

RÉHABILITATION

Gains thermiques et reflets changeants

La Tour Bleue de Cergy (95) bénéficie d'une cure de jouvence grâce à sa nouvelle façade ventilée intégrant des panneaux en aluminium Alucobond, qui créent une seconde peau performante et esthétique. **P. 20**



CARTE D'IDENTITÉ BTP

Attention aux escrocs !

Alors que la distribution a débuté, Pro BTP, relayé par les fédérations professionnelles, lance un message d'alerte à la vente frauduleuse de la carte d'identité professionnelle du BTP. Rappel des règles et mode d'emploi pour l'obtenir. **P. 15**

75 534
exemplaires

Mise en
distribution
certifiée



Numéro 48 | Juin 2017

METIERS

BATI zepros

zepros.fr



P.30 ARTISANS & NUMÉRIQUE

Gros plan sur vos outils

CITROËN UTILITAIRES

TOUT DEVIENT POSSIBLE



« MONSIEUR ROBINSON ?
NOUS AVONS UN COLIS
POUR VOUS. »

GAMME UTILITAIRES

À PARTIR DE

109 € HT /MOIS⁽¹⁾ CONTRAT DE MAINTENANCE INCLUS⁽²⁾

Après un 1^{er} loyer de 2 460 € HT
LLD 48 mois/60 000 KM

RENDEZ-VOUS PENDANT **LES JOURS PRO** DU 19 AU 30 JUIN*

citroen.fr

CITROËN préfère TOTAL Modèles présentés : Citroën Nemo HDi 80 BVM Eco avec option porte latérale coulissante droite tolée (14 600 € HT). Citroën Berlingo Taille M BlueHDi 75 BVM Business avec option Pack Visibilité, porte latérale coulissante droite et peinture Rouge Ardent (19 800 € HT). Nouveau Citroën Jumpy Taille M BlueHDi 95 BVM Business avec options Pack Top Rear Vision, Pack Safety 2 et peinture Rouge Ardent (27 300 € HT). Citroën Jumper Fourgon Tolé 30 L2H2 BlueHDi 110 BVM6 Confort avec options projecteurs antibrouillard et feux diurnes à LED (28 500 € HT). (1) Exemple pour la location longue durée d'un Citroën Nemo HDi 80 BVM Eco neuf, hors option, sur 48 mois et 60 000 km, prestation facultative Contrat de Maintenance et d'Entretien 48 mois/60 000 km (17,85 € HT/mois) incluse, premier loyer de 2 460 € HT suivi de 47 loyers mensuels de 109 € HT. Coût total de la location, hors prestations facultatives, 6 726,20 € HT. Offre non cumulable, réservée aux professionnels (hors loueurs, flottes et protocoles nationaux), valable jusqu'au 30/06/17, pour la location longue durée du véhicule précité (tarif VU Citroën du 03/04/17), dans le réseau Citroën participant, et sous réserve d'acceptation par CREDIPAR - Loueur : CREDIPAR, SA au capital de 138 517 008 €, RCS Nanterre n° 317 425 981, 9 rue Henri-Barbusse CS20061 - 92623 Gennevilliers Cedex. (2) Conditions générales du Contrat de Maintenance et d'Entretien disponibles dans le réseau Citroën. * Selon autorisation préfectorale.

CONSUMMATIONS MIXTES ET ÉMISSIONS DE CO₂ DE CITROËN NEMO : DE 3,8 À 4,4 L/100 KM ET DE 100 À 115 G/KM ; **CITROËN BERLINGO** : DE 4,0 À 6,5 L/100 KM ET DE 106 À 150 G/KM ; **NOUVEAU CITROËN JUMPY** : DE 5,1 À 6,0 L/100 KM ET DE 133 À 159 G/KM ET DE **CITROËN JUMPER FOURGON** : DE 5,8 À 6,4 L/100 KM ET DE 154 À 168 G/KM.

ÉDITO



Marc Wast
 Rédacteur en chef

La fin des 500 000

Ce fut le nombre "fétiche" du précédent quinquennat pour quantifier plusieurs objectifs de la politique logement voulus, à l'origine, par Cécile Duflot. À maintes reprises, nous nous sommes interrogés sur le bien-fondé des 500 000 logements neufs et 500 000 rénovations annuels matraqués à l'envi, alors que les contextes économique, fiscal et réglementaire du moment rendaient, à l'évidence, ces objectifs impossibles à réaliser. Qu'importe, cette obstination – et bien d'autres – a eu raison des trois ministres du Logement, des gouvernements et du président de la République qui ont essayé d'œuvrer au redressement de ce pan capital de notre économie.

Ce demi-échec – une orientation plus favorable se dessine en effet depuis un an – aurait-il servi de leçon à Emmanuel Macron et à sa nouvelle équipe gouvernementale ? Difficile de le dire aujourd'hui, mais une chose est sûre, les objectifs chiffrés concernant le Bâtiment dans le programme du jeune président paraissent même modestes si on les rapporte aux problématiques vécues quotidiennement par les ménages, soit en attente d'un logement décent, soit en situation de précarité énergétique.

Pourtant, l'urgence est bien là, puisque ce sont (selon l'Ademe) pas moins de 5 millions de ménages (soit 12 millions de personnes) qui seraient concernés par cette précarité énergétique. Alors, même si le programme évoque la rénovation de la moitié des "passoires thermiques" – selon quels critères ? – et la rénovation d'un million d'habitations mal isolées – quelle est la différence ? – d'ici à 2022, les actions concrètes pour stimuler la construction neuve manquent à l'appel. Excès de prudence ou moindre intérêt pour ce secteur d'activité incontestablement primordial pour l'économie nationale ? Nous serons fixés sur ce sujet très bientôt. ●

LA PHRASE DU MOIS



« Le climat, la pollution, la transition énergétique... voilà des sujets qui nous rassemblent et sur lesquels nous devons travailler ensemble »

Emmanuel Macron,
 président de la République

ACTUALITÉS

Planète _____ **04**

Événement _____ **06**

Actualités France _____ **08**

Actualités Chantiers _____ **18**

VOS RÉGIONS _____ **22**

FOCUS _____ **30**

MÉTIERS & MARCHÉS

Maçonnerie-Isolation _____ **34**

CHARPENTE – COUVERTURE 36

La construction bois, encore cantonnée à l'habitat individuel, aux extensions et aux surélévations, veut s'émanciper en prenant de la hauteur... et dépasser les 15 étages.

Le prochain congrès WoodRise (en septembre prochain à Bordeaux) va tenter d'expliquer cette nouvelle tendance.



Charpente-Couverture _____ **36**

Menuiserie-Fermeture _____ **38**

Sanitaire-Plomberie _____ **40**

42 SANITAIRE – PLOMBERIE



Une relocalisation industrielle totalement assumée appuyée par de lourds investissements pour recentrer son activité sur le vidage... Valentin reprend la parole pour expliquer sa stratégie marketing et distribution afin de devenir leader sur ce marché.

Chauffage-Climatisation-Ventilation _____ **44**

Énergies renouvelables _____ **46**

Électricité-Éclairage-GTB _____ **48**

Peinture-Revêtement-Carrelage _____ **50**

DISTRIBUTION _____ **52**

DISTRIBUTION 52

Point.P TP qui fêtera ses dix ans en 2018, dévoile ses "grands chantiers" stratégiques : ANC, réseaux secs (fibre optique) ou encore service Prescription. Des segments portés par le lent redémarrage du marché des travaux publics.



NOUVEAUTÉS _____ **60**

ZOOM PRÉVENTION _____ **66**

VOTRE VIE _____ **68**

PEOPLE _____ **71**

PLANÈTE BATI

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



1 PAYS-BAS

Spie creuse sa voie

À l'heure où les préoccupations environnementales conduisent à développer les axes d'infrastructures souterraines, Spie, via sa filiale Spie Nederland, vient de remporter le marché de la conception et de la fabrication de panneaux de commande pour le nouveau tunnel de l'autoroute A9, dans la partie ouest d'Amsterdam. Sur les 3 km de longueur, les panneaux permettront de gérer l'ensemble des installations techniques de commande et de transmission, mais aussi les pictogrammes, l'ensemble des installations permettant la sonorisation, la communication, l'éclairage et l'électricité, le réseau GSM et la ventilation nécessaires au sein du tunnel, mais aussi les équipements de sécurité et de gestion du trafic.



2 KAZAKHSTAN

Sika localise sa production

Sika a investi dans l'agrandissement de son site de production situé à Almaty, afin d'accompagner le développement des marchés des TP et du Bâtiment kazakhs mais également celui du secteur de la construction du Kirghizistan voisin. Cette unité de production d'adjuvants pour béton et de mortiers implantée dans le sud du pays constitue également un emplacement stratégique sur une des voies principales de transport entre l'Europe et la Chine.



3 VIETNAM

Messer signe une première dans le gaz

Le contrat signé entre le groupe allemand spécialiste des gaz industriels et Hoa Phat Steel, le plus grand producteur d'acier au Vietnam porte sur la construction de deux unités de séparation des gaz de l'air (ASU) qui constitueront le plus grand site de production de gaz industriels au Vietnam. Les deux unités seront mises en service en novembre 2018 à Dung Quat, au sud du Centre Vietnam, pour produire par heure 80 000 Nm³ d'oxygène et 160 000 Nm³ d'azote, soit les volumes respectifs de cinq et dix camions-citernes. Elles fourniront aussi du gaz liquéfié à l'industrie de la construction navale et aux équipementiers automobiles locaux.





