'e-commerce, Mister Menuiserie propose plus de 3 000 références en portails, portillons et clôtures en aluminium (via un partenariat exclusif avec le fabricant Emalu Stores), ainsi que des portes d'entrée. S'appuyant actuellement sur un réseau de 300 poseurs agréés en France, le site revendique déjà 7 M€ de chiffre d'affaires à ce jour avec un portefeuille d'environ 3 500 clients, dont 25 % de professionnels. ● S. V.



DÉMÉNAGEMENT

Bailly-Quaireau se donne de l'espace

Créée en 1892, la société Bailly-Quaireau a écrit cet été une nouvelle page de son histoire. Son siège social et sa plateforme logistique ont quitté le berceau historique de Challans (85) pour s'installer à quelques kilomètres de là, sur la commune de Maché. En parallèle, le distributeur en quincaillerie et panneaux s'est offert un nouveau showroom à Challans. Au global, l'investissement se monte à 8 M€ sur les deux projets. « Il nous fallait plus d'espace pour le panneau », explique Michel Quaireau, le président de l'entreprise, qu'il a reprise en 1994. Le nouveau site, avec ses 9 700 m², est légèrement plus grand mais surtout dispose d'une hauteur de 9 mètres qui permettra de multiplier par deux la capacité de stockage des panneaux et d'accueillir un transtockeur pou-



Michel Quaireau, le président de Bailly-Quaireau, s'est donné les moyens d'un saut de productivité.

vant accueillir 10 000 panneaux. Cet espace de stockage va également lui permettre de proposer une seconde marque en panneaux décor dès 2017.

Côté quincaillerie, le distributeur s'est doté de trois tours de stockage type Kardex de 9 mè-

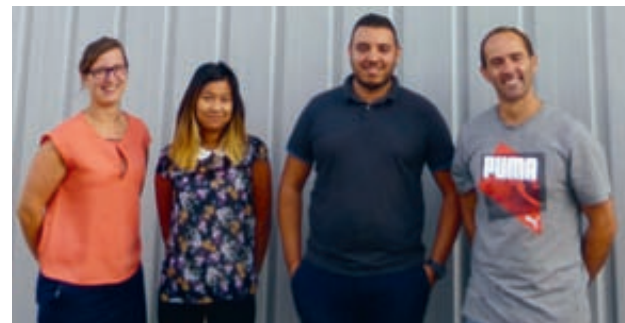
tres de haut, chacune pouvant contenir plus de 3 000 références. « Un véritable atout en termes de productivité, car un opérateur seul pourra préparer les commandes », note le dirigeant. 50 % de volumes supplémentaires pourront être traités en quincaillerie.

La société a également transféré son magasin de Challans, qui occupe désormais 2 000 m² en espace showroom et vente au comptoir, contre 500 m² sur l'ancien site. Huit personnes sont présentes sur l'agence pour conseiller les professionnels et leurs clients. Après un exercice clôturé fin août en légère progression, à 23 M€ de CA (55 % en quincaillerie et 45 % sur le panneau), Bailly-Quaireau est armé pour conquérir de nouveaux marchés. ● T. Goussin

ENTREPRISE

Tout Faire Lilian, de l'artisanat au négoce

En 1989, Lilian Michon crée son activité de plaquiste à Aizenay (85) puis se diversifie au fil des années vers la peinture, la menuiserie et l'isolation projetée, en cédant à chaque fois la majorité du capital de l'entreprise précédemment créée. Dernière-née de cette stratégie entrepreneuriale réussie (le groupe affiche 14 M€ de CA), la création en mars 2016 de la branche Lilian Négoce. Une agence ouverte sous la bannière de Tout Faire et qui emploie 6 salariés. Située sur le site du groupe Lilian Michon, l'agence dispose de 1 000 m² couverts sur un terrain de 5 000 m² et est positionnée sur l'aménagement-isolation et charpente. Sur le secteur d'Aizenay, où sont présents VM et BigMat, Lilian Négoce s'est offert le luxe de démarrer avec un très gros client : le groupe Lilian Michon lui-même, ce qui représente « 2,5 M€ d'achats », précise Adrien Aziani, le responsable de l'agence. « Nous commençons à démarcher à l'extérieur », précise Lilian Michon, qui a recruté une



commerciale en septembre, et cherche aussi à se différencier avec un référencement de marque, à l'image des plaques de plâtre italiennes Fassa Bartolo ou de la machine à teinter pour les peintures de la même marque.

Mais son véritable atout est sa connaissance intime des attentes de ses clients. « En tant qu'artisan, Lilian n'avait pas toujours le service souhaité », rapporte

Adrien Aziani. Le nouveau négoce porte notamment ses efforts sur la logistique et la souplesse de ses horaires. Il devrait également prochainement transférer côté point de vente la plateforme de tri et de recyclage des déchets créée par le groupe en 2013 et dédiée aux plaques de plâtre, laine de verre, polystyrène, plastiques...

Enfin, dernière corde à son arc, cette fois à l'usage des particuliers, l'agence Tout Faire, qui peut déjà proposer le second œuvre en interne, travaille à mettre en place un réseau d'artisans partenaires. Lilian Michon, discret sur ses ambitions, pourrait ouvrir, à horizon trois ans, une seconde agence et regarde avec intérêt la côte vendéenne. ● T. G.

CHIFFRES CLÉS

- 3,5 M€ de CA attendus en année 1
- Nombre d'agences : 1
- Effectifs : 7 personnes dont 1 commerciale
- Stockage : 1 000 m² couverts et 5 000 m² extérieur

Kinedo
FRANCE

VU à la
TV



AVANT



KINEMAGIC

LA référence en remplacement de baignoire



SOLUTION AJUSTABLE

fileurs latéraux et différentes
hauteurs de panneaux de fond



MONTAGE EN 1 JOUR

et sans gros travaux



SÉCURITÉ ET CONFORT

siège, barres,
revêtement antidérapant...

KINEMAGIC.FR

FABRICATION FRANÇAISE

Vite!

CATALOGUE

Dispart toujours plus vite

L'enseigne de SGDB France, dédiée à la distribution de pièces détachées vient de publier les 1 540 pages de son catalogue 2016-2017, enrichi cette année de 4 000 références supplémentaires. Pour faciliter l'utilisation du catalogue, la majorité de l'offre est présentée avec un visuel afin d'identifier immédiatement le produit accompagné de sa référence fournisseur, du code Dispart et de son prix HT pour faciliter la commande. Sur 11 000 de ses produits, Dispart s'engage désormais sur une livraison à J+1 avant 9 h du matin pour toute commande passée avant 17 h. La livraison peut être effectuée sur chantier, en agence ou à domicile.

SALON

Algorel sur la piste aux Étoiles

La 4^e édition du Salon Algorel a refermé ses portes après deux journées d'échanges et de rencontres à Disneyland Paris. Un bon cru qui a rassemblé plus de 1 100 adhérents et leurs équipes et 190 fournisseurs représentés par 900 collaborateurs.

L'Électricité sur les rangs

Pour 2016, le groupement de négoce en sanitaire-chauffage avait choisi à la fois de consolider les fondamentaux de cette manifestation et de prendre quelques nouvelles initiatives. Parmi les nouveautés, un salon plus long pour répondre à l'attente des fournisseurs, la présence de la branche Électricité et de ses 57 fournisseurs, reflé-



tant la convergence des métiers, et enfin, l'organisation pour la première fois d'un concours de nouveautés produits, baptisé les Étoiles Algorel (voir encadré ci-dessous). Ces journées ont également été l'opportunité de bénéficier d'opérations promotionnelles sur les commandes

passées sur le salon, et l'occasion de découvrir la présentation de la première collection de meubles de salles de bains exclusifs au réseau, L'exclusif by Algorel, réalisés par 4 grands industriels : Burgbad, Decotec, Inda, Royo.

Autre temps fort de ce salon,

les discours de Nicolas Mugnier, président d'Algorel, et de Dimitri Both, directeur exécutif, en préambule de la grande soirée festive du vendredi. Parmi les annonces dévoilées par les deux responsables, la réflexion engagée sur la mutualisation des achats, le renforcement des gammes MDD, la création d'une base de données centralisée, sans oublier la poursuite du développement des enseignes Bleu Rouge et Au Fil Du Bain. Rendez-vous est d'ores et déjà donné pour la prochaine initiative du groupement : les 10, 11 et 12 juillet prochains à la Cité des Congrès de Lyon pour "Les Rencontres Algorel 2017". ● M.-L. Barriera

LE PALMARÈS 2016

Algorel a souhaité cette année mettre à l'honneur les produits de ses partenaires. À l'issue des votes des adhérents lors du concours "Les Étoiles Algorel", cinq lauréats se sont vu remettre un Trophée conçu spécifiquement par le sculpteur de renom, Philippe Gauberti. Les vainqueurs bénéficieront également de 9 m² supplémentaires pour le salon en 2018.

Le palmarès :

- Innovation : Thermor pour son radiateur électrique Symphonik
- Design : AzurLign pour son meuble de salle de bains exclusif Audacieux
- Mise en œuvre : Paini France pour son set de douche Magnet Flat
- Marché de l'électricité : Atlantic PAC pour son application iPAC
- Animation de stand : AzurLign



Christian Rossi, président de Christaud, avec à sa droite Hubert Ingwiller, nouveau président de BTP Distribution, et à sa gauche Olivier Malfait, président du directoire du groupe Samse.

ADDITION D'EAU

Christaud, la marche en avant

Le plan de déploiement national du spécialiste de l'adduction d'eau a été expliqué lors de la cérémonie des 250 ans du négociant.

Olivier Malfait, le président du directoire du groupe Samse, la maison mère du négociant Christaud, a donné les grandes lignes du programme de mailage du marché français devant un parterre de fournisseurs présents pour les 250 ans de l'entreprise. Le plan de développement national sur la base de créations de nouveaux magasins a été affirmé, et avant tout par des opérations de croissance externe. Les négociations continuent pour le rachat d'un indépendant spécialiste de l'adduction et disposant de plusieurs agences. Il reste à valider le coût

financier de l'opération et à organiser le passage de relais. Pour Olivier Malfait, prudent, les discussions en cours restent la priorité du moment et il table sur une conclusion positive pour la fin de l'année.

Reseau, marque générique

Le plan de déploiement national, qui doit être terminé pour 2025, commence à prendre forme avec les autres enseignes du groupe. La marque générique Reseau, pour Réseau français des spécialistes de l'eau, est en place avec les quatre premières structures

adhérentes : Christaud, bien sûr, Vaudrey, Simc et l'alsacien BTP Distribution. Son nouveau président, Hubert Ingwiller, était présent et a confirmé la mise en place d'un département Eau piloté par Olivier Kleinmann. Chacune des quatre agences disposera ainsi d'un spécialiste. Multispécialiste, BTP Distribution réalise un CA de 32,3 M€, dont 2 M€ sur l'adduction d'eau potable. Une part encore modeste qui devrait être consolidée grâce au rapprochement avec Christaud. ● V. Riberolles

* Hébergée par l'adhérent Sorofi près de Roanne (42)

RECYCLAGE

D3E Pro : Sonepar veut intensifier la collecte

C'est un nouveau coup d'accélérateur ! Partenaire de l'éco-organisme Récyclum depuis 2007, le co-leader français de la distribution de matériel électrique (2,3 Md€ de chiffre d'affaires en 2015 pour 540 agences) vient de lancer une campagne de sensibilisation auprès des artisans et installateurs. But recherché ? « Booster la collecte des D3E Pro [déchets d'équipements électriques et électroniques], et des

lampes et tubes fluorescents » en décidant d'« intensifier dans ses agences la promotion de son service [gratuit] de recyclage », indique le distributeur.

Mieux faire connaître le service

Comment ? « Nos commerciaux sensibiliseront leurs clients et répondront à leurs questions : tous les équipements électriques sont-ils repris ou dois-je faire un tri ? Comment me défaire des équipe-

ments volumineux de mes chantiers ?, etc. », précise-t-on chez Sonepar. Selon Récyclum, ce partenariat assure aux clients professionnels « une parfaite traçabilité et le bon traitement de leurs déchets pour leur certification et leurs clients grands comptes ». Le grossiste leur remet d'ailleurs un bordereau de suivi des déchets (BSD) ou une attestation de collecte sélective Récyclum.

75%

au minimum du poids des D3E Pro se recyclent.



Sonepar promeut son service gratuit de dépose des D3E Pro en agence, via l'enlèvement sur chantier ou chez l'artisan.

À travers cette campagne, Sonepar France souhaite mieux faire connaître ce service, « aussi bien du point de vue du périmètre des équipements repris que des solutions de collecte ». Pour les clients B2B, c'est aussi un atout supplémentaire à jouer dans leurs réponses aux appels d'offres. ● S. V.

RÈGLEMENTATION

Ce qui va changer...

À partir d'août 2018, les D3E seront classées en 7 catégories, contre 11 à ce jour. Parmi elles, les équipements d'échange thermique et panneaux photovoltaïques. Depuis 2012, Récyclum est le seul organisme agréé par les pouvoirs publics pour dépolluer et recycler les matériels d'éclairage (D3E de catégorie 5) et les instruments de surveillance et contrôle (catégorie 9). Depuis le 1^{er} janvier 2016, les outils professionnels (catégorie 6) sont entrés dans son périmètre.

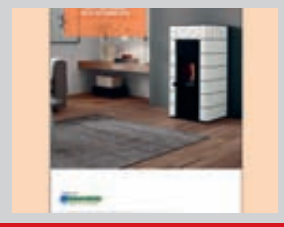


Vite !

ACTION COMMERCIALE

Socoda Électricité réchauffe la rentrée

Les distributeurs adhérents de la branche électricité de Socoda déclenchent une opération sur le chauffage, action commerciale qui repose sur la sortie d'un catalogue dédié pour découvrir une offre de produits axés sur le chauffage électrique. En parallèle du "Mois spécial chauffage électrique", le réseau Socoda mène, dans cette branche électricité toujours, une opération spéciale Chauffage-Sanitaire. Valable du 1^{er} septembre au 31 octobre 2016, cette initiative s'appuie sur un catalogue qui rassemble une offre de produits axée sur ce marché.



Performez vos chantiers

Moteur Induction Brushless

HITACHI

Inspire the Next

BRUSH LESS MOTOR

HIT-SYSTEM CASE

3 ANS GARANTIE

Sérénité Garantie

www.hitachi-powertools.fr

Vite!

ACCESSIBILITÉ

Un axe de vente pour Socoda

La branche décoration de Socoda se penche sur le dossier de l'accessibilité et édite un catalogue spécifique, support de son opération commerciale. Douze pages pour découvrir une synthèse de l'offre produits et des solutions à mettre en œuvre et pour retrouver l'ensemble de la réglementation et des normes techniques en vigueur dans le cadre de l'accueil des personnes à mobilité réduite dans les lieux recevant du public.



NOMINATIONS

Réorganisation chez Cromology

Le groupe de peintures décoratives Cromology (marques Tollens, Zolpan, Plasdox...), dirigé par Gilles Nauche (en photo), poursuit sa réorganisation avec le renforcement de son équipe de direction sur deux axes : l'international et la transformation digitale. Christian Charreire assumera ainsi la fonction nouvellement créée de directeur Business et Transformation digitale, tandis que Rui Caldas, actuel directeur général de Robbialac, filiale de Cromology au Portugal et première marque de peinture décorative dans ce pays, devient parallèlement directeur des Opérations Internationales.



FORMATION

La 1^{re} promo du Cromology Campus fait sa rentrée

L'école de formation Cromology Campus a été inaugurée en septembre, à Gagny (Seine-Saint-Denis), en présence de Gilles Nauche, directeur général exécutif de Cromology, Jérôme Maton, directeur général de Tollens et Rémy Tourmente, directeur général de Zolpan. Ce projet a été mené à bien après plusieurs années de réflexion ; il était porté, à l'origine, par Tollens pour qui l'alternance a toujours été une tradition.

Cette nouvelle étape vient formaliser un peu plus cette politique. En effet, en cette rentrée 2016, les 22 étudiants sélectionnés pour intégrer la première promotion, sur un total de 1 000 CV reçus, ont été recrutés en CDI. Durant un an, ces nouveaux collaborateurs, dont les âges varient de 19 à 47 ans et issus de toutes les régions et de parcours professionnels divers, effectueront alternativement une semaine de cours et trois semaines en entreprise. Au terme de cette année, ils pourront se prévaloir d'un certificat de



qualification professionnelle (CCQP) de vendeur conseil en magasin reconnu par la Fédération nationale de la décoration. Pour Gilles Nauche, cette initiative est stratégique car « le vendeur conseil a un rôle pivot dans notre profession. Il est l'ambassadeur de nos marques mais également le garant de la qualité de service et de la satisfaction client ».