4 BIRMANIE

Le pré-recépage s'exporte

La TPE savoyarde spécialiste du recépage des fondations profondes poursuit sa "tournee internationale". La technologie de pré-recépage Recépieux vient ainsi d'être choisie pour répondre aux contraintes techniques et de temps sur un chantier piloté par Bouygues International en partenariat avec l'entreprise Birmane Byma Myanmar Limited. Le projet prévoit ainsi la construction d'un complexe de 3 tours dont l'une accueillera un hôtel de luxe, l'autre des bureaux et la dernière une résidence haut de gamme. Une réalisation complexe, car elle entoure un bâtiment ancien dont seule la façade doit être conservée.



5 AUSTRALIE

Records solaires en vue

Pour résoudre le problème de coupures d'électricité que subit l'Australie, un projet de ferme solaire hors norme a été décidé. Avec à terme 4 millions de panneaux solaires et 1,1 million de batteries, cette installation, pilotée par l'australien Lyon Group est annoncée comme la plus grande du monde. Sa puissance : 330 mégawatts et 100 mégawatts stockés sur place puisque le projet prévoit également l'implantation des batteries sur le site. Les travaux doivent commencer cet été pour une première étape opérationnelle dès septembre.

La meilleure protection pour vos clients,
la meilleure solution pour vos projets.



Gagnez jusqu'à 6°
été comme hiver*

Conseillez la qualité Siplast et valorisez votre expertise.

Qui mieux que vous peut conseiller vos clients sur le choix d'un écran de sous-toiture. En recommandant Siplast, leader de l'étanchéité à l'eau, l'air et au vent depuis 60 ans, tout le monde y gagne !

Adoptez un positionnement expert en proposant une solution premium avec **Therm'X ADH+** et **Sup'Air Reflex ADH+**. Les barrières radiantes respirantes de Siplast prolongent la durée de vie des toits et accroissent les performances énergétiques de la maison. **Recommandez Siplast et augmentez la satisfaction de vos clients !**

* En fonction de la configuration de la couverture, de la ventilation de la lame d'air et de l'exposition de la maison.

BANDES ADHÉSIVES INTÉGRÉES



Therm'X ADH+

- Réfléchissant en surface et sous-face
- Complément d'isolation : confort d'été et d'hiver
- Étanche à l'air et au vent
- Perméable à la vapeur d'eau
- Double Avis Technique du CSTB



Sup'Air Reflex ADH+

- Réfléchissant en surface
- Confort d'été
- Étanche à l'air et au vent
- Perméable à la vapeur d'eau
- Certification du CSTB



SCANNEZ CE CODE QR
ET DEMANDEZ VOTRE
ÉCHANTILLON GRATUIT

UNE MARQUE DU GROUPE ICOPAL



Conçu et assemblé en
FRANCE

Découvrez la gamme complète des écrans de sous-toiture Siplast sur
www.siplast.fr/sous-toiture

Épisode 5 : Quand je suis né

Zepros poursuit son voyage à travers le temps et dissèque l'actualité du cinquième numéro (avril 2008). Relance de la construction, bâtiment connecté, vols sur chantier, délais de paiement, énergies renouvelables, comment ces enjeux ont-ils évolué en 10 ans ?

PREMIÈRE VILLE À ÉNERGIE POSITIVE : La ville de Perpignan signait il y a dix ans une charte d'engagement avec Jean-Louis Borloo, alors ministre du Développement durable. D'autres initiatives locales ont émergé tout au long de ces dix années. Un plan de formalisation de ces démarches a été lancé par le ministère de Ségolène Royal sous la forme d'un appel à projets. En 2016, 528 territoires ont exprimé le souhait de s'engager dans la mutation énergétique et économique. Parmi celles-ci, 212 ont été désignés "Territoires à énergie positive". Une appellation qui recouvre un programme global pour un nouveau modèle de développement, plus sobre et plus économe où la collectivité s'engage à réduire les besoins en énergie de ses habitants, des constructions, des activités économiques, des transports, des loisirs... La liste de ces territoires est accessible sur le site territoire-durable.gov.



« Perpignan s'engage à produire au moyen de sources renouvelables toute l'énergie dont la ville a besoin. »

BÂTIMENT CONNECTÉ : L'optimisation de la gestion et de l'exploitation des bâtiments s'est avérée en 10 ans comme l'une des clés de la transition énergétique. Annoncée dans le 5^e numéro de notre journal, la migration vers un réseau convergent a bien eu lieu. L'IP (Internet Protocol) s'est généralisé dans tous les segments de l'économie comme le principal protocole d'échanges pour les services. Cette standardisation des protocoles de communication permet un premier niveau d'interconnexion des équipements.



Toutefois, notait la SBA Smart Building Alliance, dans son rapport 2017, « il est très peu probable qu'il y ait, un jour, un protocole applicatif unique ». Pour que le bâtiment devienne réellement une « plateforme de services », la SBA recommande donc une infrastructure "Ready2Services", c'est-à-dire l'ouverture des systèmes – qu'ils soient standards ou propriétaires – vers l'IP, comme un prérequis indispensable au smart building. Un appel aux industriels pour que « cette ouverture permette le développement d'applications et de services innovants, sources de création de valeur ».

« Intégrer une plateforme IP comme on installe l'eau, l'électricité ou la climatisation, c'est pour bientôt »

« Une charte visant à la primo-accession d'une maison pour 15 € par jour »

LA MAISON À 15 EUROS PAR JOUR :

Si l'intention était bonne, le dispositif expérimental lancé par Christine Boutin n'a pas rencontré le succès attendu et a depuis disparu. Un échec qui suivait celui du lancement par Jean-Louis Borloo en 2005 de La maison à 100 000 euros, et précédait une autre initiative, baptisée "Pass foncier". Pour rappel, ce système permettait de séparer le paiement des murs de celui du terrain, à condition que les communes acceptent de le porter. Dès 2010, ce dispositif disparaît lui aussi du paysage. Après 10 années de crise, le marché de la maison individuelle semble reparti. Deux leviers semblent cette fois faire leur preuve : le PTZ et le dispositif Pinel. Pour maintenir cette dynamique, tous les acteurs se mobilisent pour leur pérennité mais aussi contre la création de nouvelles normes, à l'exception de celles qui ont déjà été enclenchées (RE 2018 et RBR 2020).



« Assainissement non collectif, le défi de la mise aux normes pour 5,2 millions de foyers. »



ASSAINISSEMENT : Estimé à 40 Md€, le marché de mise aux normes des systèmes d'assainissement ouvert par la réglementation de 2012 (arrêté du 27 avril) a de quoi susciter l'intérêt. Attribuant de nouvelles responsabilités aux communes, le texte pose notamment comme principe que toutes les installations d'assainissement autonomes doivent faire l'objet d'un premier contrôle obligatoire, sous la responsabilité des communes. Le contrôle doit vérifier l'absence de contact direct avec les eaux usées ou vannes, l'absence de risque de transmission de maladies dans les zones de lutte contre les moustiques, l'absence d'odeur, le dimensionnement conforme (en fonction du nombre de pièces principales de l'habitation)..., la liste est longue. À l'issue du contrôle, un rapport de visite doit être remis à l'utilisateur et comporter, s'il y a lieu, la liste des travaux à effectuer par ordre de priorité et les délais pour les faire. Une étude sortie en 2015 constatait que 63 % d'ANC étaient non conformes : 46 % des installations incomplètes ou fonctionnant mal et 17 % représentant un risque sanitaire ou environnemental.

Le Bâtiment disait...

SURVEILLEZ VOS CHANTIERS: Du vol de métaux à l'outillage en passant par un WC et même un bulldozer, il ne se passe par une semaine sans que les quotidiens régionaux ne relaient une nouvelle affaire de vols sur les chantiers. Le dossier consacré par notre numéro d'avril tirait déjà la sonnette d'alarme sur ce fléau dont le poids économique serait évalué à 1 Md€. En dix ans la situation ne s'est pas améliorée malgré l'évolution des offres de systèmes électroniques de surveillance ou la mise en place de "référénts sûretés" dans les territoires. Les moyens de prévention mis en place par les entreprises apparaissent bien minces. Les fédérations continuent donc à alerter leurs adhérents, à les sensibiliser sur la sécurisation en formant leurs personnels à ces enjeux et à encourager les mesures de prévention et de protection. L'investissement dans du matériel ou une bonne assurance peut parfois sauver une entreprise en cas de vol.



« Vols sur chantiers : toutes les entreprises, tous les corps de métiers sont concernés. »

DÉPANNAGE-ENTRETIEN: La société de services à l'habitat Maisoning annonçait en 2008 ses ambitions de développement. Créée il y a 45 ans, l'entreprise, qui a plusieurs fois changé de propriétaire, compte désormais 16 agences en France et fédère 1 300 entreprises artisanales, couvrant tous les métiers du second œuvre en pose, entretien, maintenance. À l'heure du boom de l'intermédiation artisans du Bâtiment-particuliers, où de nouveaux intervenants plus ou moins spécialisés dans l'habitat investissent internet, Maisoning a-t-elle été précurseur et saura-t-elle affronter ces pure-players? Elle a en tout cas un sérieux atout à exploiter : son appartenance au groupe Prunay, dont l'une des spécialités est l'expertise des sinistres au service des assureurs.

« Maisoning vise les 30 premières villes françaises et veut densifier son réseau en termes de volume et de métier. »

« 79 % des Français investiraient dans les énergies renouvelables. »

LES ÉNERGIES RENOUVELABLES: Une enquête Ipsos pour Interclima+Élec révélait un véritable plébiscite des EnR par les Français. Du moins dans les intentions. Qu'en est-il 10 ans plus tard? Dans sa dernière étude, Qualit EnR fait état de 37 % de Français possédant dans leur logement des équipements utilisant les énergies renouvelables, et 48 % parmi les seuls propriétaires. Les systèmes les plus présents dans les foyers français sont les inserts bois (17 %), les poêles à bois (12 %) ainsi que les pompes à chaleur (12 %). Les installations solaires suivent avec le photovoltaïque (8 %) et le chauffe-eau solaire (8 %), qui affiche la meilleure progression par rapport à 2015. Et pour les années à venir? Ils seraient 26 % à envisager de s'équiper en installations utilisant les énergies renouvelables. Parmi les propriétaires, ils sont 35 % à envisager de sauter le pas à moyen terme, avant tout vers des systèmes solaires qui enregistrent un regain d'intérêt : panneaux photovoltaïques (11 %), chauffe-eau solaires (11 %) et systèmes solaires combinés (10 %). Les taux d'intention sont ainsi encore faibles, mais il est vrai que le contexte n'incite pas à changer rapidement les habitudes avec des tarifs d'énergies traditionnelles et de coût du pétrole qui restent peu élevés.



« "Tout changement passe par une attitude vigoureuse de l'État. La réduction des délais de paiement est une mesure applicable", affirme la Fédération de l'industrie du Béton. »



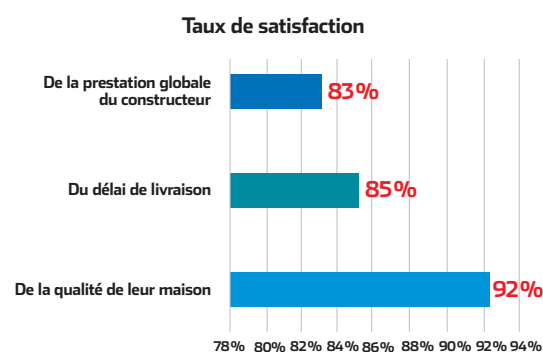
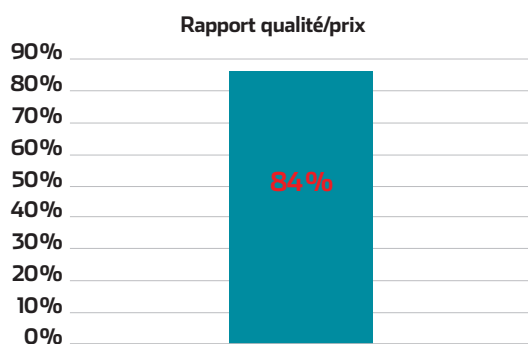
DÉLAIS DE PAIEMENT: Appelée de leurs vœux par certaines fédérations industrielles en 2008, la discussion sur la réduction des délais de paiement imposée par la loi LME a permis un véritable dialogue pour adapter la législation à ce secteur. Le principe des 45 jours fin de mois, soit 60 jours calendaires à compter de la date d'émission de la facture a été posé, précisé en 2014 par l'introduction du délai de 45 jours nets pour les factures récapitulatives. Dans une récente étude réalisée auprès de ses adhérents, la Fédération du négoce Bois & matériaux dresse un état des lieux qui va dans le bon sens. Ainsi, si les entreprises interrogées perçoivent des délais clients légèrement en hausse en 2016, il s'agit surtout des plus gros acteurs, qu'ils soient privés (43% pour les GE et 40 % pour les ETI) ou publics (33 % pour l'État). Les très petites entreprises ne sont que 12 % à ne pas respecter la limite légale des 60 jours. Parallèlement, les entreprises interrogées déclarent, dans 94 % des cas, régler leurs fournisseurs dans un délai compris entre 31 et 60 jours.

MAISON INDIVIDUELLE

Les priorités des Français

Si le prix de la construction de leur maison demeure un facteur majeur pour les Français, il n'est pas le seul critère d'exigence, révèle le dernier baromètre publié par Céquami, fruit d'une étude menée tout au long de 2016 auprès de 1 661 familles. Celles-ci ont été interrogées à chaque étape clé de leur projet avec leur constructeur, tant sur les aspects administratifs que qualitatifs et techniques.

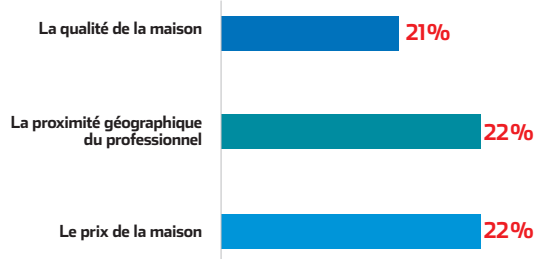
Les critères de satisfaction



84 % des personnes interrogées sont satisfaites du rapport qualité/prix de leur maison. Un résultat à mettre en perspective avec les fortes attentes des particuliers sur les critères de qualité et de prix, mais aussi au regard du prix moyen d'une maison certifiée NF Habitat par Céquami, qui s'élevait en 2016 à 137 400 euros TTC, hors terrain.

Les critères de choix

Cette année, constate le baromètre, la notoriété du constructeur ou de sa marque, si elle reste dans les principaux critères de choix, n'est plus citée que par 12 % des personnes interrogées, soit un recul de 4 points par rapport à la précédente édition.



CONSTRUCTION LOGEMENTS

Les mises en chantier confirment la reprise

Sur un an, le nombre de logements autorisés a progressé de 14,5 % par rapport aux douze mois précédents. Au total, d'avril 2016 à mars 2017, 465 100 logements ont été autorisés à la construction (en données brutes cumulées sur douze mois). Les mises en chantier ont également connu un rythme de croissance élevé avec un taux de 15,5 % sur la même période, soit 393 400 logements commencés.

L'individuel passe devant le collectif

Sur le trimestre, le nombre de logements autorisés en données corrigées des variations saisonnières et des jours ouvrables a augmenté de 1,8 % par rapport au trimestre précédent. Les logements individuels poursuivent leur progression avec une hausse de 8,4 %, après une hausse de

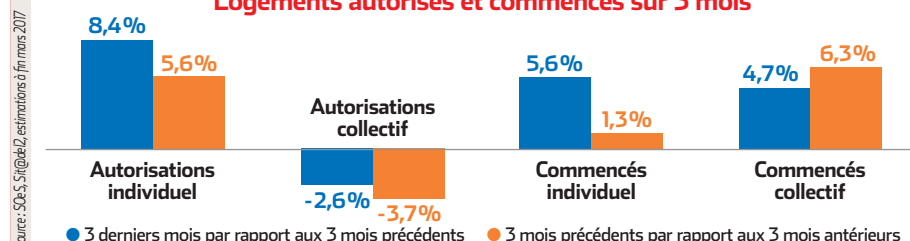


5,6 % au trimestre précédent. En revanche, le collectif recule à nouveau enregistrant un retrait de 2,6 % après avoir enregistré une baisse de 3,7 %.

La bonne nouvelle est à mettre surtout à l'actif des mises en chantier sur ce trimestre puisque ce segment semble s'installer dans la reprise avec une crois-

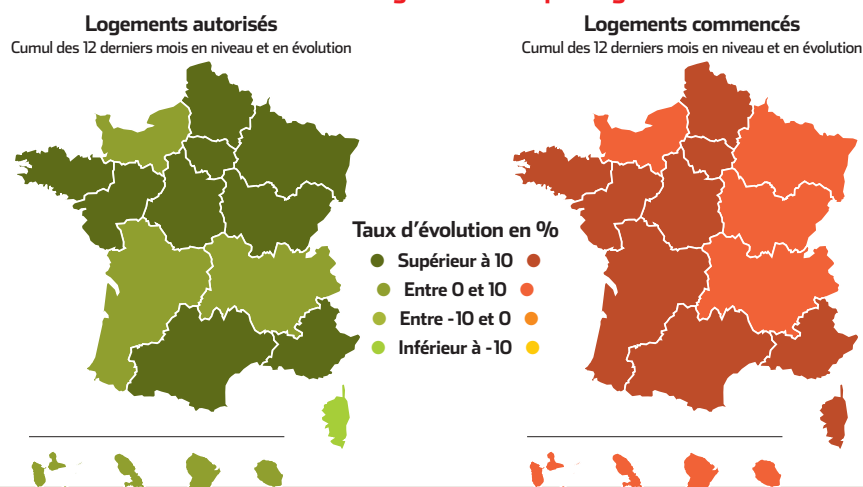
sance de 5,1 %. Il avait déjà progressé de 4,3 % sur les trois mois antérieurs. Là encore, l'individuel se distingue avec une progression de 5,6 % (+1,3 % le trimestre précédent). Le collectif de son côté reste dynamique à +4,7 %, après un bond de 6,3 % sur la même période précédente. ● M.-L. Barriera

Logements autorisés et commencés sur 3 mois



Durant le 1^{er} trimestre 2017, le nombre de logements autorisés à la construction en données corrigées des variations saisonnières et des jours ouvrables (CVS-CJO) augmente de 1,8 % par rapport au dernier trimestre 2016. Les logements individuels continuent leur progression (+ 8,4 % après + 5,6 %) alors que les autorisations de logements collectifs (y compris en résidence) baissent à nouveau (- 2,6 % après - 3,7 %). Ce dernier trimestre, les mises en chantier progressent de 5,1 % (CVS-CJO) : + 5,6 % pour les logements individuels et + 4,7 % pour les logements collectifs (y compris en résidence).