Un vecteur de croissance pour le groupe

Au-delà des métiers de la distribution et de la vente, pour lesquels le groupe estime à 100 recrutements par an les besoins de ses deux enseignes de distribution, ce

centre de formation aura également pour mission de répondre aux ambitions de développement de Cromology en apportant des réponses en termes de fonctions logistiques, de production ou encore administratives.

En annonçant récemment le renforcement de sa gouvernance (voir colonne "Vite !" ci-contre), l'industriel-distributeur n'a, en effet, pas caché sa volonté de croissance, tant sur le plan national qu'international et aussi bien par croissance interne qu'externe. Cromology Campus représente l'une des pierres angulaires pour servir ce plan stratégique.



À plus court terme, la première promo de l'Académie Tollens, baptisée Toll'One, sera suivie, en septembre 2017, par l'accueil de la première promotion Zolpan, dédiée au métier de vendeur conseil comptoir. ● M.-L. Barrier

CHIFFRES CLÉS

Cromology France

- 309 points de vente : 139 magasins intégrés Zolpan et 170 agences Couleurs de Tollens
- 3 sites de production
- 3 laboratoires de R&D
- 2 plateformes logistiques

Source : Cromology

SERVICE

Grassin s'engage dans la lutte contre les déchets

Spécialisée dans la vente de produits de décoration pour les bâtiments, Grassin Décor, basé à Dissay (Vienne), marche dans le sillon tracé par son "cousin" Solmur avec lequel l'entreprise a créé la holding Décor Alliance. Depuis quelque temps, la société de Dissay, qui travaille à 80 % avec les professionnels du Bâtiment, propose aux artisans un service de récupération des déchets de peinture. « Nous mettons à leur disposition des bacs. Une fois ceux-ci pleins, les professionnels nous envoient un ordre de récupération. L'entreprise Chimirec se charge alors du ramassage. En adhérant à ce programme, les artisans obtiennent le label "Peintre éco-responsable", ainsi que des accessoires de

communication comme des stickers, des logos... Ils ne paient que la collecte des déchets », insiste Jérôme Hervé, directeur général de Grassin.

Environ 200 professionnels ont déjà adhéré à ce service sur l'ensemble de la zone couverte par

les 18 agences Grassin, c'est-à-dire de Laval à Royan (Charente-Maritime). « Nous répondons ainsi à une attente de la société ainsi qu'à celle des entreprises, qui ont une obligation de recyclage mais qui ne savent pas toujours comment faire », se réjouit le di-

recteur. Et la formule semble s'accroître de plus en plus. L'an dernier, 8,7 tonnes de déchets ont été collectées auprès des professionnels du Bâtiment.

En interne aussi

Un chiffre qui sera largement dépassé cette année puisqu'au 30 juin dernier, 9 tonnes avaient déjà été ramassées. « C'est un travail que nous menons également en interne. L'an dernier, la gestion des déchets des agences Grassin s'élevait à 6 tonnes. En juin de cette année, nous étions déjà à 8,7 tonnes », insiste Jérôme Hervé.

Aujourd'hui l'entreprise Grassin emploie 140 personnes et compte plus de 4 000 clients professionnels. ● J.-S. Thomas



Grassin sensibilise les artisans à la gestion des déchets de peinture.

RAPPROCHEMENT

Fédis et Seba font Equip

Les deux groupements de négoce indépendants de la quincaillerie ont annoncé leur union progressive dans un nouveau groupement. Une annonce faite à l'occasion de la convention Formatech, qu'ils organisaient pour la première fois en commun.

Philippe Nantermoz, le président de Fédis, et Eric Setin, son homologue de Seba, ont souhaité donner la primeur de l'information à leurs adhérents et à

leurs fournisseurs : leurs deux groupements de grossistes indépendants en quincaillerie, outillage et fourniture industrielle vont progressivement se rapprocher et donner naissance à un nouveau GIE baptisé Equip. Cette annonce a été faite le 8 septembre à Nantes, dans le cadre de la convention Formatech, pour la première fois organisée conjointement par Fédis et Seba. Cette union a nécessité « quinze mois de gestation et de réunions », confie Jean-Michel Decoux, secrétaire général de Fédis.

Mais sa logique semble implacable. « Nous avons des entreprises très proches, avec des problématiques identiques. On se respecte et on s'apprécie », note Eric Setin.

Dans un univers mouvant, les deux groupements ont donc décidé d'anticiper l'avenir pour préserver l'indépendance de leurs adhérents et peser davantage face à la concurrence et ses nouvelles formes. Car les GSB, les groupes multinationaux et les pure players type Amazon lorgnent déjà avec grand appétit la clientèle des professionnels. « Nous sommes avant tout des défenseurs des marques fabricants,



Philippe Nantermoz (à g.) et Eric Setin (à dr.), présidents de Fédis et Seba.

c'est la différence avec les disrupteurs », souligne Philippe Nantermoz.

Fédis compte aujourd'hui 147 fournisseurs référencés, chez qui ses adhérents réalisent 55 % de leurs achats. Un ratio qui monte à 70 % pour 166 fournisseurs référencés chez Seba. Ces fabricants peuvent attendre de l'union des deux groupements l'amélioration d'une dynamique commerciale déjà bien orientée.

Seba et Fédis indiquent être à +6 % sur les huit premiers mois de l'année, surperformant un marché global à +1 %. Philippe Nantermoz et Eric Setin, co-présidents d'Equip, ont précisé que le rapprochement serait finalisé d'ici à 2019. Le nombre de commissions Produits, qui était de 7 dans chaque groupement, va passer à 8. Les contrats 2017 seront Equip pour l'outillage électroportatif, l'outillage à main manutention et les EPI. Serrurerie contrôle d'accès, fixations, consommables, ferrures et quincaillerie générale agencement attendront un an de plus.

Côté mutualisation, Fédis va utiliser la base de données que Seba a mise au point et partager son expérience des contrats conclus avec des fournisseurs de services. ● T. Goussin

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

"Objectif 2^e vie" chez le lyonnais VBL Pro

Recycler des vêtements professionnels usagés en matériaux de construction ? Depuis plus d'un an, c'est le défi que se lance l'équipe de cet adhérent EPI Center (Adéo) basé à Mions (69). Pour son gérant, Pierre-Charles Lafond, tout est parti d'un pari avec l'un de ses fournisseurs d'EPI qui ne mettait pas trop en avant son service de recyclage.

Avec ses 8 salariés, le dirigeant – salué par un Trophée RSE d'or au 1^{er} forum commun DomPro/EPI Center, fin mars – est passé à l'action. Dans ses deux agences, un bac de collecte est mis à la disposition des clients œuvrant dans les

filiales du Bâtiment, de l'agriculture ou de la restauration. Une fois expédiés chez un prestataire du nord de la France, les ballots de vêtements usagés sont triés et recyclés en fibres textiles pour être ensuite agrégées dans des produits d'étanchéité et d'isolation. En 2015, VBL qui vise cette année un CA de 2,2 M€ (65 % en vêtements pros), a collecté 800 kg de vieux habits. « Ce service gratuit apporte un plus en termes d'image et d'investissement en matière d'économie circulaire. C'est aussi un moyen de différenciation sur nos zones de chalandise », résume Pierre-Charles Lafond. ● S. V.



Première concrétisation du rapprochement, la convention salon, s'est tenue à Nantes les 8 et 9 septembre.

Vite !

CATALOGUE

DomPro : "Le Guide" plus gros



C'est une édition 2016-2017 enrichie que l'enseigne d'Adéo diffuse dans les 180 agences du réseau. Cette "bible" de plus de 1 500 pages s'étoffe de 3 500 produits. Désormais, ses 11 univers en quofi, matériels, équipements et EPI répertorient 35 000 produits de 400 fournisseurs. Téléchargeable sur les sites de l'enseigne et des 115 adhérents, il fait un zoom sur le partenariat avec le site d'intermédiation Quotatis.

BASES DE DONNÉES

Edoni veut fédérer le négoce

Trente ans après sa création, l'association Edoni* – créée par des fabricants et acteurs de la distribution industrielle – donne un coup d'accélérateur en matière d'EDI. À l'image des grossistes en matériel électrique qui exploitent depuis bientôt deux ans la data base Fab.Dis qu'à déployée la FGME, elle entend « fédérer les distributeurs qui ne sont pas encore autour de la table » pour adopter ce référentiel commun. Déjà utilisé par dix groupes de distribution (Cofaq, DomPro, Fédis, SGDB, Seba, Socoda...), ce référentiel disposera, entre autres, d'un outil de certification des données début 2017. Si une V2



est en cours de mise en route, les membres d'Edoni vont veiller à la convergence des bases Edoni et Fab.Dis. ● S. V.

* Échanges des données normalisées informatisées

1 Comment réduire la pénibilité ? VM Matériaux a investi, pour sa plateforme de l'Herbergement, sur trois postes de préparation assistés et équipés de préhenseur pour soulever les pondéreux.

2 L'outil informatique G2P recense toutes les activités du secteur. L'entreprise peut alors attribuer un ou plusieurs postes de travail à chaque salarié. Objectif : déterminer le pourcentage de temps passé sur chaque activité, afin de mesurer le risque de pénibilité.

3 Le guide pénibilité de la CGI est avant tout un outil juridique pratique afin que les dirigeants du négoce puisse appréhender cette nouvelle réglementation de la pénibilité. Il comporte ainsi des fiches thématiques et des modèles de DUER (document unique d'évaluation des risques), de réponse suite à la réclamation d'un salarié, d'accord relatif à la prévention de la pénibilité...



GRAND
ANGLE

PÉNIBILITÉ

Le négoce fait ses c

Évaluer la pénibilité au travail pour chacun de ses salariés, voici la tâche ardue qui s'impose aux négociants. Pour y parvenir il faut déjà bien définir qui est concerné. La CGI* et la FNBM* ont travaillé, chacune de leur côté avec Didacthem*, sur un référentiel d'évaluation de la pénibilité au travail.

Le grand flou. C'est bien ce qui ressort des différents entretiens que nous avons pu avoir avec les principaux intéressés, à savoir les négoce eux-mêmes. Du flou et de l'inquiétude quant à la mise en place de ce compte pénibilité prévu par la loi. « C'est véritablement perçu comme une contrainte », reconnaît Franck Bernigaud, président de la commission sociale de la FNBM, avant d'ajouter que « la FNBM a toujours été très active sur la sécurité, nous voulions donc continuer dans cette démarche dans le but, avant tout, de déclencher la mise en place de mesures de prévention, car notre souhait est réellement que la pénibilité reste très marginale dans nos professions ». La FNBM a donc consacré un gros volet à la prévention et aux bonnes pra-

tiques à la fin de son référentiel. Celui-ci doit permettre aux entreprises de s'auto-évaluer. Mais pas de grande révolution à attendre en réalité, selon Franck Bernigaud : « *A priori, nous avons très peu de situations de pénibilité mais cette démarche est un moyen de mettre encore plus l'accent sur les mesures de prévention autour d'un guide disponible pour les CHSCT, et sur les formations gestes et postures, par exemple. L'idée est de rendre le travail moins pénible* ».

Un référentiel comme base de travail

Le référentiel réalisé par Didacthem est organisé par type de poste : magasinier, cariste, chauffeur... Il s'agit d'un tableau à plusieurs entrées qui prend en compte la polyvalence des employés en appliquant à chacun un pourcentage selon l'action réf-

rencée. Il s'agira donc ensuite de pondérer la pénibilité. Mais des négociants nous ont fait part de leurs inquiétudes quant à la mise en place de tous ces éléments, insistant sur la difficulté de l'évaluation de la pénibilité malgré la présence du référentiel. Une difficulté, notamment, pour les plus petites structures n'ayant même pas de services de ressources hu-

maines. D'autant que l'employeur est "le" responsable de la démarche d'évaluation et de prévention de la pénibilité. Ce qui pose des questions car si, parfois, les mesures de prévention existent, il n'est pas rare que l'employé lui-même décide de ne pas y souscrire et s'expose, par exemple en ne portant pas les EPI mis à sa disposition. Un négociant nous

Franck Bernigaud, président de la commission sociale de la FNBM.





2

Les éditions cgi



PÉNIBILITÉ

3

Conseils d'expert

Bernard Cottet, directeur général de Didacthem

• Zepros Négoce : Quelles ont été vos missions auprès de la CGI et de la FNBM en ce qui concerne la pénibilité ?

Bernard Cottet : Notre approche a consisté à faire les diagnostics et à construire les référentiels permettant la déclaration de l'exposition à la pénibilité.

• Z. N. : Vous avez donc été au cœur des entreprises ?

B. C. : Oui, nous avons été sur le terrain voir à quelles contraintes physiques étaient soumis les différents postes de travail selon des seuils qui ont été déterminés par la loi d'octobre 2014. Pour cela nous avons déterminé un échantillon d'entreprises représentatives de l'ensemble des métiers mais aussi de l'univers de l'entreprise en général. Il y a donc eu un gros travail préalable.

• Z. N. : Pour aller faire des mesures réelles de l'exposition à la pénibilité des travailleurs ?

B. C. : Nos équipes d'experts sont allés dans les entreprises en étant équipés des appareils pour mesurer les facteurs de pénibilité. Cela permet ensuite de faire des recommandations de prévention. Recommandations présentes dans le référentiel comme le demande la réglementation.

• Z. N. : Comment accompagnez-vous les entreprises dans la mise en place du référentiel ?

B. C. : Nous avons créé un outil informatique (le G2P) avec toutes les activités du secteur qui y sont recensées. L'entreprise va devoir ensuite attribuer un ou plusieurs postes de travail à chaque salarié et déterminer le pourcentage de temps qu'il passe sur chaque activité. Ainsi elle pourra facilement voir s'il y a un risque de pénibilité au travail ou pas.

• Z. N. : Le référentiel est en cours d'homologation, il faut donc attendre pour utiliser cet outil ?

B. C. : Non, l'outil informatique est déjà disponible, il fonctionne ; l'homologation du référentiel va en réalité surtout permettre de sécuriser tout ça au niveau juridique.



omptes

avouant que « le plus important est d'éduquer les gens, de les protéger contre eux-mêmes ».

Quoi qu'il en soit, un calendrier précis prévoit pour ces deux prochaines années, et dès 2017, que les entreprises concernées mettent en place un plan d'action ou un accord de prévention. Pour le moment, ce dispositif est loin de faire l'unanimité car « il ressemble à une usine à gaz et est déconnecté du terrain », regrettent plusieurs négociants. Notamment du fait que, malgré toute leur bonne volonté, de nombreuses entreprises n'auront pas les moyens humains de mener à bien ce diagnostic ». • Dossier réalisé par F. Guidicelli

*CGI : Confédération du commerce interentreprise - FNBM : Fédération nationale du négoce de bois et matériaux de construction - Didacthem : société spécialisée dans l'accompagnement des entreprises sur la santé et sécurité au travail.

L'ouverture d'un compte pénibilité

Un travail d'évaluation préalable est nécessaire pour ouvrir aux salariés un compte personnel de prévention de la pénibilité (C3P). Ce compte leur permet de financer :

- une formation professionnelle continue en vue d'accéder à un emploi non pénible ou moins pénible ;
- un passage à temps partiel ;
- un départ anticipé à la retraite à partir de 55 ans (deux ans au maximum).

Le C3P est financé par des cotisations versées par les entreprises et est alimenté par un système de points :

- lorsque le salarié est exposé à un seul facteur de pénibilité, il obtient 4 points par année civile ou 1 point par trimestre ;
- lorsque le salarié est exposé à plusieurs facteurs de pénibilité, il obtient 8 points par année civile ou 2 points par trimestre.

Le nombre maximum de points pouvant être inscrits sur le compte est fixé à 100 pour toute la carrière. Ces points pouvant être utilisés selon un barème précis :

- 1 point utilisé correspond à 25 heures de prise en charge de tout ou partie des frais d'une action de formation professionnelle continue ;
- par tranche de 10 points, un complément de rémunération pendant trois mois à mi-temps est effectué ;
- par tranche de 10 points pour obtenir un trimestre de majoration de durée d'assurance-vieillesse, avec la possibilité d'un départ anticipé de 2 ans au maximum.