Évolution du logement neuf par région





Innovation
that excites



5 ANS DE GARANTIE CONSTRUCTEUR. JOUEZ LES PROLONGATIONS AVEC LA GAMME NISSAN UTILITAIRES.



Nissan, partenaire officiel de l'UEFA Champions League.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur nissan-entreprise.fr

Innové autrement. *En France, garantie constructeur 5 ans limitée à 160 000 km (sauf gamme e-NV200 2017 : garantie 5 ans limitée à 100 000 km - dont 3 ans de garantie constructeur et 2 ans d'extension de garantie - et à 3 ans pour les pièces de carrosserie et peinture). Voir détails sur conditions générales de garantie et d'extension de garantie. Modèles présentés : versions spécifiques. Nissan West Europe : nissan.fr

Vite!

OBJET CONNECTÉ

Google Home pour l'été

Le géant américain vient de confirmer l'arrivée en France cet été de son enceinte connectée, qui réagit à la voix. Elle est présentée d'abord comme un assistant virtuel de recherche d'informations à l'image d'un smartphone qui se réveille à la phrase « OK Google ». Mais Google Home a surtout le potentiel pour devenir un bon contrôleur domotique. Pour l'heure elle n'est compatible qu'avec quatre plateformes et marques, Nest, Philips Hue, IFTTT et SmartThings. Moins que sa rivale Echo d'Amazon mais elle devrait rattraper son retard.

INTERMÉDIATION

Au tour des auto-entreprises

Hamak, le service de PagesJaunes dédié à la mise en relation directe entre professionnels et particuliers pour les services du quotidien (bricolage, ménage...) s'est associé à la Fedae, première fédération d'auto-entrepreneurs, pour lancer www.of-fres-autoentrepreneur.fr. Un nouveau service qui doit permettre aux 80 000 entreprises que compte la Fedae à gagner en visibilité sur internet.

Les 3 aspects du partenariat

- **Promouvoir**
Engagement à faire connaître les marques Handibat et Silverbat, et le service Homly You afin d'inciter les pros à s'engager dans la démarche de travaux d'accessibilité.
- **Former**
Mise à disposition de modules de formation pour les collaborateurs Homly You.
- **Communiquer**
Les deux partenaires s'engagent à communiquer largement via leurs sites internet ou lors d'événements pour « faire rayonner les marques auprès de tous les publics concernés ».

AMÉLIORATION ÉNERGÉTIQUE

Le décret Tertiaire est-il inapplicable ?

Après une longue attente des acteurs, le décret n° 2017-918 du 9 mai 2017 relatif aux obligations d'amélioration de la performance énergétique dans les bâtiments existants à usage tertiaire a été publié, se félicitait, le 10 mai, le Plan Bâtiment Durable sur son site internet. Cette unanimité supposée vient d'être démentie par la prise de parole de la Fédération française du Bâtiment qui demande un report de son application.



Le décret prévoit en effet la mise en place d'une obligation de réduction des consommations énergétiques dans les bâtiments à usage tertiaire avec une exigence de diminution après travaux de 25 % des consommations. Pour la FFB, « la parution très tardive du décret du 9 mai 2017 relatif aux obligations d'amélioration de la performance énergétique dans les bâtiments existants à usage tertiaire sans modification des échéances, place les acteurs concernés dans une situation très préoccupante ». Il est vrai que ce décret aura mis plusieurs années à sortir, comme

l'indique la FFB qui précise que « les délais fixés dans la version initiale n'ayant pas été modifiés, ce décret impose aux propriétaires des contraintes irréalisables : avant le 1^{er} juillet 2017, réaliser une étude énergétique sur une base non encore définie (arrêté en attente) et transmettre les éléments à un organisme public non encore désigné ».

Ces délais imposent ainsi « avant

le 1^{er} janvier 2020, une obligation d'économie d'énergie de 25 % et donc une obligation de travaux sur-réaliste au regard des capacités d'investissement nécessaires » souligne encore la fédération. L'étude d'impact soumise au Conseil supérieur de la construction et de l'efficacité énergétique indique que ce sont ainsi près de 20 Md€ de charges nouvelles qui pourraient peser sur les propriétaires concernés d'ici à 2020. Inenvisageable, selon la FFB qui appelle, en plus d'un report et d'une autre planification des obligations, à « un meilleur accompagnement des maîtres d'ouvrage dans une démarche vertueuse et incitative d'économie d'énergie ». Un moyen plus efficace que la méthode coercitive inadaptée actuellement déployée, juge l'organisation professionnelle. ● M.-L.B.

ACCESSIBILITÉ

Homly You s'engage sur les labels Handibat et Silverbat

Homly You fait un pas de plus pour optimiser le parcours client. Opérationnelle depuis la rentrée 2016, l'une des briques digitales de Saint-Gobain a signé le 15 mai un partenariat avec l'association Handibat Développement qui gère les marques Handibat et Silverbat. Face aux enjeux

du vieillissement de la population et de l'accessibilité des logements aux PMR, la plateforme d'intermédiation qui fait ses premiers pas sur les écrans de France 3 et France Ô, souhaite « améliorer la qualité de vie des particuliers et leur permettre de rester le plus longtemps possible chez eux, l'âge

ou les difficultés de motricité arrivant... »

Sensibiliser les quelque 3 000 clients artisans

Concrètement, cet accord doit permettre de « renforcer la qualité des services proposés lors de travaux d'aménagement liés aux problématiques d'accessibilité », précise-t-on chez Homly You, qui recense actuellement un peu plus de 3 000 clients artisans en France. À travers ce partenariat qualifié de « totalement naturel », son directeur général Olivier Waldin souhaite « sensibiliser les artisans utilisateurs d'Homly You à ce sujet de société incontournable » et « répondre à une demande grandissante de la part des particuliers qui font appel à notre service pour aménager leur logement et être mieux accompagnés dans ce type de travaux ». ● S. V.



Gabriel Desgrouas, président d'Andibat et Olivier Waldin directeur général d'Homly You.

Vite!

USI

Enedis rejoint le club



Le gestionnaire du réseau de distribution électrique va rejoindre le programme USI, un événement international dédié aux enjeux de la transformation digitale. Créée en 2010, la conférence USI réunit de grandes entreprises (Total, Engie, Air Liquide, Société Générale...) et des leaders d'opinion pour deux jours de débat autour du big data, de l'intelligence artificielle, de la robotique ou encore de l'UX design (conception de produits au service de l'utilisateur). En amont, les membres du club participent à des réunions mensuelles dans lesquelles ils échangent autour de leurs problèmes quotidiens. Ces discussions leur inspirent ensuite les grands thèmes développés lors de la conférence.

Apporter aux entrepreneurs protection et confiance.

Parce que nous sommes des entrepreneurs d'assurances, chez MMA, nous nous engageons à accompagner les professionnels du BTP dans toutes les étapes de leurs vies professionnelle et personnelle. Nos experts, présents partout en France, sont à vos côtés pour identifier vos risques, les prévenir et vous proposer des solutions d'assurances sur mesure pour protéger vos activités, vos salariés, votre patrimoine et votre famille. MMA c'est, pour tous les professionnels du BTP, l'assurance d'entreprendre en confiance.



**Entrepreneurs
d'Assurances**

entreprise.mma.fr

MMA IARD Assurances Mutuelles, société d'assurance mutuelle à cotisations fixes, RCS Le Mans 775 652 126. MMA IARD, SA au capital de 537 052 368 euros, RCS Le Mans 440 048 882. MMA Vie Assurances Mutuelles, société d'assurance mutuelle à cotisations fixes, RCS Le Mans 775 652 118. MMA Vie, SA au capital de 142 622 936 euros, RCS Le Mans 440 042 174. Sièges sociaux : 14 boulevard Marie et Alexandre Oyon - 72030 Le Mans cedex 9
Entreprises régies par le code des assurances. Document à caractère publicitaire mettant en scène des personnes fictives. Crédits photo : Getty Images
Création : AubertStorch.

BUSINESS

La BPI connecte les entreprises

À la BPI, le décloisonnement est une profession de foi. Nouvelle démonstration le 12 octobre prochain à l'AccorHotels Arena Paris qui accueillera la troisième édition du "Big", le "BPI Inno Génération". Autour d'un fil rouge, "La digitalisation des PME", 30 000 participants sont attendus pour participer aux conférences, échanger tout au long des ateliers et entendre les discours stimulants de personnalités aussi variées que le mathématicien Cédric Villani, les grands explorateurs Bertrand Piccard et Jean-Louis Étienne, ou les dirigeants Xavier Niel (Iliad), Isabelle Kocher (Engie)...

À l'image de cette manifestation, le leitmotiv de la BPI est de rassembler, soutenir les dynamiques entrepreneuriales, donner de la confiance et des moyens, libérer les idées et les envies. Des phrases qui sonnent comme des slogans de communication mais

sur lesquels la banque d'investissement fonde ses actions, concrètement.