GRAND ANGLE ENTRETIEN

Un référentiel : pour qui, pourquoi ?

Isabelle Bernet-Denin, secrétaire générale de la CGI en charge des affaires sociales et formation, revient dans cet entretien avec Zepros Négoces sur le travail accompli avec ses fédérations professionnelles (FND, FNAS, FGME) du négoce Bâtiment. Plus de deux années ont été nécessaires pour aboutir à l'élaboration d'un référentiel multi-branches concernant la pénibilité au travail. Ce texte a été déposé pour homologation.

Zepros Négoces : Depuis combien de temps travaillez-vous sur le dossier de la pénibilité ?

Isabelle Bernet-Denin : Nous nous sommes saisis du dossier "Pénibilité" il y a environ deux ans et demi. Dans un premier temps, nous avons surtout porté une action de lobbying. La CGI a été auditionnée par les deux missions parlementaires et a fait des propositions au moment de la mise en place de la réglementation qui allait définir les critères de pénibilité.

Z. N. : Quels sont les métiers qui sont directement impactés par cette problématique ?

I. B.-D. : En ce qui concerne le commerce de gros, ce sont les métiers relevant de la fonction logistique qui pourraient être les plus impactés : préparateurs de

commandes, caristes, chauffeurs-livreurs... Les salariés relevant des fonctions commerciales ou administratives ne sont pas concernés par cette réforme.

Z. N. : De quelle manière avez-vous procédé pour aller vers l'établissement du référentiel ?

I. B.-D. : Nous avons créé un groupe de travail dédié. L'objectif était d'aller vers une évaluation collective et non individuelle afin d'élaborer un référentiel multi-branches. Nous avons donc travaillé avec 22 fédérations adhérentes, dont la FGME, la FND, la FNAS et la FFQ, et couvrant six conventions collectives différentes, ce qui représente près de 360 000 salariés et 29 000 entreprises. Nous avons donc déterminé des métiers à étudier, en l'occurrence ceux liés au transport et à la logistique.



Z. N. : Il fallait donc ensuite confronter cela au terrain ?

I. B.-D. : Tout à fait. Nous avons pour cela fait appel à Didacthem, un cabinet spécialisé dans la santé au travail pour effectuer des audits terrain afin de constituer le référentiel. Trente-cinq entreprises ont donc été auditées, relevant des secteurs d'activité impliqués. Didacthem est allé mesurer en situation de travail les différentes

tâches effectuées au sein des entreprises selon les critères de pénibilité.

Z. N. : Quelle est la prochaine étape du processus ?

I. B.-D. : La prochaine et dernière étape est l'homologation du référentiel. Nous avons déterminé dans celui-ci des groupes homogènes d'exposition selon les métiers. Ainsi il y a, par exemple, cinq profils types

de chauffeurs pour permettre une meilleure lisibilité du référentiel. Nous avons également inclus dans ce dernier des mesures de prévention pour diminuer la pénibilité au travail, car c'est l'objectif premier de la CGI et de ses fédérations adhérentes. Enfin parallèlement, nous avons édité un guide pratique juridique afin que les opérateurs du commerce de gros maîtrisent cette nouvelle réglementation de la pénibilité.

Z. N. À quelle date l'homologation du référentiel sera-t-elle effective ?

I. B.-D. : Nous ne le savons pas encore précisément mais nous espérons que ce sera avant la fin de l'année. En attendant, nous allons organiser des sessions de formation pour les entreprises, sur une période allant de novembre à janvier. ●

CE QUE DIT LA LOI

La pénibilité ? Qu'est-ce que c'est ?

La pénibilité se définit comme l'exposition, pour chaque travailleur, à un ou plusieurs facteurs de risques professionnels susceptibles de laisser des traces durables, identifiables et irréversibles sur sa santé au-delà de seuils déterminés par décret (Code du travail, art. L. 4161-1). La pénibilité se caractérise donc par l'existence de conséquences potentiellement graves sur la santé du salarié. Le Code du travail dresse une liste limitative de 10 facteurs de pénibilité en précisant les actions et situations ainsi que les intensités et durées minimales d'exposition qui caractérisent chacun.

Le Code du travail dresse une liste limitative de 10 facteurs de pénibilité en précisant les actions et situations ainsi que les intensités et durées minimales d'exposition qui caractérisent chacun.

- Manutention manuelle de charges
- Postures pénibles définies comme positions forcées des articulations.
- Vibrations mécaniques
- Agents chimiques dangereux
- Activités exercées en milieu hyperbare
- Bruit
- Températures extrêmes
- Travail de nuit
- Travail en équipes successives alternantes
- Travail répétitif

Un salarié n'est exposé à un facteur de pénibilité que s'il dépasse les seuils réglementaires.



GRAND ANGLE RÉGLEMENTATION

Tous concernés

Le recul de l'âge de départ à la retraite et l'allongement de la durée de carrière qu'il entraîne posent la question de la prise en compte de la pénibilité et de l'usure professionnelle prématurée. C'est la raison pour laquelle les pouvoirs publics imposent à toutes les entreprises, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité, de mettre en œuvre des actions de prévention de la pénibilité (Code du travail, art. L. 4121-1). Cette démarche de prévention commence par l'évaluation des facteurs de pénibilité présents dans l'entreprise dont les résultats doivent être consignés en annexe au document unique d'évaluation des risques professionnels (Code du travail, art. R4121-1-1). Les salariés qui, malgré ce travail de prévention, restent exposés à un ou plusieurs

facteurs de pénibilité bénéficient d'un compte personnel de pénibilité dit C3P, qui leur permet de financer une formation ou un passage temporaire à temps partiel, ou un départ en retraite anticipée.

Les entreprises qui remplissent une condition d'effectif (50 salariés au niveau de l'entreprise ou du groupe) et de proportion de salariés exposés à de la pénibilité (50 % des salariés exposés ; 25 % à compter du 1^{er} janvier 2018), ont l'obligation de conclure un accord de prévention de la pénibilité ou d'adopter un plan d'action.

Toutes les entreprises sont donc concernées par la pénibilité au travail. Cependant leurs obligations varient selon leur effectif et la proportion des salariés exposés à de la pénibilité. ●



CÔTÉ COMPTOIR | Pas de vrai changement



Il est très vraisemblable que les salariés opérant derrière le comptoir ne soient pas concernés par la mise en place d'un compte personnel de prévention de la pénibilité (C3P). Très souvent polyvalents, ils ne semblent pas remplir les conditions pour y accéder étant donné les seuils mis en place, notamment en ce qui concerne le port de charges. Pas de révolution à attendre, donc, mais peut-être quelques me-

sures de prévention à mettre en place notamment pour les magasiniers qui peuvent être confrontés à plusieurs critères de pénibilité : manutentions et postures pénibles. La taille du dépôt est aussi à prendre en compte, car les équipements ne vont pas être les mêmes partout. Ainsi, l'utilisation de transpalettes, manuels ou électriques par exemple, est à considérer au cours de l'évaluation. ●

CÔTÉ EXPO | Rien à signaler



La mise en place d'une expo et son renouvellement ne pourront laisser apparaître de critères de pénibilité, à moins d'en changer trois fois par jour. Pas de postures pénibles ni de port de charges à outrance. La seule difficulté réside, là encore, dans l'évaluation des salariés polyvalents qui vont, d'une part, s'occuper de l'expo mais, par ailleurs, effectuer d'autres tâches qui peuvent être soumises à des critères de pénibilité. Concernant les postures pénibles, le seuil réglementaire place la barre assez haut avec au moins 900 heures par an d'une posture impliquant le maintien des bras en l'air à une hauteur située au-dessus des épaules, de positions accroupi-

ou à genoux, de positions du torse en torsion à 30 degrés ou fléchi à 45 degrés. Par contre, il est vraisemblable que pour aller toujours plus loin dans le sens de la prévention, les négoce aient intérêt à renforcer les formations "gestes et postures" de leurs employés en rappelant également l'importance du port des EPI. Il convient également de bien différencier les risques selon les matériaux mis en exposition. Il est bien évident qu'un employé d'un négoce spécialisé en carrelage va avoir des charges plus importantes à soulever qu'un employé d'un négoce de matériel électrique. Il est donc important d'avoir une approche vraiment personnalisée. ●

CÔTÉ COUR | Des risques mais pas de certitudes

Indiscutablement, c'est du côté cour qu'il y a le plus de chance d'identifier des salariés soumis à la pénibilité. Port de charges, manutention de matériaux plus ou moins lourds tout au long de la journée et de l'année. Mais là encore, les négociants restent perplexes quant à leur capacité à pouvoir évaluer correctement le niveau de pénibilité. La raison principale : une bonne partie de ces manutentions se fait à l'aide de machines, d'où la difficulté de quantifier en heures le temps passé par les employés au port manuel de charges. Une évaluation qui demande donc beaucoup de précision et d'attention afin de pouvoir réellement se rendre compte s'il y a pénibilité ou pas. Le critère de pénibilité pris en compte concerne uniquement les manutentions manuelles de charges, c'est-à-dire toute opération de transport ou de soutien d'une charge, dont le levage, la pose, la poussée, la traction, le

port ou le déplacement, qui exige l'effort physique d'un ou de plusieurs travailleurs (article R 4541-2 du Code du travail). À ce titre, le seuil réglementaire est :

- Au moins 600 heures par an : lever ou porter de charge unitaire de 15 kg ; pousser ou tirer de charge unitaire de 250 kg ; déplacement du travailleur avec la charge ou prise de la charge au sol ou à une hauteur située au-dessus des épaules de charge unitaire de 10 kg.
- Au moins 120 jours par an : cumul de manutentions de charges (7,5 tonnes cumulées par jour).

Les chauffeurs sont aussi, bien évidemment, soumis à ces critères, d'autant qu'ils peuvent en plus être concernés par le travail de nuit. Une vigilance accrue doit donc être portée sur ce poste de travail qui cumule plusieurs critères de pénibilité. Reste à les pondérer par rapport au temps d'exposition. ●



CÔTÉ LS | Pas de risques réels a priori

Manutention, postures pénibles sont le lot quotidien d'un employé de libre-service ; mais encore une fois les seuils étant assez haut au niveau réglementaire, il est peu probable que des critères de pénibilité soient attribués à ce poste de travail dans le négoce. D'autant qu'un tel employé n'est pas confronté, par exemple, au travail de nuit qui pourrait être est un facteur de pénibilité supplémentaire à pren-

dre en compte. Là encore, un gros travail de prévention et de formation aux gestes et postures doit toutefois être entrepris car même si par rapport aux seuils retenus, la pénibilité ne sera pas évidente à démontrer, il est important de prendre aussi en compte l'environnement (éclairage, bruit...) autour du LS pour assurer aux employés des conditions de travail agréables. ●



Vite!

SUR LE WEB

Sika favorise les appels d'offres



Didactique et ludique, le site sikaconcept.fr regroupe l'ensemble des informations nécessaires à l'élaboration des cahiers des charges permettant de répondre aux appels d'offres. Il propose une double entrée à travers deux grandes rubriques. D'une part, "Votre projet" distingue les différents types de bâtiments et ouvrages. Pour chacune des destinations, des solutions sont proposées par typologie de travaux.

D'autre part, "Les différents lots" recense les lots proposés sur un projet, et liste les solutions les plus adaptées pour chacun, à savoir : gros œuvre et structure, cuvelage, fondations et travaux souterrains, toitures et étanchéité, sols, façades et balcons, voiries ou encore ouvrages hydrauliques. Pour chacune des solutions trouvées, l'expert peut consulter les descriptifs et les caractéristiques techniques et télécharger les notices techniques et DOP.

PRODUCTION DOUBLAGE

Siniat vise le million



Pendant l'été, en présence du maire de la commune de Saint-Loubès (Gironde), Siniat inaugurait son nouvel atelier de doublage. D'une superficie de 3 000 m², il offre une capacité de production d'un million de m² de plaques par an. Créé en 1990, le site emploie désormais une centaine de personnes et possède une capacité de 22 millions de m² de plaques par an.

GARANTIE

Soprema double la mise

Le spécialiste de l'étanchéité croit en la qualité de ses systèmes haute performance puisque le groupe vient de lancer une garantie de 20 ans sur cinq de ses systèmes d'étanchéité.

Baptisé 10+10 Sopremium, ce nouvel engagement a été rendu possible par la définition d'une nouvelle classe de poinçonnement "I6" sur les complexes d'étanchéité (voir encadré). La garantie s'applique aux membranes d'étanchéité bitumeuses mais aussi aux revêtements d'étanchéité de relevés sous avis

technique (DTA). Elle se présente comme une garantie "Éco-Logique" : la durabilité d'un produit ne résulte pas uniquement des qualités données par le fabricant, mais dépend également de l'implication éco-responsable de tous les acteurs qui le prescrivent, le mettent en œuvre et l'utilisent.

Garantie étendue sous conditions

S'adressant exclusivement aux maîtres d'ouvrage, elle s'applique en cas de défaut des membranes d'étanchéité des parties courantes ou des relevés



d'étanchéité rendant l'ouvrage impropre à son utilisation. Soprema fournira alors gratuitement le matériau de remplacement et prendra en charge les frais de mise en œuvre. Néanmoins, ces modalités de prise en charge sont soumises aux conditions suivantes : faire appel à un applicateur agréé, veill-

er au respect des règles de l'art et à la bonne terminaison des travaux permettant une réception sans réserve. Il est également requis d'entretenir régulièrement les ouvrages réalisés et d'informer rapidement le fabricant en cas de dommages susceptibles de rentrer dans la garantie. ● M. W.

R&D

Une résistance accrue

Pour passer d'une garantie de 10 à 20 ans, le fabricant a défini une nouvelle classe d'indentation appelée I6, liée à la durabilité du complexe d'étanchéité. Fruit des services R&D du Groupe, ce niveau atteste une amélioration de 20% de la résistance au poinçonnement statique et de 25% de la résistance au poinçonnement dynamique. Pour atteindre un classement I6, le complexe d'étanchéité doit présenter un résultat d'essai statique supérieur ou égal à 30 kg et un résultat d'essai dynamique supérieur ou égal à 25 joules.

ACCESSOIRES

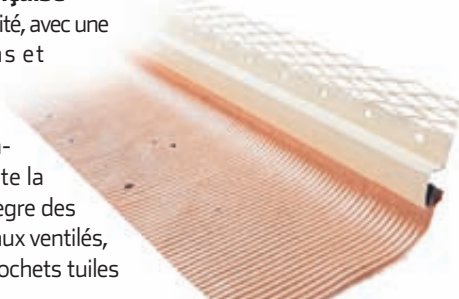
Imerys toiture lance sa gamme Tectys

Suite au récent rachat de la société Profimo, Imerys Toiture n'a pas tardé à présenter une nouvelle gamme d'accessoires techniques qui assure l'ensemble des fonctions de la toiture. Tectys, c'est son nom, comprend plus de 800 produits, la gamme la plus large du marché, commente le fabricant.

Fabrication française

Au menu, l'étanchéité, avec une gamme de solins et d'abergements et la finition via une offre de bandes façonnées. S'y ajoute la ventilation qui intègre des closoirs et des liteaux ventilés, sans oublier les crochets tuiles

dans le domaine de la fixation. Avec la largeur de ces 8 gammes de produits, chaque accessoire s'adapte à tous les types de tuiles, de la tuile plate aux tuiles fortement galbées, pour parfaire les toitures en neuf comme en rénovation. Tous ces produits, utilisant des matières premières normées, sont de fabrication française. ● M. W.



BLOCS COFFRANTS ISOLANTS

Euromac 2 disponible chez Point.P

Jusqu'à présent, le grand spécialiste du bloc coffrant isolant s'était fait connaître par la vente en direct. Si cette formule a permis à l'entreprise de grandir, elle souhaite aujourd'hui s'ouvrir d'autres perspectives. Ce que devrait lui permettre l'accord de référencement national qu'elle vient de signer avec Point.P pour une commercialisation de sa gamme dans les points de vente qui débute ce mois-ci. Pour Euromac 2, c'est une nouvelle page qui s'écrit et qui passe par la structuration d'outils de communication et d'information dédiés, et la présence d'une partie du dispositif commercial auprès du négoce. Deux nécessités pour accompagner les distributeurs sur ce marché prometteur mais très technique que sont la maison positive et passive. Un marché encore qualifié de niche, mais qui intéresse de plus en plus de monde, parmi



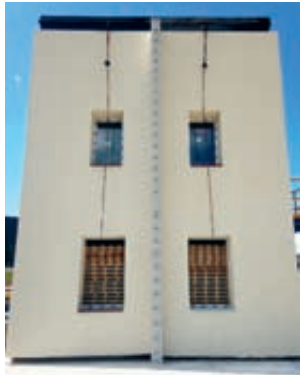
les bailleurs sociaux et les collectivités locales notamment. Pour Michel Kratz, président d'Euromac 2, « nous sommes dans une année charnière pour notre société mais aussi pour l'ensemble des acteurs de la construction. Aujourd'hui, nos solutions ont fait leurs preuves à travers 1 000 chantiers réalisés chaque année, et notre entreprise a gagné en maturité sur la connaissance du marché et de nos clients et donc sur l'accompagnement technique et commercial ». ● M.-L. B.

SYSTÈME ITE

Une solution Weber moins chère et aussi sûre

Suite à la parution récente du guide de préconisations édité par l'Afipeb, le Sipev et le SNMI (voir Zepros Bati n°37 page 32), sur le comportement des ITE sous enduit, Weber a voulu aller plus loin en ce qui concerne la règle qui veut qu'une isolation PSE soit complétée par un bandeau "coupe-feu" en laine de roche entre deux étages.

Pour son système weber.therm XM PSE, avec enduit hydraulique de 5 mm, le fabricant a fait réaliser, en avril dernier, un essai Lepir2 avec une configuration différente de celle du guide de préconisations. Weber confirme ainsi que sa solution, au cœur de son offre, vient d'obtenir une appréciation du laboratoire Efectis attestant que la mise en place d'une bande coupe-feu tous les deux étages satisfait aux exigences de l'IT 249, et cela pour une épaisseur d'isolant pouvant aller jusqu'à 300 mm d'épaisseur quelle que soit la finition choisie.



Ce dispositif se traduit par une amélioration de la productivité et de la compétitivité du système, sans sacrifier la sécurité. Il permet la mise en œuvre d'une seule bande de laine de roche sur deux (avec collage, chevillage et armature de la bande). On estime à 20 € par mètre linéaire le surcoût fourni/posé de mise en place de la protection, soit environ 4 000 € et 5 journées de travail pour une façade de 1 200 m². ● M. W.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Un béton plus écologique

La dernière journée Expertise & Construction organisée par le Cerib, a abordé un domaine de recherche qui permettrait d'accélérer le durcissement des liants à base de laitier granulé moulu de haut-fourneau pour l'industrie du béton, à travers une synergie entre les activations chimiques et thermiques. Ceci afin de réduire l'impact environnemental des produits préfabriqués en maintenant une performance mécanique élevée et industriellement viable.

L'activation par voie chimique des laitiers seuls (un liant sans ciment Portland) ou en pré-

sence de ciment Portland (à 50 % dans le liant) a été l'objet principal des travaux expérimentaux. L'activation alcaline des bétons à base de laitier pour seul liant est prometteuse et devra faire l'objet d'investigations complémentaires.

Ces solutions sont, sur plusieurs points, plus avantageuses que la référence à base de ciment Portland et se réalisent dans des conditions d'activation chimique et/ou thermique qui respectent les recommandations déjà connues en matière de durabilité. ● M. W.

PORTES OUVERTES

Bio'bric soigne les pros

Dans la continuité du jeu concours L'Esprit d'Équipe, Bouyer Leroux terre cuite a réuni plusieurs centaines de clients et de prospects de la marque Bio'bric lors de trois événements au début de l'été, à La Séguinière (49), siège social de l'entreprise, à Mably (42) et à Gironde-sur-Dropt (33). Au programme : formations techniques sur les produits et les nouveautés, visites d'usine et animations festives sur le thème de l'Euro 2016.

GRAF ASSAINISSEMENT NON COLLECTIF
LA RÉFÉRENCE POUR LES PROFESSIONNELS

MICRO-STATION D'ÉPURATION EASYONE
La révolution de l'ANC

INNOVATION
BATIMAT
L'ÉVALUÉ
2015

- PAS DE VENTILATION SECONDAIRE À POSER SUR LE TOIT
- POSE SOUS VOIRIE OU DANS LA NAPPE PHRÉATIQUE POSSIBLE
- 1 SEULE CUVE AVEC 1 SEULE CHAMBRE DE TRAITEMENT JUSQU'À 80 EH
- PAS D'ÉLECTRICITÉ DANS LA CUVE
- DISPONIBLE DE 5 À 200 EH
- ASSISTANCE TECHNIQUE INCLUSE

FILIÈRE COMPACTE BIOMATIC
Une filière complète 100% GRAF

- IDÉAL POUR LES RÉSIDENCES SECONDAIRES
- POSE FACILITÉE GRÂCE AUX REHAUSSES TELESCOPIQUES
- FAIBLE EMPRISE AU SOL
- AUCUNE CONSOMMATION D'ÉNERGIE
- ÉLIGIBLE À L'ÉCO-PRÊT À TAUX ZÉRO
- FILTRE COMPACT BIOMATIC DISPONIBLE POUR 6 ET 12 EH

ASSISES DE
L'ANC

GRAF
STAND 32

www.graf.fr

Vite!

RÉSEAU

Ouvertures en série chez Tryba



En ouvrant 18 nouveaux Espace Conseil sur l'ensemble du territoire, le spécialiste de la rénovation des baies affiche « un fort développement » sur le 1^{er} semestre, supérieur aux objectifs que la direction s'était fixés début 2016. Actuellement, le réseau s'appuie sur plus de 180 concessionnaires pour un peu plus de 300 magasins.

SALON

France Fermetures dévoile tout



Après avoir « profondément » modifié son image de marque début 2016, le fabricant dévoilera à EquipBaie (15-18 novembre 2016, à Paris), sur son stand conçu dans un esprit loft, la refonte de son site internet et de son espace réservé aux professionnels, avec de tout nouveaux configurateurs. Parmi ses innovations exposées : la personnalisation de ses systèmes, telle la nouvelle finition chêne dorée sur sa lame alu double paroi Caliso (en photo), éligible au CITE.

CROISSANCE

Quatre nouveaux "Monsieur Store"

Au cours du 1^{er} semestre, le réseau de poseurs de systèmes de fermeture et de protection solaire a inauguré 4 nouvelles agences : à Arnouville (95), à Dunkerque (59) où la région recense maintenant 4 points de vente, à Caen (14) et à Grenoble (38) sur la ZI de Comboire où un magasin plus fonctionnel a ouvert à la rentrée.

CONVERGENCE

Pour les métiers de la baie, l'union fait la force

C'est officiel depuis mi-septembre. Tout juste deux mois avant l'ouverture de la 15^e édition d'EquipBaie, le Pôle Fenêtre de la FFB a annoncé l'arrivée d'un 6^e syndicat professionnel : l'Union des fabricants de menuiseries extérieures (UFME). Dans un contexte économique toujours compliqué pour le secteur, il y avait sans doute urgence à parler d'une même voix.

« Longuement réfléchi, ce rapprochement s'inscrit en cohérence avec les perspectives et les objectifs des différentes organisations* et permettra de délivrer un message unique de la filière », ont expliqué fin septembre les six organisations professionnelles dans un communiqué commun. Si ce ralliement au pôle Fenêtre de la FFB est récent, Patrick Bouvet – le président réélu fin octobre 2015 à la tête de l'UFME pour un second mandat – rappelait régulièrement que ce



Les 4 représentants des différentes fédérations professionnelles étaient présents pour l'ultime conférence de presse EquipBaie – MétalExpo.

« rapprochement » figure de longue date parmi ses priorités afin de « poursuivre la mise en place d'un relationnel fort avec les organisations professionnelles de la baie [FFB et pôle Fenêtre, Snep**...] ».

Intérêts communs

D'ailleurs, le pôle Fenêtre-FFB observe que « depuis de nombreux mois, les organisations professionnelles travaillent de concert sur plusieurs dossiers importants pour la filière ». Comme, notamment, la reconnaissance des dé-

marches Qualité produit dans le cadre des qualifications Qualibat RGE, les réglementations techniques (révision de la RT sur l'existant, règles de calcul Th-Bat des performances produits), la révision en cours du NF DTU 36.5

(mise en œuvre des fenêtres et portes extérieures), la rédaction de guides et brochures professionnelles, ainsi que la conception d'un dictionnaire relatif au BIM pour les parois vitrées.

Fenêtres, façades vitrées, vérandas, vitrages, fermetures et stores : désormais toute la filière parle à l'unisson à la veille d'EquipBaie et MétalExpo où 340 exposants seront présents. Un record pour ces salons. ● S. V.

* FFPV (verre), SNFA (menuiseries extérieures en alu), SNFPSPA (fermetures, protection solaire), UM-FFB (métallerie) et UMB-FFB (menuiseries bois) – ** Syndicat national de l'extrusion plastique

STRATÉGIE

Groupe ISB en avance sur ses temps de passage



Le président Pierre Gautron (à g.) et Sébastien Levez, directeur commercial, marketing et développement.

Un peu plus d'un an après sa prise d'indépendance, le Groupe ISB et ses quatre entités (Silverwood, Sinbpla, Carib et James) se portent bien mieux que prévu. « Nous avons un an d'avance en termes de résultat, de cash et de remboursement », a indiqué Pierre Gautron, le président du groupe. ISB a ainsi dégagé un résultat positif dès son premier exercice. Côté chiffre d'affaires, la progression est de 2 %, à 222 M€, « dans un marché difficile » et dans un contexte de baisse des prix des produits d'importation. Les volumes sont, eux, en croissance de 6 %, soit 50 000 m³ supplémentaires. Le groupe a, dans cette dynamique positive, poussé ses investissements à 5 M€ au lieu des

3 prévus. Il a ainsi consacré 1 M€ à la création d'une nouvelle agence Sinbpla de 4 800 m² à Honfleur qui vise, à terme, les 15 M€ de CA. ISB dispose désormais de 10 000 m² couverts sur son hub de Honfleur. Le groupe va, par ailleurs, racheter, pour 2 M€, le site de Moulton dont il était locataire. Il y a investi 1 M€ pour doubler la capacité de la chaîne de rabotage.

En avance sur ses prévisions, le leader français des produits et solutions bois va accélérer sur son plan stratégique. Le déploiement sur l'est de la France est prévu sur les deux années à venir tandis que la croissance en Europe se fera à horizon 3-4 ans, avec un objectif de 30 M€ de CA à l'export d'ici à 5 ans. ● T. Goussin

SUR LE WEB

France Poutres plus proche des pros

Facile d'accès, ergonomique, multipliant illustrations, photos, schémas et démonstrations par l'exemple, www.france-poutres.com a été conçu à l'image de l'entreprise dans l'univers des solutions bois et de la poutre en "I". En cohérence avec la nouvelle identité visuelle de la société, ce nouveau site favorise un accès rapide et optimal à une information adaptée vers ses utilisateurs,

négoce, bureaux d'études, architectes et charpentiers.

« Ce site marque notre volonté de positionner France Poutres comme un acteur du travailler ensemble », indique Olivier Chapeau, président de la société. Et d'ajouter : « Facilitateur en construction bois, nous proposons des kits structurels bois, solutions associant à nos poutres en "I" tout autre élément constructif bois. Nous assurons un service d'accompagnement personnalisé ».

Outre la présentation des gammes complètes de produits et de services, le site propose en téléchargement des sections de poutres prédessinées sous Cadword et Sketchup, permettant aux clients d'intégrer à leur plan d'exécution des éléments adaptés à leur cahier des charges. ● M. W.



CONQUÊTE

Lancement à grande échelle pour la Condens 9000i

Avant-première au salon Interclima, roadshow du printemps, Bosch Thermo ne ménage pas ses efforts pour présenter sa nouvelle pépite dans le domaine de la chaudière murale gaz : la Condens 9000i. Nous vous en avons déjà parlé, mais le fabricant a bien orchestré le lancement en distillant les informations pour susciter l'intérêt des installateurs, mais également celui du grand public. Car c'est avéré. Si Bosch est connu et reconnu pour l'électronique, l'outillage électroportatif et l'électroménager, la notoriété lui fait encore défaut dans le domaine du chauffage. C'est une des raisons du déploiement massif de communication pour installer la 9000i dans la prochaine "shopping list" des particuliers qui envisagent le remplacement de leur générateur à court et moyen terme. Il faut dire que le fabricant joue gros puisqu'il a massivement investi dans cette toute nouvelle génération de chaudières qui sera la plateforme maîtresse des produits du groupe (Bosch et e.l.m. Leblanc) jusqu'en 2019.

Communication inédite

Rendez-vous compte : le dispositif grand public prévoit une campagne 100 % digitale s'appuyant



Commercialisée le 1^{er} octobre en finition noire, la 9000i sera disponible en blanc à partir de janvier 2017.

sur un site internet dédié (www.galerie-bosch.fr), une web série décalée intitulée "Chaud devant" et la création d'une page Facebook intitulée @BoschChauffageConfort.

Du côté des pros, le soutien au lancement est moins "spectaculaire" mais tout aussi efficace : offre de mise en stock pour les négoceurs, promotion pour les installateurs (régulation connectée

offerte*), documentations, campagne d'information web, localisation des installateurs partenaires sur le site grand public... Tout a été pensé pour assurer le succès.

Si cette commercialisation fait l'objet de tels moyens, c'est aussi parce que le produit se positionne sur le segment premium. En effet, affichée à partir de 3 200 € HT (prix public conseillé) pour la

version chauffage simple 20 kW, et frôlant les 5 000 € pour la configuration colonne intégrant un ballon ECS, c'est la cible CSP++ supérieure à 35 ans qui est clairement visée.

Au niveau industriel, il n'est pas simple de faire beau tout en restant pratique. Ce défi a été relevé avec succès puisque cette nouvelle plateforme technique autorise un gain de temps d'installation de 30 % par rapport à une chaudière standard.

5 vis pour l'inspection

Les raccordements électriques sont facilement identifiables grâce à des codes couleur et accessibles par l'avant. L'interface tactile, ergonomique et fonctionnelle, assure par ailleurs une mise en service et un réglage rapides. À noter : la régulation dissociée CW400 (en option) se clipse derrière l'écran tactile (porte de rabat) et facilite la mise en service à l'aide du paramétrage automatique. Enfin, côté entretien, les principaux organes qui doivent être inspectés chaque année (brûleur, condenseur, bloc gaz) sont démontables avec 5 vis seulement. ● M. Wast

* Demandez les conditions auprès de votre revendeur

BASE DE DONNÉES

BIM tous azimuts pour les solutions Aldes

C'était en novembre 2015... Le grand spécialiste de la ventilation et de la qualité de l'air intérieur présentait une plateforme de téléchargement d'objets 3D intelligents : Aldes CAD Library. L'objectif était d'accompagner les professionnels et les bureaux d'études dans l'utilisation du BIM.

Le premier bilan 10 mois après ce lancement est plus qu'encourageant : à ce jour, la plateforme a déjà enregistré environ

30 000 connexions et plus de 2 500 téléchargements.

Fort de ce succès, le fabricant enrichit la base de données en mettant à disposition les objets 3D intelligents de plus de 100 familles de produits Aldes. Ils sont proposés aux formats Revit™, dwg 3D et dxf 2D. Le catalogue, représentant environ 150 familles de produits, sera disponible en objets 3D, dans son intégralité, en fin d'année 2017.



Tous les objets (équipements, accessoires...) proposés par Aldes CAD Library ont été testés et validés. Et chaque nouveau produit

sera disponible et actualisé tout au long de sa durée de vie. Toutes les infos sur <http://cad.aldes.com> ● M. W.

Vite!

CHARTE

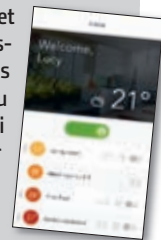
Atlantic au top du service

La marque s'engage à accompagner ses clients, prescripteurs, distributeurs, installateurs, dans l'élaboration de leur projet et à respecter les 8 engagements de sa charte de services. Ce dispositif inclut notamment une offre de formations, des services avant et après-vente, une assistance technique experte, un suivi de commandes et de livraisons optimisé, une aide à la mise en service et un service de garantie et de pièces détachées. La dernière enquête annonce que 95 % des clients sont satisfaits des services Atlantic.