Soutenir les envies et les trésoreries

Depuis sa création fin 2012, l'institution s'est donné un défi, celui de convaincre que ses programmes ne sont pas réservés aux puissantes sociétés, mais bien à des entreprises de toutes tailles. À son actif, 140 Md€ investis dans plus de 200 000 entreprises et, au titre de 2016, 24,4 Md€ au bénéfice de 85 000 entreprises, PME majoritairement. « Mais, tient à rappeler Patrice Begay, le directeur exécutif et directeur de la communication de BPI France, la BPI est également capable de garantir un emprunt d'un artisan au-près de sa banque ».

« Sur le secteur du Bâtiment, explique le responsable, la trésorerie est un sujet complexe et crucial ». Le Plan de relance du BTP

initié en 2014 s'était donné parmi ses objectifs le renforcement de la structure financière des entreprises. Inscrite dans ce programme, la BPI a notamment ficelé des solutions de prêt adaptées à ces besoins spécifiques. À l'image du prêt "Occitanie Trésorerie BTP" : des prêts moyen terme d'un montant compris entre 10 000 et 50 000 euros, à taux bonifié, accordés sans prise de garantie sur l'entreprise ni sur le patrimoine de l'entrepreneur et bénéficiant d'un différé de remboursement. Ils sont par ailleurs adossés à des prêts bancaires privés d'un montant au moins équivalent.

Au-delà de sa vocation de partenaire financier, la BPI s'est résolument attribué une autre mission, celle de fédérer les énergies et les idées des entreprises qu'elle soutient. À travers des clubs, des espaces d'échanges physiques ou numériques, des manifestations

qu'elle organise ou auxquelles elle participe, la banque s'inspire des réseaux sociaux et connecte entre eux ces entrepreneurs, petits et grands, à l'échelle du pays ou des territoires, à travers son réseau de chargés d'affaires en région.

La "french connexion" investit l'industrie

Acteur majeur du mouvement "La French", la BPI a ainsi beaucoup été vue aux côtés d'entreprises issues des secteurs des services ou de la culture au sens large. Après avoir contribué largement à l'expansion et au rayonnement de la French Tech et de la French Touch, elle s'active en 2017 à booster le monde de l'industrie. La French Fab sera là pour susciter les vocations, créer un écosystème autour de ces entreprises et favoriser leur développement à l'export. Au sein du programme "Industries du Futur" porté par



le gouvernement, le plan "Usines du futur" vise à « transformer le modèle industriel par le numérique » en allouant plusieurs milliards sous forme de prêts.

« Avec "La fabrique de l'industrie", nous voulons revaloriser le tissu industriel français, soutenir les initiatives, les entrepreneurs qui ont envie d'investir [...] Forte de la qualité de ses ingénieurs, de son avancée sur les nouvelles technologies, l'industrie française est innovante, vivace. La France peut être l'un des pays qui va digitaliser l'industrie », conclut le directeur confiant dans la dynamique naissante. ● M.-L. Barriera

CONJONCTURE

Légère croissance des matériaux

Reprise encourageante du côté des producteurs de matériaux ! Si l'activité est restée en retrait par rapport à février, les volumes de matériaux ont progressé de 1,7 % par rapport au 1^{er} trimestre 2016, selon le dernier bilan provisoire de l'Unicem. Une dynamique tirée par la forte hausse des ventes des BPE (+5,1 %) et des granulats (+2,4 %). La production de béton prêt à l'emploi a d'ailleurs

enregistré une progression de 11,2 % par rapport au mois de mars de l'an dernier.

Après un rebond de 16,5 % en février, l'activité des granulats a baissé de 7,2 % en mars, mais elle s'inscrit en hausse de 4,7 % par rapport à celle de mars 2016. Du côté des autres matériaux, la brique se maintient à un niveau honorable (+1,4 %), tandis que la tuile continue de dégringoler (-11,2 %). ● A. F



EMPLOI

Boom de l'intérim au 1^{er} trimestre

L'intérim dans le BTP a retrouvé son niveau de 2008-2009. Selon les chiffres du réseau Aquila RH, le nombre d'emploi a progressé de 10,1 % au premier trimestre 2017. Avec les 410 000 mises en chantier de logement en 2016, 10 000 embauches devraient intervenir courant 2017, dont 4 000 à temps

partiel. Dans le détail, 88,7 % des entreprises utilisent l'intérim afin de les aider à faire face aux cycles économiques, les postes les plus recherchés étant dans les travaux d'installation électrique (14,9 %), la construction de bâtiments (11,4 %) et dans les travaux de maçonnerie et gros œuvre (10,9 %). ● A. F

LÉGISLATION

Deux décrets renforcent la loi SRU

Le ministère du Logement a annoncé la publication de deux décrets visant à renforcer l'application de la loi SRU et à élargir l'inventaire de logements sociaux éligibles. Pour cela, l'article 55 de la loi SRU intègre désormais un indicateur « unique » : un outil permettant de calculer le ratio entre le nombre de

demandes et le nombre d'attributions et, ainsi, de déterminer les obligations SRU des communes. La loi introduit également plus de souplesse administrative en incluant les terrains familiaux aménagés au profit des gens du voyage et les logements privés faisant l'objet d'un dispositif d'intermédiation locative. ● A. F



Un métier, un Transit.

GAMME

FORD TRANSIT

à partir de

109€

HT/mois*



Du 1^{er} au 30 juin

*Offre de **crédit-bail** pour un Transit Courier Ambiente 1.5 TDCi 75 ch type 05-16 (tarif au 01/04/17). Offre sur 60 mois, perte financière incluse. Carte grise non incluse. Prix de vente de 8 921 € HT. Montant de l'option d'achat en cas de levée de l'option : 5% avec un 1^{er} loyer de 35% et 59 **loyers de 109 € HT, coût total si achat : 10 037 € HT**. Si acceptation par FCE Bank Plc France / Ford Lease crédit-bail, 34 rue de la Croix de Fer - 78174 St-Germain-en-Laye Cedex. SIREN 392 315 776 00071 RCS Versailles, n° ORIAS : 07 009 071. Offre non cumulable **réservée aux professionnels** pour toute commande de ce Transit Courier neuf, du 01/06/17 au 30/06/17, dans le réseau Ford participant. **Modèles présentés** : Transit Courier Trend 1.5 TDCi 75 ch type 05-16 à **130 € HT/mois**, prix de vente de 10 952 € HT, **coût total si achat : 12 206 € HT** ; Transit T350 L4H3 Ambiente 2.0 TDCi 130 ch type 01-17 avec options à **275 € HT/mois**, prix de vente de 23 081 € HT, **coût total si achat : 25 724 € HT** ; Transit Custom 250 L1H1 Ambiente 2.0 TDCi 105 ch type 01-17 avec options à **197 € HT/mois**, prix de vente de 16 550 € HT, **coût total si achat : 18 445 € HT** ; Transit Connect L2 Trend 1.5 TDCi 100 ch type 03-16 avec options à **170 € HT/mois**, prix de vente de 14 294 € HT, **coût total si achat : 15 931 € HT**.

Ford France, 34, rue de la Croix de Fer - 78122 St-Germain-en-Laye Cedex. SIREN 425 127 362 RCS Versailles.

ford.fr



Go Further

PRÉSIDENTIELLE

Énergie, Logement... Quels sont les engagements du chef de l'État ?

Le dimanche 14 mai, la maire de Paris, Anne Hidalgo, a reçu Emmanuel Macron à l'occasion de la traditionnelle cérémonie à l'Hôtel de Ville. Dans un discours d'une vingtaine de minutes, l'élu a tenu à féliciter le huitième président de la V^e République, une bonne nouvelle pour la France qui « s'éloigne

du pire dont elle s'était dangereusement approchée ». Qualifiant son investiture de « victoire pour la République », la maire PS a toutefois interpellé le nouveau président sur les nombreux défis auxquels il sera confronté, notamment sur le plan écologique. C'est l'un des grands combats d'Anne Hidalgo. « Nous comptons

sur vous pour saisir les formidables opportunités ouvertes par la transition écologique et énergétique », lui a-t-elle rappelé.

En réponse, Emmanuel Macron a annoncé qu'il soutiendra la Ville de Paris dans sa lutte contre le réchauffement climatique. « Le climat, la pollution, la transition énergétique... : voilà des sujets qui

nous rassemblent et sur lesquels nous devons travailler ensemble », a souligné le nouveau chef de l'État.

Pour cela, il a confié le poste à Nicolas Hulot qui sera en charge d'un nouveau ministère de la Transition écologique et solidaire. Après avoir refusé à plusieurs reprises les précédentes offres de

Nicolas Sarkozy et de François Hollande, l'ex-présentateur d'Ushuaïa va avoir du pain sur la planche. Dans une interview au quotidien *Le Monde*, Nicolas Hulot déclarait d'ailleurs, pendant l'entre-deux-tours, que « la transition écologique n'est pas une priorité dans [le] programme » d'Emmanuel Macron... ● A. Flepp

Rapide tour d'horizon du programme d'Emmanuel Macron...

SUR L'ÉNERGIE



- Sur 50 Md€ d'investissements publics prévus, 15 Md€ seront consacrés à la transition énergétique et écologique.
- Fermeture en cinq ans des centrales électriques à charbon en concertation avec les exploitants pour assurer la reconversion des sites.
- Interdiction d'explorer le gaz de schiste ; aucun nouveau permis d'exploration d'hydrocarbures.
- Créer un prix plancher du carbone dans les pays de l'Union européenne. Faire monter la taxe carbone à 100 euros/t de CO₂ en 2030.
- Doubler la capacité en éolien et en solaire photovoltaïque d'ici à 2022.
- Raccourcir et simplifier les procédures de déploiement des EnR.
- Focaliser les efforts de recherche, de développement et d'investissement des opérateurs sur le stockage de l'énergie et les réseaux électriques intelligents.