APPLI

Les PAC Hitachi sous contrôle

Hi-Kumo permet le pilotage à distance des pompes à chaleur air/air du fabricant. Celui-ci peut s'effectuer dans ou à l'extérieur de l'habitation et peut concerner jusqu'à 10 unités intérieures. Après une mise en service très facile, l'utilisateur paramètre son application et renomme les unités en fonction des pièces où elles se trouvent. Ensuite, il a accès à toutes les fonctions : marche/arrêt, changement de mode, modification des températures, programmation hebdomadaire, affichage des alarmes... Disponible gratuitement pour Apple et Android.



F-GAS

Le Solstice N40 réussit ses tests

Appelé aussi R-448A, ce nouveau fluide frigorigène développé par Honeywell a été testé pendant 14 ans dans une importante chaîne de supermarchés au Royaume-Uni. En plus d'une réduction de la facture énergétique de plus de 10 %, ces essais ont montré que seuls des réglages minimes étaient nécessaires pour adapter ce nouveau fluide aux systèmes existants utilisant le R404A et que les conditions de fonctionnement, comme les températures de reflux, respectaient parfaitement les exigences strictes des fabricants de compresseurs.

Vite!

SPOT LED

Conçu pour les plafonds minces

Étanche à l'air, le mPro, d'Aurora, peut être installé dans les logements BBC comme dans les pièces d'eau. Recouvrable d'isolants roulés, soufflés ou projetés, il existe en 3000k et 4000k et offre un très haut rendement : jusqu'à 660 lm pour seulement 7 W consommés. Facile à installer, il dispose d'un driver détachable de la source lumineuse par simple pression. Il devient ainsi plus compact et peut être installé dans les plafonds minces jusqu'à 47 mm. À noter : le diamètre en version fixe est de 65-72 mm, soit la même dimension que le boîtier des interrupteurs électriques.



COMMUNAUTÉ

Le Testo blog

Organisée autour de différents onglets (actualité, aide, portraits et liens utiles) et de vidéos tutoriels, la plateforme a pour but de fournir un contenu riche sur la mesure dans les secteurs de l'alimentaire, le Bâtiment et la santé, identifiables grâce à des pictogrammes de différentes couleurs. Le site souhaite fédérer un réseau de professionnels dans lequel chacun est libre de s'exprimer sur un sujet qui le passionne. En parallèle, la société a ouvert des pages Facebook, Google+, Twitter et LinkedIn, afin de créer une véritable communauté autour de la mesure.

DOCUMENTATION

Focus sur les réseaux souterrains

"Travaux à proximité des réseaux - Nouvelle réglementation, nouvelles procédures DT-DIC" est un fascicule de 8 pages qui livre les principales clés de compréhension des textes législatifs se rapportant aux travaux à proximité des réseaux souterrains : définition des acteurs concernés, tableau synthétique des nouvelles réglementations... Les professionnels y retrouveront aussi un résumé des 9 grandes étapes d'un projet et les réponses aux questions les plus fréquemment posées.

LUMINAIRE CONNECTÉ

Lucibel en pole position

« C'est plus de la science-fiction, l'accès à internet par la lumière est désormais rendu possible pour tous », s'est félicité Frédéric Granotier, président fondateur de Lucibel. Après un premier prototype dévoilé l'an passé, la société française, spécialiste en éclairage Led, a présenté sa nouvelle solution Lifi, aux dimensions réduites et aux performances multipliées par quatre. Frein au lancement du projet, la taille du récepteur a été divisée par cinq et s'apparente désormais à une "grosse" clé USB. De plus, la performance de connexion, grâce à une transmission bidirectionnelle, est passée de 42 Mbps en condition optimale, contre 10 en 2015. Ce luminaire, qui s'appuie sur l'oscillation de la lumière Led pour transmettre des informations, dispose de la fonction Handover. Un dispositif qui permet aux utilisateurs de passer d'un luminaire à un autre sans discontinuité de connexion. Conçu étroitement avec la société écossaise PureLifi, "Lifi by

Lucibel", c'est son nom, est compatible POE/POE+ (Power Over Ethernet) et high Power POE afin de minimiser le câblage nécessaire lors d'un montage relié au réseau. L'installation, elle, se réalise au moyen de ressorts compatibles avec la majorité des faux plafonds, assure Lucibel.

Innocuité et ultra-sécurité

Frédéric Granotier et son directeur de l'innovation, Edouard Lebrun, ont également rappelé en quoi la technologie devrait séduire le marché du BtoB. Contrairement à une borne wifi, Lifi by Lucibel ne peut pas se pirater, la connexion se réalise uniquement sous un cône lumineux. Or la sécurité des données fait partie des enjeux stratégiques de certains secteurs comme les banques ou les centres de R&D. En outre, elle n'émet pas d'ondes électromagnétiques,

un atout dans les hôpitaux, écoles, industrie..., et elle est capable de toucher jusqu'à 8 utilisateurs par points d'accès. « Nous avons reçu une certaine de commandes fermes de clients n'ayant pas encore vu le produit industrialisé », affirme Frédéric Granotier, malgré un prix "disuasif" de 2 300 € HT le kit.

En 2018, la société prévoit la conception d'une nouvelle version encore plus miniaturisée qui sera commercialisée à grande échelle, avant de s'attaquer au marché du grand public en 2019/2020. Enfin, autre révolution à venir, l'intégration du Lifi dans les smartphones des particuliers. ● A. Flepp



MISE À JOUR

Deux ans pour actualiser la norme NF C17-200

La dernière mise à jour datait de 2007, autant dire une éternité dans le monde en constante évolution réglementaire et technologique de l'élec-

tricité. Le titre de l'ancienne norme "Éclairage extérieur" et son contenu n'étaient plus adaptés aux équipements réellement installés par les professionnels.

« Son domaine d'application n'était pas exclusivement lié à l'éclairage mais, par exemple, à des carrefours à feu ou à des bornes d'accès aux zones piétonnes », détaille Christian Mousnier, président de la commission installation électrique extérieure à l'Afnor. Désormais, elle concerne de nouveaux équipements comme les infrastructures de recharge pour véhicules électriques, les coffrets permanents de prises de courant pour foires et marchés ou les fontaines à eau. Pour l'organisme de normalisation, le maillage national en bornes de recharge a nécessité une mise à jour du texte de 2007, certaines exigences propres à ces installations étant traitées dans un guide, et non pas dans une norme en tant que telle.

« Dans un souci de simplification de lecture, l'Afnor a donc rassemblé toutes les informations nécessaires à l'utilisateur (étude, mise en œuvre, contrôle) », précise Christian Mousnier.

Préconisations techniques

La nouvelle norme, en vigueur depuis le 24 septembre dernier, intègre également un ensemble de préconisations techniques pour protéger le matériel contre les surtensions ou éviter les défauts d'isolement. Adaptée à son temps, cette nouvelle version n'élude pas les spécificités des nouvelles sources d'éclairage que sont les Led. Les règles techniques concernant la sécurité des personnes, des biens et des animaux restent toutefois inchangées. ● A. F.



D'ici à la fin de l'année, les centres régionaux de l'AFE (Association française de l'éclairage) et l'Apave vont organiser des journées techniques afin d'expliquer le contenu de la norme.

OUTILLAGE ÉLECTROPORTATIF

Le marché retrouve une croissance à deux chiffres

L'activité des professionnels de l'outillage électroportatif a progressé de 12,5 %, rapporte le dernier baromètre semestriel de la Fédération des entreprises internationales de la mécanique et de l'électronique (Ficime). Les différents métiers de la Ficime ont tous progressé au cours du premier semestre 2016. En moyenne, le chiffre d'affaires a affiché une hausse de 17,5 %. Soutenu par le dispositif de suramortissement de la loi Macron, le secteur des matériels de BTP et manutention a fortement progressé en valeur, de plus de 30 %.

Tout comme celui des moteurs industriels qui a observé un bond de 20 %. À des niveaux moindres, le secteur des machines d'emballage et de process est en hausse de 4 %, et celui de l'électronique professionnelle de 1,5 %. A contrario, l'espace vert professionnel a, quant à lui, souffert de la météo et du manque d'investissement des collectivités locales (-5 %), souligne la Ficime.

Prévisions optimistes

Point encourageant, le niveau des commandes est reparti à la hausse dans l'ensemble des mé-

tiers, ce qui permet d'envisager une deuxième partie d'année sur un bon rythme. L'activité devrait progresser à nouveau, globalement, de 7 % au cours du prochain semestre. La fédération prévoit une hausse de 8 % du chiffre d'affaires dans le secteur des matériels de BTP et manutention. L'activité dans le secteur de l'outillage électroportatif et espaces verts devrait, de son côté, enchaîner avec une croissance d'environ 5 %.

« Ces bons chiffres laissent aussi augurer une amélioration de fond des fondamentaux de nos secteurs et plus globalement de la conjoncture pour les entreprises en France », a déclaré Alain Rosaz, président de la Ficime. ● A. Flepp



Alain Rosaz, le président de la Ficime, voit dans les bons chiffres du 1^{er} semestre l'indice d'une amélioration de fond pour le secteur.

TESTS PRODUITS

Bosch prend l'avis des artisans



Bosch aime donner la parole à ses clients. Après un lancement réussi en Allemagne (350 candidatures enregistrées), la campagne #builtwithBosh débarque en France et sur les réseaux sociaux. L'objectif : promouvoir les connaissances, le savoir-faire et les avis des artisans. L'opération propose donc de tester gratuitement et en exclusivité les nouveaux produits de la division professionnelle, mais aussi de partager et d'échanger sur cette expérience, via la page Facebook de Bosch Professional France (10 000 fans). Menée depuis plusieurs mois, la cam-

pagne débutera par le test de la nouvelle perceuse visseuse sans-fil, GSR 18 VE-EC Professional. Pour y participer, les candidats doivent posséder un compte Facebook, partager un commentaire (vidéo et photo) et déposer leur candidature sur bosch-professional.com/builtwithbosch.

Parmi tous les candidats, Bosch Professional France tirera au sort 10 gagnants qui recevront chacun un "kit induction 2,5 Ah", composé d'une GSR 10,8 V-EC, d'une GDR 10,8 V-EC, de deux batteries 2,5 Ah induction. ● A. F.

AUTONOMIE

Une batterie 9 Ah chez Milwaukee

Avec sa nouvelle batterie 9,0 Ah, Milwaukee montre une fois de plus ses gros muscles. Ce nouvel ampérage garantit aux professionnels un gain de productivité significatif sur les chantiers grâce à une amplitude optimisée du temps de travail par charge. Seulement 85 minutes sont nécessaires pour une recharge complète de la batterie avec son chargeur rapide.

Autonomie multipliée par 5

Son système de régulation de température réduit de 60 % les effets de surchauffe, permettant ainsi de travailler dans des conditions extrêmes de température, de -20 °C à +50 °C. Elle dispose d'un témoin de charge afin d'anticiper au maximum les mauvaises surprises sur le chantier. Grâce à son flux

constant et son autonomie accrue, elle augmente les performances des outils les plus énergivores, tels que meuleuses, marteaux perforateurs ou luminaires Led de chantier, et facilite ainsi les travaux intenses qui nécessitent un gros débit de puissance.

La combinaison de la batterie 9,0 Ah avec le moteur et l'électronique avancée du système M18 Fuel™ permet d'atteindre des niveaux de performances jamais égalés : ces outils voient leur puissance doublée par rapport à la batterie 5,0 Ah et leur autonomie multipliée par 5. ● A. F.



Vite !

PERFORATEUR BURINEUR TE 3, tout en un !



Équipé d'un moteur 850 W, le TE 3 délivre une puissance constante quelles que soient les variations de courant sur la ligne. Cette perceuse filaire est idéale pour les applications de perçage sur toutes les surfaces (aussi bien avec percussion qu'avec rotation seule) en diamètre 6 à 16, et de piquage (nettoyage de tranchées, rainurage, décroûtage, dépose de carrelage, nivellement de surface de pose).

ITINÉRANCE

Recharger en roulant

Le spécialiste des aménagements de véhicules Sortimo, en collaboration avec Bosch, a développé L-Boxx, une station d'accueil pour outillage incluant un système de charge à induction. Une fois l'outil ou la batterie placé sur la station d'accueil, la charge débute aussitôt et se poursuit pendant le déplacement pour être prêt à l'emploi à l'arrivée sur le chantier. Compatible avec toutes les L-Boxx 136, ce nouvel appareil peut aussi bien s'intégrer dans les aménagements Sortimo que se fixer sur les parois du véhicule. Le raccordement s'effectue, quant à lui, via une prise allume-cigare 12 V ou une prise 230 V déjà installée dans le véhicule utilitaire.



MAINTENANCE

Trotec : inspection tout terrain

Avec la nouvelle série de vidéoscopes VSC, le fabricant propose des outils d'inspection haute définition. Spécialement conçus pour la maintenance, ils peuvent résister aux conditions difficiles du monde industriel. Le boîtier garantit l'étanchéité de l'appareil et la résistance aux chocs. La température ne sera pas non plus un obstacle : entre -10 °C et +50 °C, le fonctionnement des vidéoscopes VSC ne sera pas perturbé. Ils ont été conçus pour accéder aux endroits les plus difficiles et sombres.

Vite!

ENVIRONNEMENT

AkzoNobel recycle



Selon le site Edie.net dédié au développement durable, le fabricant néerlandais veut produire, d'ici fin 2017, environ 100 000 l de peintures à partir pots non utilisés et reconditionnés dans son usine anglaise. En 2020, ce volume pourrait être porté à 3 millions de litres. Depuis un an, 10 000 l de peintures remanufacturées auraient déjà été produits.

SOLS TEXTILES

Le négoce révisé avec l'UFTM

Récemment, le négoce en décoration Soldis, basé à Aulnay-sous-Bois (93), a accueilli deux ateliers organisés par l'Union française des tapis et moquettes (UFTM) sur « des problématiques clients récurrentes » : entretien des revêtements de sols textiles, pose et qualité de l'air. Début 2016, l'UFTM avait dévoilé une étude démontrant que « la moquette est innocente » en termes de pollution de l'air intérieur via les acariens.

STRATÉGIE

Corona Pro cible le négoce

Dans le cadre de sa stratégie Bâtiment 2016-2018, AkzoNobel a déployé une gamme dédiée spécifiquement au négoce : Corona Professionnel. Cette nouvelle ligne, volontairement courte, comporte 14 solutions (murs et plafonds, façades, portes et plinthes, bois extérieur). Dans les agences, le linéaire type s'articule autour de 2 m de peinture blanche et 1 m de base à teinter, ainsi qu'une machine à teinter. Selon le fabricant « plus de 35 % des magasins visités expriment leur intérêt, les premières agences implantées confirmant cette tendance positive ».



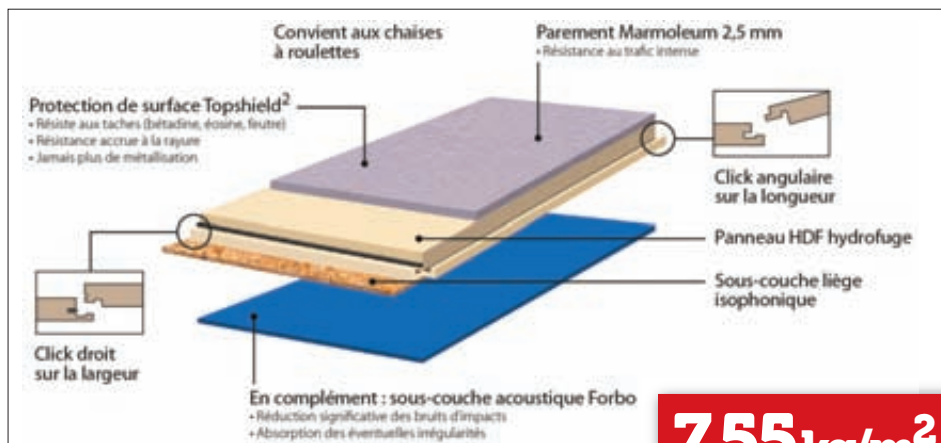
GAIN DE TEMPS

Le linoleum réinventé par Forbo

« *Tout naturel d'un linoleum révolutionnaire !* » C'est ainsi que Forbo Flooring Systems définit Marmoleum Click : sa nouvelle collection de dalles et lames linoleum clipsables acoustiques. Distinguée par le Janus des Composants & Matériaux 2016 et élue Produit du BTP 2016, cette gamme cible tant le segment de l'habitat individuel que le tertiaire (hôtels, commerces, bureaux, établissements scolaires et Ehpad).