SUR LE NUCLÉAIRE

- Atteindre l'objectif de 50 % d'énergie nucléaire à l'horizon 2025.
- Attendre les conclusions de l'Autorité de sécurité nucléaire (ASN) attendues pour 2018 sur la prolongation des centrales au-delà de 40 ans.
- Fermer la centrale de Fessenheim au moment de la mise en service de l'EPR de Flamanville.



SUR LE LOGEMENT



- Rénover un million de logements mal isolés d'ici à 2022, en priorité ceux des propriétaires les plus modestes.
- Grand plan de rénovation des bâtiments publics, de l'État et des collectivités locales pour 4 Md€.
- Transformer le CITE en prime immédiatement perceptible au moment des travaux et non l'année suivante.
- Proposer un audit gratuit à tous les propriétaires occupants en situation de précarité énergétique.
- Rénover la moitié des logements passoires des propriétaires les plus modestes dès 2022 afin de diminuer les émissions et de faire baisser les charges (électricité, fioul, gaz).
- Limiter à un an la durée autorisée de séjour d'un travailleur détaché en France et redéfinir au niveau européen les règles du détachement pour mettre fin à toutes les formes de concurrence sociales déloyale.

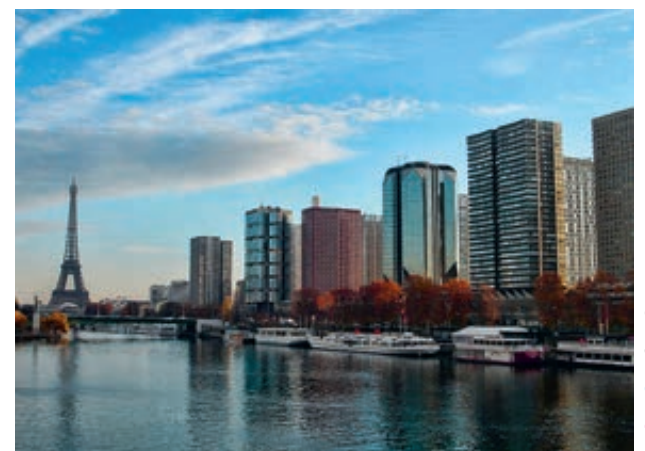
LÉGISLATION

Le décret tertiaire adopté in extremis

C'est un texte évoqué de longue date, depuis la loi Grenelle 1, et qui a fini par être qualifié par certains de « décret fantôme ». Sauf qu'à la surprise générale, le texte portant sur les obligations d'améliorer la performance énergétique des bâtiments tertiaires est entré en vigueur le mercredi 10 mai. Son

objectif ? Accélérer la rénovation énergétique du parc tertiaire français (plus de 900 millions m²), avec des objectifs fixés tous les 10 ans à partir du 1^{er} janvier 2020. Le décret concerne tous les bâtiments existants à usage de bureaux, d'hôtels, de commerces, d'enseignement, ainsi que les bâtiments ad-

ministratifs, d'une surface supérieure à 2 000 m². En revanche, il ne prévoit pas de sanction en cas de non-respect des objectifs. Une décision motivée par la perte de valeur du bien, qui frappera inévitablement les bâtiments ne répondant pas aux nouveaux critères. (voir aussi p. 10) ● A. F



MAISON INDIVIDUELLE

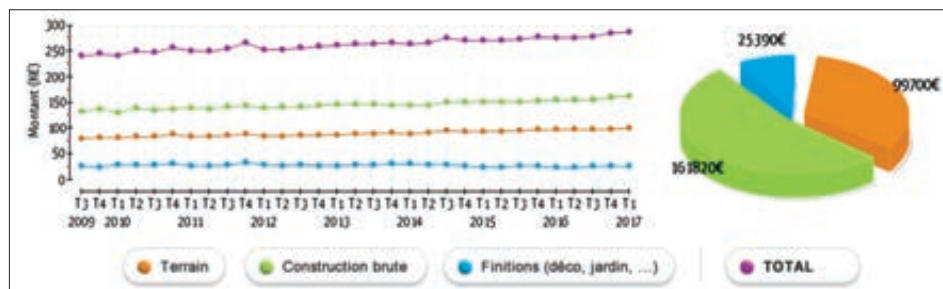
Hausse des budgets de construction

P our le troisième trimestre consécutif, le coût de la construction au mètre carré se stabilise autour de 1 520 €, selon le dernier baromètre de ForumConstruire.com*. Dans cette étude, publiée chaque trimestre, la plateforme d'échange entre particuliers a constaté une nouvelle hausse du budget global, passant de 155 820 € fin 2016 à 161 820 €. Le coût d'achat

moyen d'un terrain continue, lui aussi, d'augmenter et frôle désormais les 100 000 €, un chiffre qui devrait être atteint au trimestre prochain, selon le site. La surface des terrains a, pour la première fois depuis 2009, atteint son niveau le plus faible avec 878 m². Une dégringolade qui serait liée aux divisions toujours plus importantes et à des PLU qui abaissent leurs minimas.

Du côté des notes positives, on note que la surface habitable moyenne des maisons repart à la hausse, pour atteindre 123,1 m². « Dans ce contexte, elle fait que la surface habitable, elle aussi, augmente est un bon indicateur de la santé du marché », commente ForumConstruire.com. ● M.-L. B.

*Les chiffres de cette étude proviennent de 1 444 projets.



CARTE D'IDENTITÉ DU BÂTIMENT

Attention aux escrocs !

À peine son processus de déploiement lancé sur le territoire, depuis le 22 mars précisément pour certains départements, la Carte d'identité du Bâtiment suscite l'intérêt des escrocs. L'organisme Pro BTP relayé par les fédérations professionnelles lance ainsi une alerte auprès des chefs d'entreprise ayant constaté que « certaines personnes l'ont proposée à un tarif exorbitant en s'affirmant faussement représentant de Pro BTP ».

L'Union des caisses de France, seule habilitée

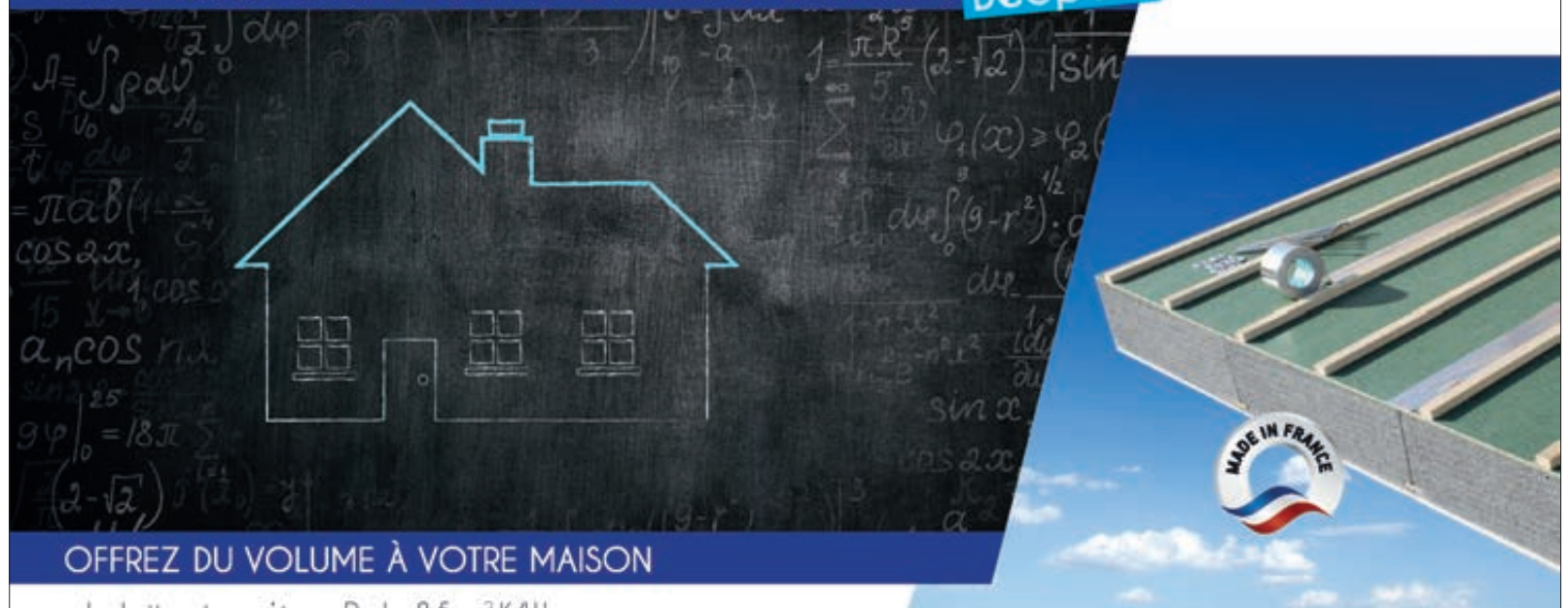
Cette carte qui vise à simplifier les contrôles contre le travail illégal et les fraudes au travail détaché est un document à caractère officiel, précise à nouveau



Pro BTP, qui ne peut être délivré que par l'Union des caisses de France (UCF) au prix unitaire de 10,80 €. Un site internet institutionnel, www.cartebtp.fr, permet de s'informer sur l'ensemble des modalités et d'y déposer ses demandes. Pour contrer ces tentatives d'usurpation d'identité qui nuisent à son image, Pro BTP a annoncé la mise en place d'une veille pour détecter sur le terrain « ces manœuvres frauduleuses ». ● M.-L. B.