Pose non collée

Cette année, le fabricant de revêtements de sols souples fait des systèmes en pose non collée sa « priorité ». Considérée comme « un véritable enjeu de R&D », cette technique de pose (pas d'adhésif double face) est « une formidable



Composée à 86 % de matières renouvelables (huile de lin, résines naturelles, farines de bois, pigments minéraux...), la collection bénéficie d'une pose 100 % libre pour rénover les anciens supports (100 m²/jour estimés).

avancée pour l'ensemble des acteurs de la construction, car elle supprime quasiment tous les désordres liés à la mise en œuvre », observe Bernard Delecourt, chargé du suivi des travaux de certification et de normalisation produits chez Forbo. Avant de préciser qu'« une pose plus simple ne signifie pas des pro-

duits "simplistes" ».

Si les clicks PVC (LVT clipsables), le stratifié ou le parquet proposent, dans leur grande majorité, des décors bois, la collection se présente comme une « alternative naturelle et design ». À l'attention des maîtres d'œuvre et d'ouvrage intervenant sur les mar-

7,55 kg/m²

de matériaux biosourcés; ce qui permet à Marmoleum Click d'obtenir des crédits pour le label Bâtiment Biosourcé.

chés des bureaux, commerces et dans l'hôtellerie en quête de concepts originaux, Marmoleum Click revendique « des calepinages différenciants » grâce à une variété de formats et de couleurs multiples. ● S. Vigliandi

CARNET DE TENDANCES

Une année 2017 en "Gris bleu"

Les tons bleu de Gênes (qui a donné "blue jean") ressortent des placards ! Lors de la récente présentation de ColourFutures – son carnet de tendances annuel –, Akzo Nobel a défini le bleu gris comme « couleur de l'année 2017 ». Baptisé "Gris Bleu", ce dérivé de bleu est « au cœur d'une palette de couleurs inspirantes, reflet des influences sociales et du design qui marqueront le prochain millésime », estime-t-on dans l'entourage de Helen Van Gent, directrice du Global Aesthetics Center. Autour de ce ton 2017, un camaïeu de bleus a été développé. Associé aux teintes claires de la palette de couleurs, le "Gris Bleu" évoque le raffinement, la légèreté et accroît la sensation d'espace. Pour soutenir ce lancement, l'industriel a mis en ligne le ColourFutures 2017 sur sa chaîne YouTube et créé deux comptes Twitter (#DenimDrift and #CF7).



En harmonie avec des teintes plus sombres, le "Gris Bleu" crée une atmosphère plus intense, plus typée et source d'émotions fortes.

Néanmoins, selon David Menko, le directeur marketing des peintures décoratives d'AkzoNobel, « différentes études font apparaître un manque de confiance des consommateurs en matière de décoration. 40 % d'entre eux sont même en recherche active d'inspiration ». Alors, ce "Gris Bleu" fera-t-il mouche ? ● S. V.

PARTENARIAT

Jean Nouvel signe chez Bolon

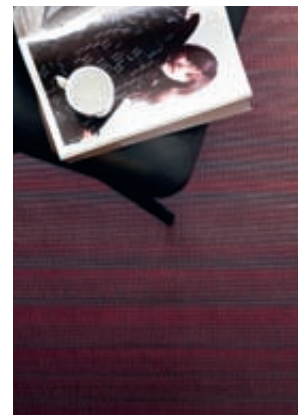
Baptisée "Bolon by Jean Nouvel", une nouvelle collection décline un « concept à forte dimension architecturale qui s'exprime dans les six nouvelles couleurs spécialement conçues », souligne le fabricant. Autre revendication mise en avant par la marque : « elle se démarque des collections de designers ». Comment ? « Cette collection architecturale est clairement née d'une réflexion sur la spatialité. Le résultat est un revêtement de sol à effet texturé, comme tissé main, à partir d'un tissage vinyle dans des combinaisons de noir, gris, rouge et bleu. Il amplifie la géométrie spatiale, rendant possible l'expérimentation de nouvelles configurations et circulation à travers l'espace », répond-on chez Bolon.

D'ailleurs, dans le cadre d'une rétrospective sur Jean Nouvel au Musée des Arts décoratifs de Paris (du 27 octobre 2016 au 12 fé-

vrier 2017), le fabricant présente, en avant-première, cette nouvelle collection.

En France en 2017

En France, l'offre ne sera officiellement commercialisée – via le réseau de poseurs et distributeurs agréés de la marque – qu'en février 2017 après son lancement sur la Stockholm Furniture & Light Fair ; le "Maison & Objet" suédois. ● S. V.



PRÉPAREZ L'HIVER

AVEC LES POMPES DE RELEVAGE DE CONDENSATS DE CHAUDIÈRES !



SANICONDENS®ECO

- Un format compact et ultra-performante
- Pour chaudières à gaz



SANICONDENS®PRO

- La pompe avec cuve grande capacité
- Pour chaudières à gaz



SANICONDENS®BEST

- Neutralisateur inclus
- Pour chaudière à gaz ou à fioul

SFA, LEADER MONDIAL DES SOLUTIONS DE RELEVAGE POUR ÉVACUER LES CONDENSATS ACIDES DES CHAUDIÈRES À CONDENSATION EN TOUTE SÉCURITÉ.



Conséquence directe de l'entrée en vigueur de la nouvelle directive ERP, les chaudières à condensation ont été généralisées en France, depuis le 26 Septembre 2015.

SFA
www.sfa.fr

SANITAIRE-CHAUFFAGE

Désembouage : le pouvoir des champs magnétiques



Bête noire des circuits de chauffage et d'eau chaude, les débris magnétiques en suspension peuvent endommager ou bloquer le bon fonctionnement des installations. Après l'Italie fin septembre, Sentinel Performance Solutions commercialise, courant novembre, Sentinel JetFlush Filter sur le marché français.

En élargissant sa gamme, le fabricant britannique propose une nouvelle génération de filtre à aimant universel. Se connectant à toutes les pompes à désembouer – dont la JetFlush Rapid de Sentinel –, cet accessoire est équipé d'un « puissant » aimant (voir encadré). En développant « un fort champ magnétique », il élimine rapidement et efficacement toutes les particules métalliques « pour les empêcher de recirculer dans l'installation ».

Entretien aisé

Acceptant des températures jusqu'à 75°C, Sentinel JetFlush Filter

FICHE PRODUIT

- **Descriptif de l'aimant** : 11 000 gauss, 400 mm de long, 475 mm de haut, 215 mm de large, 245 mm de profondeur totale, 201 cm³ et 4,95 kg.
- **Distribution** : négoce sanitaire-chauffage.
- **Prix HT conseillé** : de 425 à 515 € l'unité (pour l'installateur).
- **Aides à la vente** : ILV (documentation technique + poster) ; offre promotionnelle du 1^{er} novembre au 31 décembre 2016.

permet d'intervenir sans interrompre l'opération de désembouage ; source de gain de temps pour nettoyer les installations. Afin d'« assurer une protection optimale lors des premières phases du désembouage », le fabricant recommande d'installer ce filtre en amont de la chaudière. Tous les accessoires (tuyaux et raccords) sont fournis pour un raccordement aisé et rapide à la pompe de désembouage comme à l'installation.

À noter : l'aimant extractible du cylindre du filtre permet de « visualiser en un clin d'œil son encrassement ». Le cas échéant, le professionnel – muni de gants – peut en retirer les dépôts magnétiques qu'il fait glisser vers le bas pour les recueillir dans un récipient ad hoc. Résultat : « une installation comme neuve et pour longtemps », selon le fabricant, qui évitera les surcoûts de SAV et de maintenance. ● S. V.

Wienerberger : une brique à bancher... surdouée

Le premier briquetier mondial rebondit sur l'engouement pour la terre cuite*. Mi-octobre, sa marque Porotherm lance en négoce matériaux la GF R20. Multifonction, cette brique à bancher permet une panoplie de travaux en maçonnerie roulée : murs séparatifs, de refend porteurs, de soubassement ou de clôtures ; acrotères hauts ou bas (en béton armé) en bordure de toiture-terrasse conformément à la réglementation sismique ; meneaux en façade. Disponible en deux versions (avec cloisons ou non), cette brique rectifiée garantit « des façades terre cuite 100 % homogènes ». Selon le groupe autrichien qui vient d'investir 5 M€ dans son

usine alsacienne d'Achenheim (67), c'est le moyen d'« éviter tout risque de fissuration des enduits extérieurs » tout en améliorant le rendu esthétique.

Étanchéité améliorée

Ses caractéristiques techniques (lire encadré) et ses repères de coupe augmentent la productivité sur chantier. Pas besoin d'utiliser de lourdes bandes ou des moyens de levage : la GF R20 s'utilise comme élément coffrant ; vecteur de budget allégé pour l'entreprise. Elle limite aussi les ponts thermiques en étant associée à une planelle isolée en about de plancher de dernier niveau. Cette solution peut recevoir un isolant de 20 mm d'épaisseur entre ses cloisons externes. Cette exclusivité se veut « une véritable réponse à la problématique du pont thermique de plancher haut en présence d'un acrotère », selon le fabricant.

Last, but not least : la GF R20 Porotherm permet de réaliser une maçonnerie à joint continu grâce à ses boutisses amovibles situées sur les côtés. Conformément aux exigences des BE, l'étanchéité à l'air et l'acoustique de la maçonnerie sont ainsi améliorées. Segments ciblés : maison individuelle, bâtiments collectifs et tertiaires. ● SV

* Selon la FFTB (source : BatiÉtude), la part de marché de la brique terre cuite en France a bondi de 20,3% en 2005 à 37,4% en 2015 (volumes).

MATÉRIAUX



FICHE PRODUIT

- **Descriptif technique** : 500 mm (L) x 200 mm (l) x 299 mm (h) ; 15,5 kg/unité ; 6,6 briques/m².
- **Conditionnement** : palette de 50 unités.
- **Prix public indicatif HT** : 6,80 € l'unité.
- **Aides à la vente** : informations sur le site web et les applis Quantibric/Selectbriic + documentation + goodies (fin 2016) ; matinées Négoce ; maquette 1/1 pour montage associé avec solutions Homebriic et Citibriic + film de mise en œuvre sur Youtube (en 2017).

VENTILATION DOUBLE FLUX

"Confort adaptatif" selon Zehnder

Échangeur de chaleur breveté « au rendement accru », préchauffeur d'air extérieur "intelligent", température de l'air neuf autorégulée, qualité d'air préservée avec des filtres haute performance (F7/G4)... En commercialisant courant octobre la gamme Zehnder ComfoAir Q, l'industriel suisse évoque « une conception innovante [aux] performances énergétiques exceptionnelles » : -38 % en besoins de chauffage par rapport aux solutions classiques.

Destinée à l'individuel, au petit collectif et aux bureaux, sa technologie – fruit de plusieurs années de R&D – apporte « encore plus de confort et d'économies d'énergie dans les logements éco-conçus ». La gamme qui s'articule autour de trois appareils, couvre les besoins en débits d'air de 350, 450 et 600 m³/h. Succédant à Zehnder ComfoAir 350 et 550, son taux de récupération de chaleur est de 97 % selon la norme NF 205, et 90 % selon le standard PHI (maisons passives). Jugée « la plus silencieuse du marché » (-25 % de niveau sonore vs systèmes traditionnels), elle dispose du Flow-Control : niveaux de débits d'air neuf/vicié ajustés, diagnostic de perte de charges (rafales de vent, condensation...), etc.

"Plug & play" intuitif

Grâce au montage "réversible droite/gauche", l'installateur bénéficie d'une mise en œuvre facilitée (en 3 étapes avec l'assistant de mise en service intégré, contrôle automatique...) et flexible, même lors d'un changement de configuration du chantier. « Au total, le temps d'installation et de mise en service est réduit de 2 heures par rapport aux machines double flux traditionnelles », assure le fabricant de radiateurs et de ventilation. Via l'accès à distance sur le portail web de la marque, la maintenance de Zehnder ComfoAir Q se pilote de loin. Enfin, l'interface KNX permet d'intégrer cette solution dans un système domotique. ● SV

FICHE PRODUIT

- **Distribution** : négoce sanitaire-chauffage, électrique et écomatériaux.
- **Aides à la vente** : animations en agences, dès courant octobre, par les commerciaux de la marque (mini-stand, machine de démonstration, PLV...)
- **Supports clients** : visite d'usine et formation (à Zwolle, Hollande) avec 45 installateurs du club Installateurs Parten'Air Zehnder Ventilation ; mini-site web dédié ; vidéo de pose...



LE PLAISIR ALLIÉ À LA CONNECTIVITÉ.

Kit vidéo JP

- 1 Moniteur mains libres
 - écran LCD 7" tactile
 - Vision grand angle 170° avec zoom
- 1 Platine saillie ou encastrée
 - IP 54 et IK 08
 - Appel du portier sur smartphone en vidéo (avec JPTLIIP en option)

Gamme JP évidemment

Interphonie de sécurité résidentielle

N°1 des services Clients, Aiphone est le SEUL à garantir ses kits vidéo 5 ans.

AIPHONE®

www.aiphone.fr

L'efficacité de ses optiques fait des jaloux !

NOUVEAU Smart [3]

PLAFONNIER ÉTANCHE LED

Vasque transparente (industries et centres de stockage)

Vasque opale (commerces, ateliers de montage et laboratoires)

- Design élégant et compact
- IP66/IP69 pour les atmosphères chargées en poussière et/ou fortement humides
- Economie d'énergie jusqu'à 80%
- Performances maintenues dans le temps : 80 000 heures - L70

www.gewiss.com

GEWISS



La sélection de la rédaction

Quatre pages de nouveaux produits vous sont proposées ce mois-ci, dont 4 produits phares distingués par la rédaction. Vous en rencontrerez certains dans les allées d'Artibat.

■ CONSTRUCTION
 ■ BOIS & DÉRIVÉS
 ■ SANITAIRE-CHAUFFAGE
■ DÉCORATION
 ■ QUINCAILLERIE
 ■ ÉLECTRICITÉ

SCHLÜTER SYSTEM

ARTIBAT
Hall 2 - Stand E14

Natte thermique tempérée pour sols et murs



La simplicité de pose, la chaleur uniformément répartie

Schlüter-Ditra-Heat-TB est une solution en polypropylène de faible épaisseur présentant une structure en plots en queue-d'aronde et revêtue d'un non-tissé en face inférieure. Les rouleaux (12,5 m x 1 m) se collent au mortier sur la chape (ou un support bois ou un ancien carrelage) avant de recevoir les câbles électriques chauffants au creux des plots, puis un carrelage de toute taille. La chaleur est répartie uniformément et le système est parfaitement étanche.

Ditra-Heat-TB est facile et rapide à poser, en neuf ou en rénovation, l'opération pouvant être réalisée par un grand nombre d'artisans (plombier-chauffagiste, baigniste, carreleur, électricien...). Seul le raccordement et la mise sous tension doivent être réalisés par un professionnel habilité.

www.schlüter-systems.fr

RECTICEL INSULATION

Panneaux d'isolation en mousse rigide

Le spécialiste des panneaux isolants renforce la performance thermique de deux de ses produits rigides en mousse de polyisocyanurate revêtue sur deux faces d'un parement multicouche étanche kraft et aluminium : Eurothane Autopro SI et Eurothane BR-Bio. Ils affichent désormais un lambda de 0,022 W/mK et un R pouvant atteindre 14,5 m²K/W pour une pose en deux lits, ce qui les place parmi les panneaux les plus performants du marché. En dimensions 600 x 600 mm et 15 épaisseurs de 30 à 160 mm, ces deux produits conviennent à l'isolation des toitures terrasses béton, bois ou dérivés, avec étanchéité en membrane bitume. Ils peuvent être mis en œuvre aussi bien sur terrasses accessibles avec dalles sur plots que non accessibles sous protection lourde, photovoltaïques, ou végétalisées.



www.recticelinsulation.fr

VELUX

ARTIBAT
Hall 5 - Stand C24

Fenêtre de toit plat

Pour une intégration encore plus discrète en toiture plate ou à faible pente et un apport de lumière optimisé, Velux propose une solution inédite de fenêtre plane. Elle est constituée d'un cadre en profilés dur recouverts d'aluminium laqué et d'un verre plan trempé dont l'épaisseur de 4 mm fournit une barrière efficace au bruit en cas de pluie. Une isolation Velux très performante est intégrée au châssis afin de fournir la meilleure protection possible contre les pertes de chaleur. Elle existe en version fixe ou en version ventilée avec motorisation électrique. Elle peut aussi être complétée d'un store plissé qui diffusera une lumière plus tamisée dans la pièce. Celui-ci est actionné à distance grâce à une télécommande tactile.



La discrétion, l'atténuation sonore, le store adaptable

www.velux.be/fr

XL MAT/KDB

Écran réflecteur et isolant

Le Permopak 37 est un écran destiné à l'isolation des toitures et murs par l'extérieur, de 37 mm d'épaisseur (plus ou moins 5 mm). Ce voile respirant et à haute réflexion (faible émissivité) est aussi très résistant à la déchirure au clou (classe R3) et à l'infiltration d'eau (W1). Il est constitué de 9 couches superposées : 2 films aluminium armés perforés, 2 matelas formés chacun de 2 ouates polyester retardatrices de flamme, 2 membranes étanches HPV et un film polyester métallisé perforé. Chaque rouleau permet de couvrir 15 m² (10 m x 1,5 m) et pèse environ 10 kg. En fonction de la configuration (inclinaison du toit, lame d'air...), sa résistance thermique R est mesurée entre 0,91 et 1,66 m²K/W.

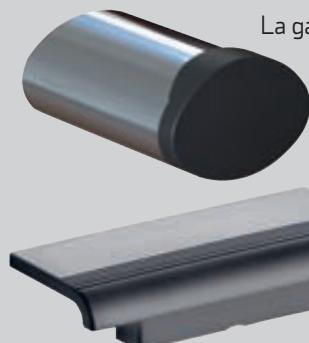


www.xlmat.com

PELLET ASC

ARTIBAT
Hall 7 - Stand B33

Accessoires de salle de bains



La gamme Arsis Evolution propose aux artisans et particuliers des accessoires destinés au confort et à la sécurité pour la salle de bains ou les toilettes. Tous les éléments qui la composent sont amovibles et interchangeables, permettant une transformation facile, rapide et sans travaux. Un atout certain pour les hôteliers, par exemple, soumis à la contrainte de mettre à tout moment à disposition des locaux sanitaires accessibles à tous. La gamme comprend notamment des sièges de douche avec accoudoirs, des barres de maintien, tablettes, accroche peignoir ou distributeur de papier toilette, tous bénéficiant d'un design travaillé et fabriqués en matériaux de qualité.

les possibilités de transformation simple et rapide

www.pellet-asc.fr/fr

MAPEI

Mortier colle pour terrasses



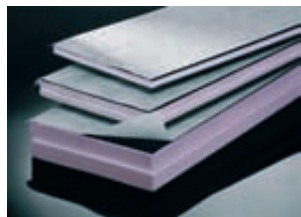
Plus particulièrement conçu pour les sols extérieurs sur support neuf ou dallage ancien, Kerafix HP Spécial Terrasse peut aussi être employé pour réaliser un dallage d'intérieur. Décliné en deux coloris (gris et beige) pour s'adapter à la majorité des revêtements extérieurs, ce Mortier colle présente une excellente résistance aux cycles gel/dégel et se prête très bien à la pose de dalles lourdes, de margelles massives ou de pierres. Il permet, en outre, des rattrapages de planéité jusqu'à 25 mm. Bénéficiant de la technologie Low Dust®, il émet peu de poussière à l'ouverture du sac et lors du versement et du malaxage. Conditionné en sac de 25 kg.

www.mapei.com

JACKON INSULATION

Solution drainante pour murs enterrés

Adapté aux milieux très humides, le panneau d'isolation par l'extérieur Jackodur Plus Jacko-drain, en polystyrène extrudé, est une solution efficace pour l'isolation et le drainage des fondations. Il est aussi économique, car il dispense de l'installation d'une nappe drainante : celle-ci est déjà contrecollée sur le panneau, recouverte d'un non-tissé filtrant débordant de 10 cm pour une meilleure protection contre les impuretés au débordement. L'ensemble présente une conductivité thermique très faible de 0,027 W/m.K et une résistance à la compression de 300 kPa. Les panneaux sont disponibles en dimensions 1265 x 630 mm et 1265 x 615 mm et en épaisseurs de 40 à 320 mm.



www.jackon-insulation.fr

POINT.P TP

Toile béton étanche



La toile béton Cimtex s'enrichit d'une nouvelle fonction pour devenir Cimtex Hydro, désormais doublée d'une géomembrane de 1,8 mm d'épaisseur, totalement imperméable et résistante aux produits chimiques, hydrocarbures notamment. Sans coulage de béton et sans remblai, cette nouvelle solution garantit gain de temps et économie puisqu'elle combine en une seule pose l'étanchéité et la protection des ouvrages de rétention/confinement. Constituée d'une matrice tridimensionnelle de fibres enrichies d'un mélange de béton sec, la toile nécessite un arrosage après positionnement pour hydrater le béton, qui atteindra ainsi 80 % de sa résistance au bout de 24 h. Deux versions sont disponibles : Cimtex Hydro 5 (rouleau de 1 m x 150 m, épaisseur 6,4 mm) et Cimtex Hydro 8 (rouleau de 1,10 m x 91 m, ép. 9,4 mm).

www.pointp-tp.fr

CELLUMAT

Blocs et planelles en béton cellulaire

Avec un lambda de 0,125 W/mK (NF), les blocs et planelles Thermoruptor permettent d'éliminer les ponts thermiques en faisant l'économie de la pose de rupteurs, particulièrement dans les nœuds constructifs comme à la transition fondations/dalle ou murs/planchers intermédiaires. Ils se posent comme une maçonnerie traditionnelle, leur faible poids et la facilité de découpe rendant l'opération aisée. Ils s'adaptent aussi très bien à la construction sur ossature bois. Le fabricant recommande sa mise en œuvre en association avec son granulats Granulège, léger, incombustible et ininflammable (classe A1), pour remplir les vides ou pour l'isolation de la dalle. Ce dernier est insensible à l'humidité, aux moisissures, aux insectes et rongeurs, et affiche un lambda de 0,065 W/mK.

www.cellumat.fr

NORILSK

Bardage bois



La gamme Lineo, en sapin du nord raboté et brossé souligne les contrastes d'ombre et de lumière des façades par son profil à relief de type claire-voie. Soumise à un traitement autoclave de classe 3, elle propose deux essences et est recouverte d'une peinture de finition acrylique microporeuse offrant un choix de 14 teintes. La fixation est invisible et les lames de 145 mm de large et 20 mm d'épaisseur sont proposées en longueurs 3,90, 4,20 ou 4,50 m. Complétant cette gamme dont elle reprend le profil, la gamme Accoya (photo) subit, elle, un traitement de modification moléculaire par acétylation qui la rend quasiment imputrescible (durée de vie supérieure à 50 ans). En 4 finitions naturelles ou teintées, les lames Accoya se déclinent en deux largeurs (125 et 175 mm) et en longueurs de 3 à 4,80 m.

www.norsilk.com

SEMIN

Enduit polyvalent

RP1 est un enduit en poudre d'aspect blanc à base de plâtre, ciments spéciaux, carbonate de calcium, résine et fibres de cellulose. Cette formulation permet le rebouchage de trous, fissures ou saignées en toutes épaisseurs, ou le lissage fin avant finition en intérieur. Ses qualités d'adhérence élevées le rendent apte à recouvrir des fonds bloqués tels que vieilles peintures, toile de verre peintes ou carrelage. Son recouvrement après séchage (3 heures en moyenne selon conditions ambiantes et épaisseur appliquée) peut se faire avec tout type de peinture, d'enduit à base de plâtre, d'enduit pâteux ou de colle à papier peint. Conforme à la norme NF T 30 608 et au DTU 59.1 Travaux de peinture. Conditionné en sac de 15 kg.



www.semin.com

XW

Primaire d'accrochage

Zinsser Bulls Eye 1-2-3 Plus est un primaire d'isolation et d'adhérence en phase aqueuse qui tient sur un grand nombre de supports (bois neuf ou peint, plâtre, carrelage, verre, peinture laque, vernis, mélaminé...), en extérieur ou en intérieur, et peut recevoir tout type de peinture. Il supporte un pH jusqu'à 12,5 et bloque toutes les taches, qu'elles soient solubles dans l'eau ou dans l'huile et les solvants : humidité, graffitis, tannins de bois, créosote, nicotine, dégâts d'incendie, asphalte...). Réduisant la porosité du support, il est sec en 30 minutes et recouvrable en 1 heure. Autre avantage, sa teneur en COV est faible (1,5 g/l maxi). Proposé en blanc et couleurs pastel, il est conditionné en pots de 1 ou 3,75 l.



www.mathyspaints.eu

SIKA

Chemin de circulation sur toiture-terrasse



Sika lance deux solutions pour ménager une circulation piétonne sur les toitures planes sans dommage pour les membranes d'étanchéité qui les recouvrent : Sarnafil T Croosgrip pour les membranes à base d'alliage de polyoléfines souples (blanc) ; et Sikaplan Croosgrip pour les membranes en PVC (gris). Leur structure antidérapante en maillage FPO ou PVC avec surface "pointe de diamant" assure une excellente absorption du bruit et un bon drainage de l'eau. Les rouleaux de 10 m de longueur (60, 75 ou 91 cm de large) se posent librement, sans soudure ni fixation, sur des toitures entre 0 et 5 % de pente, tout en offrant une remarquable résistance au vent (jusqu'à 150 km/h). Ils résistent aussi très bien aux huiles et acides.

www.sika.fr

DESIGN PARQUET



Parquet bois massif

Le spécialiste du parquet haut de gamme enrichit sa collection Design Deco d'une nouvelle teinte Carbone. Les lames en chêne européen, à la finition texturée et lumineuse, arborent une teinte brune très foncée donnant un effet de matière presque minéral. Elles présentent deux ou quatre chanfreins et s'assemblent par rainures et languettes en pose collée ou flottante, y compris sur plancher chauffant basse température. Existe en version massive (section 130 x 14 mm ou 180 x 20 mm) ou contrecollée (sections de 145 x 12 mm à 295 x 20 mm) sur parement de 3,2 à 5,5 mm. Les longueurs varient selon les versions de 400 à 3 000 mm. Une finition vernis brillant est proposée.

www.designparquet.fr

GREE

Climatiseur mural

Le premier fabricant mondial de climatiseurs lance un concentré de ses meilleures technologies avec la nouvelle gamme U-Crown, alliant connectivité et performances environnementales. Destinés au privé comme aux locaux commerciaux ou professionnels, ces appareils offrent un contrôle à distance, via wifi et smartphone, de la température pièce par pièce, en fonction chauffage ou rafraîchissement entre -30 °C et +46 °C extérieur. La fonction "I Feel" permet la mesure instantanée de la température sur la télécommande. Outre le ventilateur à vitesses multiples, le mode turbo, la minuterie et le contrôle de la direction du flux, U-Crown dispose d'un autodiagnostic et de l'autonettoyage. Il filtre les particules PM2,5 et affiche un classement A++ pour sa sobriété énergétique.



www.gree.ca/fr

GRUNDFOS

Circulateur



Dimensionné pour l'habitat individuel, Alpha3 équilibre et optimise l'installation de chauffage en tenant compte des débits, des pertes de charges, de la pression différentielle, de la température produite par la chaudière et de celle programmée par l'utilisateur, de la puissance des radiateurs. Il fonctionne en association avec l'appli Go Balance, qui effectue des calculs à partir des données qui lui sont transmises, via Bluetooth, par l'Alpha Reader, un accessoire "intelligent" installé sur le circulateur préalablement configuré en mode "équilibre". Alpha3 convient aux installations à débit constant ou variable, monotubes ou bitubes, aux installations de recirculation d'ECS ou de chauffage au sol. Il peut, d'après son fabricant, générer une économie de 7 à 20 % sur la facture de chauffage.

fr.grundfos.com

POUJOLAT

Kits d'adaptation pour poêle à bûches

Complétant le kit du fabricant déjà disponible pour les poêles à granulés, un nouveau kit de raccordement s'adresse désormais à l'adaptation d'un poêle à bûches. Il se compose d'une partie supérieure située en tête de cheminée et d'une partie inférieure entre le conduit d'évacuation du poêle et le départ d'un conduit de sortie Inox-Galva déjà en place. Le bon fonctionnement de l'appareil est ainsi assuré par un tubage au diamètre optimal jusqu'en sortie de toit, parfaite-



ment maintenu à l'intérieur du conduit isolé. Le kit permet la liaison et l'étanchéité de tubes de diamètres 130, 150 ou 180 mm avec le conduit Inox-Galva de 230 mm.

www.poujoulat.fr

 La sélection de la rédaction

UBBINK

Kits pour rénovation de chaudière

Pour remplacer une chaudière classique gaz ou fioul par une chaudière à condensation, Ubbink propose deux kits de rénovation conformes à la réglementation et disposant d'un avis technique : RénoLux et Chemilux. Le premier se destine aux chaudières condensation à circuit de combustion étanche (type C3 ou C9) dans un conduit de cheminée existant ; le deuxième s'adresse aux chaudières non étanches (type B3) avec réhabilitation d'un boisseau ou d'une gaine existante. Ils se composent de conduits en polypropylène facilement recoupables et résistants aux condensats et aux chocs, d'un coude recoupable permettant une entrée murale ou par le plafond, et d'un terminal vertical (RénoLux 5G) ou un couvre cheminée (Chemilux 5G). Un marquage et une notice de montage complète guident l'installateur dans le choix du système le mieux adapté à la configuration.



Une installation réglementaire clés en main et simple à mettre en place

www.ubbink.fr

QLIMA

Poêle à granulés



Avec un rendement maximal de 92,7 %, le poêle Ronda Glass 80 S-Line est très économique. Sa puissance, de 2,64 à 8,02 kW, s'adapte en fonction de la température de consigne et une programmation à la carte sur 7 jours permet une mise en route à la demande. Équipé d'un mode Save, il se coupe automatiquement dès que la température excède de 2° la température programmée et se remet en route à 2° en dessous. Une large vitre en verre blanc offre une vue agréable sur la flambée. La trémie dispose d'une capacité de 13 kg autorisant jusqu'à 22 heures de chauffe pour un volume de 230 m³ (92 m²). Sur demande, Qlima offre la mise en service par un artisan qualifié et la garantie sur le poêle est de deux ans.

www.qlima.fr

SENTINEL

Neutraliseur de condensats

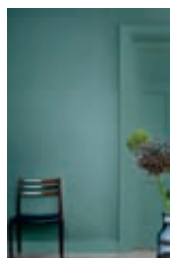
Anticipant une éventuelle réglementation sur les rejets de condensats acides des chaudières à condensation de moins de 70 kW, Condensafe+ élimine jusqu'à 90 % de ces sous-produits de la combustion ; rappelons qu'une telle chaudière peut en rejeter jusqu'à 800 l par an, avec un pH compris entre 3 et 5. Se fixant sur le tuyau d'évacuation des condensats avec une inclinaison permettant un écoulement naturel, il fonctionne à base de recharges de billes minérales qui ne se compactent pas et que l'on remplace une fois par an. Cette opération s'effectue simplement par dévissage du bouchon supérieur, tandis qu'un bouchon en partie basse permet le nettoyage des débris. Les recharges usagées peuvent être jetées avec les déchets ménagers. Condensafe+ fonctionne à des pressions jusqu'à 1,5 bar, au-delà des pressions normales de service.



www.sentinelprotects.com

SIKKENS

Peinture satinée bi-support



Simplicité, productivité, économie... Pour les peintres, Alpha Universal Satin est incontestablement une bonne idée, puisqu'elle s'applique indifféremment sur toutes les surfaces d'une pièce : murs, portes et fenêtres, plinthes et moulures. Sa formulation en phase aqueuse à base de résines alkydes en émulsion ne dégage presque pas d'odeurs et offre un bon confort d'application grâce à un temps ouvert étendu permettant un travail sans reprise. Caractérisée par un pouvoir garnissant et opacifiant élevé, elle convient tout particulièrement aux travaux de rénovation sur peintures anciennes. Elle s'applique à la brosse, au rouleau ou au pistolet et sèche en 6 heures (recouvrable en 12 h). Conditionnement par pot de 5 l, en 2 070 coloris du nuancier 5051 et en blanc. Classée A+ pour la qualité de l'air.