Si c'est complexe, adoptez un nouveau réflexe !

PANNEAUX DE TOITURE ISOLANTS CAISSONS ET SANDWICHS Beopan



OFFREZ DU VOLUME À VOTRE MAISON

- Isolation jusqu'à un R de 8,5 m².K/W
 - Support de toiture prêt à recevoir la couverture
 - 9 possibilités de sous faces de plafonds
- Avec 3 opérations en une, gagnez en temps de pose

www.beopan.com

corstyrene
Industrie

Maîtrise et savoir-faire industriel en isolation

CONCOURS

La féminisation du Bâtiment débute dès le collège

Promouvoir la féminisation du Bâtiment et, plus largement, combattre auprès des jeunes les idées reçues, c'est l'objectif du concours "Conjuguez les métiers du Bâtiment au féminin !", qui a dévoilé son palmarès. Organisée par la Capeb depuis 2006 au sein des collèges, cette initiative propose aux classes candidates de partir à la rencontre des femmes du métier et de travailler sur un projet relatant cette découverte. Pour cette 11^e édition, trois collèges se sont distingués par le choix de leur sujet, l'originalité et la qualité de son traitement. Premier de la classe, le collège Champ-de-la-Porte à Cergy-la-Tour (Nièvre). Pour la deuxième fois consécutive, ce collège a été récompensé pour son projet "Avec ou sans moustache, le Bâtiment, c'est dément". Les

23 élèves de 5^e et 4^e ont imaginé un clip vidéo pour illustrer leur rencontre avec Sophie Reveille, en formation de CAP peinture au CFA BTP de Marzy (58) et Émilie Hériveau, vitrailiste à Varzy (58). Texte chanté façon slam, chorégraphies, chansons et interviews pour dire stop aux clichés !

Candidatures ouvertes pour le concours 2018

Le deuxième prix a été remis au collège Henri-Dunant à Merville, dans le Nord. Sept élèves de 3^e ont donné naissance au magazine *Bâtigirl*. Fil rouge de ce journal, la visite d'un chantier à Haverskerque et trois femmes du Bâtiment avec lesquelles ces élèves ont pu échanger : Madame Ledez, cheffe de l'entreprise Batistar, Murielle, étudiante membre des Compagnons du

devoir, mais aussi Patricia Willaey, gérante/géomètre de l'entreprise BTPL à Merville. Au sommaire du journal, des interviews, une histoire des droits des femmes, une rubrique "tutoriel de bricolage", ou encore une bande dessinée.

Enfin, le 3^e prix a été décerné au Lycée des métiers du Bâtiment Alfred-Sauvy de Villelongue-dels-Monts (Pyrénées-Orientales). La rencontre avec Corinne Zacharewicz Vo-Ha, peintre-décoratrice, a permis aux élèves de la 3^e Dima (Dispositif d'initiation aux métiers en alternance) d'élaborer un journal numérique baptisé *Les Cahiers du Bâtiment*.



Le collège Champ-de-la-Porte, à Cergy-la-Tour (Nièvre) a remporté le premier prix pour la deuxième fois consécutive.

La remise du prix au vainqueur s'est déroulée le 2 juin au siège parisien de la Capeb, en présence des élus de la confédération, ainsi que des représentants du ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, du

ministère des Familles, de l'Enfance et des Droits des femmes, de Pro BTP et de Garance, tous partenaires du concours. L'édition 2017 à peine achevée, la suivante est d'ores et ouvertes aux candidatures. Elles seront closes le 6 avril 2018. ● M.-L. B.

LÉGISLATIVES

La construction entre dans la campagne

La page de la présidentielle est tournée, et le monde de la construction s'intéresse à présent aux députés qui formeront la nouvelle Assemblée. Si dans le gouvernement Philippe, l'artisanat et les petites entreprises n'ont plus de ministère à proprement parler, à l'instar du Logement désormais rattaché au ministère de la Cohésion des territoires, les attentes de la filière ne manquent pourtant pas. Pas moins de 112 propositions « pour reconstruire la France » sont ainsi répertoriées par la

Fédération française du Bâtiment sur son site internet. Des mesures évoquées et souhaitées par 3 000 chefs d'entreprise au cours d'une large consultation, qui vont de la gestion à la réglementation, en passant par l'urbanisme et la législation du travail. La Fédération compte également organiser des rencontres avec tous les candidats pour se faire le porte-parole de ces entrepreneurs et artisans; notamment sur 15 grandes priorités détaillées dans l'encadré ci-dessous). ● M.-L. B.



© Ph. Baudouin

« La FFB a toujours été très attachée au maintien d'un dialogue constructif entre les acteurs économiques et les responsables politiques. Nous le sommes d'autant plus que l'activité du Bâtiment est étroitement liée à l'environnement institutionnel. C'est en pensant à la France de demain que les professionnels du Bâtiment souhaitent pouvoir contribuer à redonner confiance et force dans son économie. C'est l'objet de ces 112 propositions ! » – Jacques Chanut, président de la FFB

LABEL E+/C-

La terre cuite relève le défi



S'appuyant sur les résultats d'une étude du cabinet Pouget Consultants, la Fédération française des tuiles et briques annonce que, quelle que soient l'énergie utilisée ou le type de bâtiment, la maçonnerie en briques terre cuite permet d'atteindre les critères du bonus de constructibilité de 30 % au regard des dispositions réglementaires relatives aux critères du label E+C-. L'étude a été réalisée en janvier

2017 sur 8 zones climatiques, avec des briques de 20 cm à R = 1 m².K/W (alors qu'il existe sur le marché des briques à plus haute résistance thermique). « Dans la mesure où les futures exigences réglementaires s'inspireront de l'observatoire du label E+C-, ces résultats sont de bon augure pour la maçonnerie en briques terre cuite », se félicite Isabelle Dorgeret, secrétaire générale de la fédération. ● M.-L. B.

PRIORITÉS

Les 15 attentes de la FFB

- Supprimer le compte pénibilité
- Poursuivre le travail de simplification normative et réglementaire
- Lutter contre le dumping social et le travail illégal
- Assouplir les règles d'embauche et de licenciement
- Soutenir la primo-accession à la propriété
- Soutenir l'investissement locatif privé
- Améliorer l'efficacité des aides fiscales et financières pour les travaux de rénovation énergétique
- Encourager l'amélioration-entretien des logements au-delà de l'efficacité énergétique
- Améliorer la trésorerie des entreprises
- Réformer le RSI
- Prendre en compte les efforts des entreprises en matière d'apprentissage dans les clauses d'insertion
- Rendre automatiques les bonus de constructibilité
- Réformer la fiscalité des terrains à bâtir
- Interdire les ordres de service à zéro euro
- Encadrer l'activité des plateformes numériques

PERMIS DE CONSTRUIRE N°	29-58-44-31-8-2
MAITRE D'OEUVRE	KHÉOPS
ENTREPRISE	
DELIVRE LE	Vers 2560 av. J.-C.
PROPRIETAIRE	KÉOPS IV ^e DYNASTIE
 TOUT FAIRE MATÉRIAUX	
GIZEH DÉSERT ÉGYPTE	
NATURE DES TRAVAUX	TOMBEAU DU PHARAON
SURFACE DU TERRAIN	NON DÉFINI
SURFACE DU PLANCHER	53 056 M ²
HAUTEUR DE CONSTRUCTION	137 M
MAIRIE DE	GIZEH
CHANTIER INTERDIT AU PUBLIC	



Tout Faire, Route de Paris 55100 VERDUN, S.A. au capital de 1 500 000 € - RCS Bar-le-Duc B 377 601 869, SIREN 377 601 869 - Shutterstock

SANS CONSEILS D'EXPERTS, PAS DE GRANDS PROJETS !

Quel que soit le type de votre chantier, il est essentiel de pouvoir toujours être bien accompagné. Et parce qu'il ne doit pas y avoir de limites à vos ambitions, nous sommes en permanence à vos côtés, qu'importe la dimension de vos travaux. Car chez TOUT FAIRE MATÉRIAUX, nos exigences sont à la hauteur des vôtres. En vous offrant des **services exclusifs**, en vous apportant le **meilleur du conseil**, en vous garantissant encore **plus de produits disponibles, plus vite**, grâce à notre stock national, et en vous réservant toute l'année des offres privilèges, c'est tous les jours que nous vous permettons de finaliser vos chantiers en toute sérénité !



GAGNEZ EN SAVOIR-FAIRE

w w w . t o u t f a i r e . c o m

TRANSFORMATION PATRIMONIALE

AIA fait revivre la Salle à tracer

Au moment où AIA Associés devenait AIA Life Designers, son agence nantaise prenait un nouveau départ avec l'inauguration, le 18 mai, de son nouveau siège, dans un bâtiment emblématique du patrimoine industriel et naval nantais, l'ancienne Salle à tracer des chantiers Dubigeon. En figure de proue face à la Loire, dans le quartier du Bas-Chantenay, ce bâtiment, érigé en 1915, était voué à la destruction lorsque l'entrepreneur nantais Jacques Fétis, amoureux de ce patrimoine, le racheta en 1982. Il démarre aujourd'hui une nouvelle vie après une transformation respectueuse de son âme et de sa silhouette. « *Nous avons conduit un travail patrimonial et souhaité rendre hommage à une activité disparue* », souligne l'architecte associé Pascal Fourrier, une des chevilles ouvrières de ce projet.