www.sikkens.fr

FESTOOL

Chargeurs de batterie

Accompagnant la gamme évolutive d'outils portatifs 18 V Power Select (scies circulaires, scies sauteuses, perceuses visseuses, équipées de batteries Li-ion 5,2 Ah hautes performances et moteurs brushless), de nouveaux chargeurs font leur apparition chez Festool. Dotés de la fonction Airstream, qui consiste en un canal de refroidissement intégré refroidissant plus activement les batteries, ils raccourcissent le temps de recharge de 65 % par rapport à un chargeur classique (40 mn). Un voyant Led sur le chargeur indique la durée d'une recharge complète, tandis qu'un autre sur la batterie renseigne sur son niveau de charge. Ces chargeurs peuvent être fixés au mur et disposent d'un enroulement de câble.



www.festool.fr

MEGAMAN

Lampes Led



La gamme Led Rich Colour comprend des réflecteurs Led PAR16 et MR16, ainsi que des Led Classic et des flammes Led. Répondant aux attentes des commerces, musées ou restaurants, lieux dans lesquels l'attrait visuel revêt beaucoup d'importance, ces ampoules et spots optimisent la richesse et la qualité des couleurs avec un indice de rendu (IRC) élevé jusqu'à Ra95. Sans oublier les retombées positives en termes d'économies d'énergie et de maintenance qu'ils procurent. Cette gamme est complétée de sa variante Rich Colour + qui allie les avantages de la technologie Rich Colour à un meilleur rendu de la couleur rouge (R9).

fr.megaman.fr

ALDES

Tourelles d'extraction

Conçues pour une installation facile, une haute efficacité et un faible niveau sonore, les tourelles à jet vertical Tava et à jet horizontal Taha (photo) sont adaptées au neuf ou à la rénovation, pour l'évacuation de l'humidité, des poussières, du CO₂ et des odeurs. Chacune est proposée avec deux motorisations : AC ou EC (micro-watt basse consommation), en monophasé ou triphasé. Le débit d'air extrait atteint 16 000 m³/h. L'enveloppe, elle, est en aluminium insensible à la corrosion, et l'embase est en acier galvanisé. De nombreux accessoires sont disponibles, tels que souches terrasse en alu, manchon flexible atténuant la transmission des vibrations, clapet anti-retour, interrupteur de proximité et variateur de vitesse monophasé et triphasé.



pro.aldes.fr

DIAGRAL

Vidéosurveillance

Fonctionnant en réseau fermé via les prises de courant (CPL), les caméras Diagrall Visio offrent la totale maîtrise d'une installation de surveillance. Jusqu'à 6 appareils peuvent être connectés aux équipements distants (PC, tablette, smartphone) via la box ADSL, pour surveiller différents espaces intérieurs ou extérieurs, de jour ou de nuit. En cas de détection de mouvement, un message est envoyé par mail à l'utilisateur qui peut visualiser et écouter ce qui se passe dans la maison, ou se repasser la vidéo zoomable enregistrée sur la carte micro-SD. La résolution de l'image est de 1 280 x 720 pixels, et le flux de 15 images/s. Des images grand angle peuvent être saisies dans l'obscurité jusqu'à 15 m.



www.diagral.fr

THEBEN

Détecteur de présence

En forme de goutte comme les spots du fabricant, le détecteur thePicola, pour le pilotage de l'intensité d'éclairage, allie discrétion et esthétique. Il existe en version détecteur de présence ou détecteur de mouvements. Plusieurs unités peuvent être montées en parallèle (maître-esclave). Ils détectent une personne assise dans un rayon de 4 mètres sur 360° et couvrent 50 m² à 2,5 m de hauteur. Supportant une charge de 10 A, ils gèrent aisément toutes les Led de l'habitat. Le montage par ressorts de fixation est rapide et les réglages se font sur la tête de capteur. Le bloc d'alimentation, séparé, se dissimule dans le faux plafond.



www.theben.fr

TESTO

Testeur de tension

Le testo 755, à éclairage intégré est le premier appareil de ce genre répondant à la norme la plus récente DIN EN 61243-3 :2010 et qui mesure également le courant et la résistance. Il se décline en deux versions : testo 755-1 mesure les tensions sur une plage de 6 à 600 V AC/DC, tandis que testo 755-2 va jusqu'à 1 000 V. Pour l'intensité du courant, les deux appareils permettent une lecture de 0,1 à 200 A AC, et de 1 à 100 ohms pour la résistance. Testo 755-2 contrôle également le champ magnétique rotatif et la phase unipolaire. Autre avantage de ces outils : leurs pointes de contrôle peuvent aisément être remplacées en cas de dommage.



www.testo.fr

zepros
METIERS NEGOCE

8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél.: 0149985845 - Fax.: 0149985847 - email: contact-bati@zepros.fr - internet: www.zepros.fr • **Directeur de la publication** : Philippe Paulic - Tél.: 0662730602 - p.paulic@zepros.fr • **RÉDACTION Directrice des rédactions** : Marie-Laure Barriera - Tél.: 0666646103 - ml.barriera@zepros.fr • **Rédacteur en chef** : Marc Wast - Tél.: 0669742455 - m.wast@zepros.fr • **Rédacteur en chef adjoint** : Stéphane Vigliandi - s.vigliandi@zepros.fr • **Rédacteurs** : Augustin Flepp - a.flepp@zepros.fr • **Secrétaire de rédaction** : Rémi Gancel - r.gancel@zepros.fr • **Maquette** : Première maquettiste : Isabel Goncalves - maquette@zepros.fr, Marc Le Texier, Isabelle Cerf • **Ont participé à ce numéro** : Vincent Riberolles - **Correspondants régionaux** : Alsace Christophe Nagyos, Aquitaine Mireille Mazurier, Auvergne Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Anny Letestu, Mikael Cabon, Basse et Haute-Normandie Fabienne Lisse, Bourgogne Myriam Henry, Champagne-Ardenne Guy Capet, Centre Ingrid Proust, Limousin Olivier Jacquinet, Lorraine Emmanuel Varrier, Midi-Pyrénées Élodie Touret, Nord-Pas-de-Calais Anne-Lise Favier, Paca Nathalie Pardinielli, Cyrille Maury, Pays de la Loire Thierry Goussin, Picardie Jacques Gravend, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas, Rhône-Alpes Jean-Claude Pennec, autres régions contacter rédaction nationale • **Crédit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire - Photo couverture : iStockphoto • **MARKETING-DIFFUSION** Catherine Paulic - c.paulic@zepros.fr • **PUBLICITÉ Directrice pôle Bâtiment** : Nathalie Richard - Mathieu - Tél.: 0669659383 - n.richard-mathieu@zepros.fr • **Directrice de clientèle** : Emmanuelle Tayot - Tél.: 0660774971 - e.tayot@zepros.fr • **ADMINISTRATION Responsable** : Moufid Barkallah - m.barkallah@zepros.fr • **IMPRESSION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717.

INNOVATION

Frans Bonhomme préconise une solution contre les courants vagabonds

Savez-vous ce qu'est un courant vagabond, qualifié également de parasite ? C'est un courant électrique de faible valeur qui circule de façon non maîtrisée dans les milieux et matériaux conducteurs, comme la terre, les tuyaux en métal, l'acier du béton armé, au lieu de circuler via des installations prévues à cet effet. Et les conséquences de tels courants sont la corrosion des matériaux métalliques par effet de pile et le changement des tuyaux concernés environ tous les 5 ans. C'est pour cette raison que Frans Bonhomme a préconisé une solution innovante pour un récent chantier dans la région de Toulouse.

Ainsi, Métropole Toulouse a souhaité mettre en place un nouveau réseau en prévision de l'extension de la ZAC Aéroconstellation à proximité de l'usine de montage de l'Airbus A380.

Double revêtement

Le chantier a démarré fin août pour une durée d'un mois. Trois réseaux situés à 4 m de profondeur étaient concernés, sur 138 mètres linéaires : incendie, eau potable et assainissement. Et une des caractéristiques de cette zone industrielle est d'être particulièrement concernée par les courants vagabonds occasionnés par les activités de cette zone et par le passage du tramway.

Pour résoudre ce problème, le bureau d'études Dumons, à Toulouse, s'est rangé à la préconisation du négociant en choisissant le tuyau en fonte Ecopur avec un revêtement intérieur et extérieur en polyuréthane, conçu par la société vonRoll. L'avantage de ce type de revêtement est de résister aux courants vagabonds, et par conséquent d'éviter la corrosion des tuyaux. C'est la première fois que ce produit est

mis en œuvre dans la métropole de Toulouse. Principal avantage de cette composition originale : elle s'avère très économique en dépit d'un surcoût de 20 % environ, car la durée de vie des tuyaux passe de 5 à 30 ans. L'économie est également accrue dans la mesure où cette solution nécessite beaucoup moins de phases de démontage/remontage, sans parler des interruptions de services.

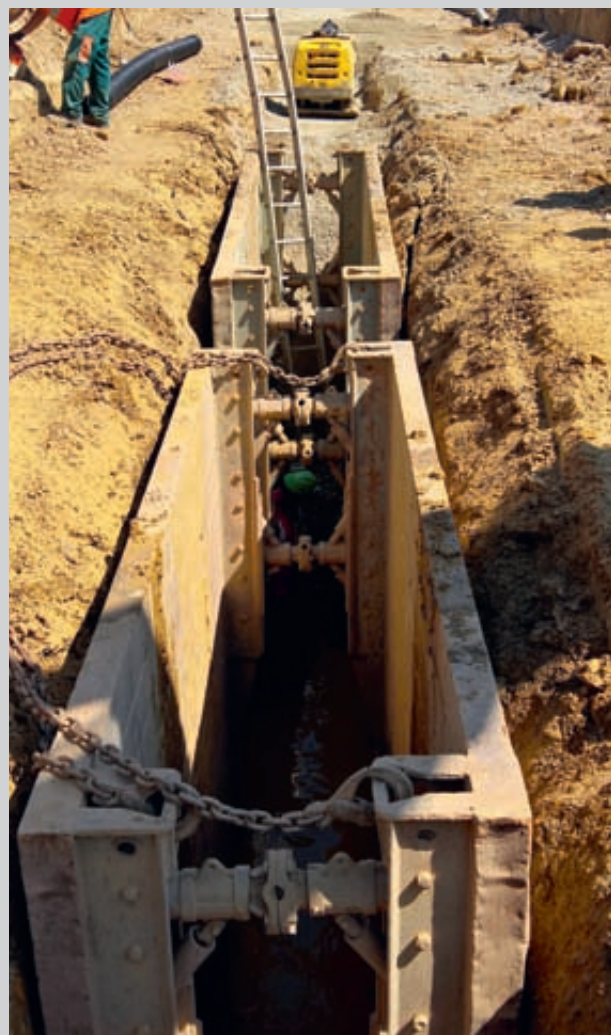
De plus, sur le plan de la sécurité, le réseau incendie dessert des zones d'activités stratégiques, telles que les hangars de montage de l'A380. Il est donc crucial que le réseau incendie soit fiable à 100 % et ne tolère aucune fuite, ni aucun arrêt pour maintenance.

Sur le plan environnemental, ce type de réseau garantit un assainissement fiable et pérenne. Il est important d'éviter la pollution des sols dans une zone d'activité sensible et stratégique sur le plan économique. Enfin, il s'agit d'un produit simple à installer qui s'assemble par emboîtement, comme un tuyau standard. ● M. Wast

LE TUYAU ECOPUR EN DÉTAILS

Il s'agit d'un tuyau de pression flexible, mécaniquement stable et fabriqué par coulage centrifuge en fonte ductile. Il est recouvert, en intérieur et en extérieur, avec du polyuréthane (PUR) lisse et résistant à la corrosion et adapté au mieux à tous les types de sol. De plus, il présente une forte épaisseur de fonte lui assurant une longue durée de vie, tandis que le revêtement intérieur, inerte vis-à-vis du fluide, limite l'encrassement. Très résistant et flexible, il convient à tous les terrains.

La mise en œuvre de ces canalisations "anti courants vagabonds" n'a duré qu'un mois. C'est Frans Bonhomme qui a assuré la fourniture des tuyaux Ecopur, dont il est le distributeur exclusif en France.



▲ Il a fallu creuser des tranchées de 4 m de profondeur pour installer les trois réseaux de 138 mètres linéaires chacun.



▼ Ce tuyau, disponible en longueur de 6 mètres, est adapté à la réalisation de réseaux de transport et de distribution d'eau potable labellisés ACS. Sa résistance chimique PH varie de 1 à 14.



LES PRINCIPAUX INTERVENANTS

- Maître d'ouvrage : Métropole Toulouse
- Maître d'œuvre / Bureau d'études : Dumons
- Entreprise TP : Scam TP
- Fournisseur produit : vonRoll
- Distributeur : Frans Bonhomme



Le tuyau Ecopur en fonte épaisse doublée polyuréthane affiche une durée de vie de 30 ans.

Vous souhaitez offrir un nouveau service utile et gratuit à vos clients ?

• DÉJÀ PRÉSENT DANS 3 800 POINTS •
Offre gratuite réservée aux négociants



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

Vous êtes fier de votre libre-service, de votre salle d'exposition, fier de travailler avec l'un de vos clients artisans, ou encore, fier d'une animation commerciale dans votre entreprise ? Comme eux, montrez-le en nous adressant votre selfie ! Nous le publierons dans notre prochaine Selfie Story !



Pause entre deux offres de prix pour Pauline Savetier, assistante commerciale et marketing chez Achard, heureuse de proposer les nouvelles boîtes à eau O'Box®.



Philippe Nantermoz, le président de Fédis (à gauche) et Éric Setin, président de Seba, immortalisent l'annonce de leur nouvelle union dans le GIE Equip, dévoilée à Nantes lors de Formatech, leur première Convention commune en septembre.

Un "Merci !" coloré et souriant aux permanents d'UGD, la centrale de référencement non paint de Lyon : Thomas Loiseau, Michel Cellier, Vincent Faguet, Marie Hervé, Denis Chevalier et Valérie Contant.



Des collaborateurs Weber impliqués affichent leur enthousiasme pour les 4 projets 2016 de Weber Solidaire : centre d'hébergement pour adolescents en Thaïlande ; rénovation d'un bâtiment Emmaüs du Clermontois ; orphelinat à Izmir (Turquie) ; et soutien à "Mets tes baskets et bats la maladie dans l'entreprise" (Association européenne contre les leucodystrophies).



Didier Denis, technico-commercial chez Uponor, assure la mise en place des outils merchandising au point de vente Cedeo de Draguignan.



La Promotion Toll'One : la première à intégrer l'école de vente inaugurée en septembre par Cromology pour former en alternance 22 vendeurs conseils embauchés en CDI par le réseau Tollens. Zolpan, l'autre enseigne du groupe, recrutera sa première Promo pour la rentrée 2017.

DÉVELOPPEZ VOTRE RÉSEAU
FAITES DU BUSINESS
100% PROS

tokster

SUIVEZ
NOS 4
CHAÎNES
ACTUALITÉS
BÂTIMENT

BÂTIMENT NEWS
TECHNIQUE MÉTIERS
DISTRIBUTEURS
ÉNERGIE NEWS

Rédactionnels
100% journalistes experts
ZEPROS

ÉCHANGEZ
EN DIRECT

AVEC LES ENTREPRISES
ET LES ACTEURS
DU BÂTIMENT
VIA LES CLUBS
DE DISCUSSION

CONSTRUISEZ
VOTRE RÉSEAU DE CONTACTS
+50 000
PROFESSIONNELS

OPTIMISEZ
VOTRE E-VISIBILITÉ
AUPRÈS DE VOS CLIENTS,
FOURNISSEURS
COLLABORATEURS...

BigMat

cgi

BATIMAT
SÉCURITÉ
NUTRITION/WELLNESS

BRICOMAN

FNBM

URSA

fm

Fédis BOIS



BTP
Consultants

REXEL



Fabemi DISTRIARTIFAN

mabéo

CFA AFANEM

soldis
LIDIREV

Expert
RELAIS BOIS

Retrouvez toute l'actualité de nos partenaires bâtiment sur

tokster.com
Le 1^{er} Média Social Professionnel créé par métiers

SEMIN

Envoie du
LOURD



Le Semin Plakist 'tour a commencé !

Contactez la société SEMIN et fixez, vous aussi,
votre **journée portes ouvertes**
pour découvrir les produits de la gamme PLAKIST
et tenter de faire remporter aux artisans leur poids en enduits PLAKIST !

Photos non contractuelles

LES MURS VOUS REMERCIENT.