Illustration avec le plancher du deuxième étage, qui porte les multiples traces des dessins à échelle 1 des concepteurs des bateaux construits aux chantiers Dubigeon. Classé, ce plancher a été encapsulé pour sa protection sous plusieurs "fenêtres de sol" témoignant de ce passé industriel. Le plancher bois du premier niveau a, lui, été utilisé en coque intérieure au sein de l'extension de 460 m² construite côté rue. La Salle à tracer a, dans un premier temps, été complètement désossée, ne gardant que l'essentiel : sa structure porteuse béton, son plancher classé et sa charpente métal. « *Nous sommes revenus à l'essence même de ce bâtiment : une grande nef perpendiculaire à la Loire* », note Pascal Fourrier.

Typique des débuts de la construction en béton, le bâtiment apparaît régulier dans sa forme, avec ses treize travées de béton espacées de cinq mètres. Il est en réalité parsemé d'irrégularités et de défauts d'horizontalité. Chargée de la déconstruction et du gros œuvre, la société Chézine Bâtiment a d'abord fait disparaître les éléments de remplissage non porteurs avant de procéder à une restauration fine des bétons abîmés par le temps. Une nouvelle structure acier a été ajoutée en renfort. Le choix a été fait de conserver la charpente métallique d'origine, démontée, sablée et réparée avant d'être remontée de 30 centimètres pour donner un volume suffisant à une activité de bureaux.

Chauffage par "géothermie fluviale"

Le maître d'ouvrage, Jacques Fétis, a souhaité inscrire le projet dans une démarche de certification Haute "NF Bâtiments tertiaires et démarche HQE". Grâce à un dispositif de "boîte dans la boîte", l'enveloppe intérieure préserve l'écriture béton originelle, réduit les ponts thermiques, isole du chaud et du froid, et rend le bâtiment étanche aux entrées d'air intempêtes. La ventilation naturelle et les apports solaires sont privilégiés. Le pignon sud, orienté face à la Loire, a été doté d'un vitrage électrochrome de Saint-Gobain pour assurer une protection solaire efficace. Autre singularité, en phase avec l'esprit d'ouverture d'AIA, une solution géothermique innovante, qui capte les calories de la Loire avec un fort rendement, chauffe le bâtiment et les quelque 200 collaborateurs qui y travaillent. ● T. Goussin

UN PEU D'HISTOIRE

La Salle à tracer, construite dans les années 1920, accompagne le progrès technologique de la construction navale en permettant de dessiner les coques de navires en acier. L'activité de dessin prendra fin en 1969 avec la fermeture des chantiers navals du Bas-Chantenay. Le rez-de-chaussée servait d'entrepôt, le premier étage de bureau et la Salle à tracer est restée inoccupée, inchangée depuis la fermeture du lieu.



Ce bâtiment emblématique de la région nantaise a vu sa structure béton éclaircie après sa réhabilitation. Les remplissages entre structures ainsi que la façade et la toiture de l'extension sont réalisés en panneaux préfabriqués complétés en allège de cassettes de zinc (finition quartz-zinc).

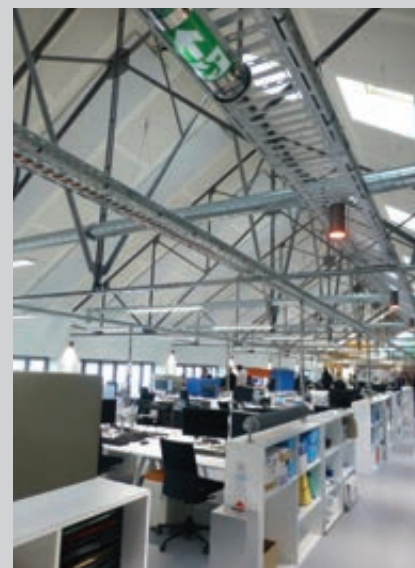
LA SALLE À TRACER EN BREF

- Maîtrise d'ouvrage : Jacques Fétis
- Maîtrise d'œuvre : AIA
- 18 mois de chantier
- 13 corps d'état
- Réhabilitation de 2 310 m² et extension de 460 m²
- Coût des travaux : 6 M€ HT

▼ Pour conserver l'esprit 1920 du lieu, la charpente métallique a été conservée, restaurée puis rehaussée d'une trentaine de centimètres pour permettre une utilisation plus rationnelle de l'espace dédié aux bureaux.



▲ L'ancien plancher en bois du premier niveau a été "recyclé" pour habiller la coque intérieure de l'extension de 460 m².



▲ Clin d'œil au passé industriel, ces morceaux de plancher, qui portent les traces de dessins à l'échelle 1 des coques de bateaux, ont été encapsulés et déclinés en "fenêtres de sol".



**LAISSEZ
LES AUTRES
SE METTRE
HORS JEU...**

LES VRAIES SOLUTIONS SONT CHEZ KNAUF.



Vous devez concevoir un bureau dans un hall de production ? Un local technique dans un entrepôt ?

BOÎTE DANS LA BOÎTE

La solution clé en main, déjà dimensionnée et validée !

Pour implanter des pièces fonctionnelles, demi-portiques ou tunnels de secours... dans des bâtiments industriels, de stockage ou commerciaux.

Plus besoin d'avis de chantier ! La résistance mécanique et la résistance au feu sont justifiées par appréciation de laboratoire.

De multiples configurations sont pré-calculées pour vous : jusqu'à 6 m en hauteur, 10 m de portée... le tout avec des composants standard !

Gagnez sur tous les plans avec le système Boîte dans la Boîte Knauf : **+ facile, + rapide et + économique** à concevoir comme à mettre en œuvre, et démontable si nécessaire...



Exclusivement chez Knauf, accédez au concept de construction sèche

BOÎTE DANS LA BOÎTE

sur knauf-batiment.fr

C'est clair, c'est **KNAUF**

RÉHABILITATION ÉNERGÉTIQUE

Une façade aux reflets changeants

Célèbre à Cergy (95), la Tour Bleue nécessitait une remise à niveau, aussi bien esthétique que thermique. Construit en 1973, l'immeuble, abritant 121 logements, était constitué de façades en béton peint en bleu, non isolées thermiquement. Les travaux visaient à requalifier et embellir la tour, tout en lui offrant une isolation thermique par l'extérieur digne de ce nom pour faire de l'ensemble un bâtiment BBC Rénovation, avec

une consommation inférieure à 104 kWh/m²/an. Cette réalisation d'envergure a été confiée au cabinet Antoine Felletin Architectes par France Habitation, une des principales entreprises sociales de l'habitat (ESH) en France, en partenariat avec l'agglomération de Cergy-Pontoise, la ville de Cergy et la Caisse des dépôts.

Les avantages de la façade ventilée

La mise en œuvre de l'isolation thermique par l'extérieur, d'une épaisseur de 24 cm, s'accompagnait de la pose d'un bardage avec des panneaux composites en aluminium Alucobond®, posés en cas-

settes sur l'ossature principale. Ce matériau a été privilégié pour sa capacité d'isolation, afin de répondre efficacement à la réhabilitation énergétique souhaitée. Il constitue un très bon isolant qui apporte à la peau extérieure du bâti de la Tour Bleue les performances énergétiques requises. D'un point de vue fonctionnel, ce type d'habillage permet une ventilation constante par l'arrière qui interdit les risques et dommages liés à l'humidité et prévient aussi toute déperdition d'énergie.

Le matériau a été choisi tant pour sa qualité d'aspect que pour sa souplesse qui permet de le cintrer à volonté pour

épouser strictement les courbes de l'immeuble existant. À la fois léger (avec un poids de 7,6 kg/m²) et rigide, l'Alucobond facilite le façonnage des panneaux livrés prêts à poser sur le bâti pour constituer une véritable seconde peau.

Des blocs-baies en harmonie

Les travaux ont également concerné le remplacement des menuiseries extérieures. Celles d'origine étaient métalliques pourvues d'un simple vitrage. Elles ont été remplacées par des menuiseries métalliques bleues, complétées de volets roulants monoblocs avec tablier en aluminium laqué de la

même teinte. Les menuiseries en acier simple vitrage avec des verres cintrés – datant de l'origine de la construction – ont été conservées sur les baies des paliers d'étages. Ce maintien a été souhaité pour garder quelques traces de l'œuvre originale.

Les deux espaces extérieurs, situés de chaque côté du hall d'entrée, ont été dotés d'un sol en galets et de projecteurs encastrés devant éclairer, révéler et magnifier la nouvelle façade à la nuit tombée. Cette mise en spectacle profitera aux riverains mais aussi aux occupants de l'immeuble qui pourront l'apprécier au travers des baies vitrées du hall. ● M. Wast

LOT FAÇADES :

- Façonnier : Vetisol
- Poseur : Stim Technibat
- Fabricant des panneaux Alucobond : 3A Composites



▲ Voici comment se présentait la Tour Bleue à l'origine. Avec le temps, la teinte s'était délavée et les zones plus foncées avaient quasiment disparu.

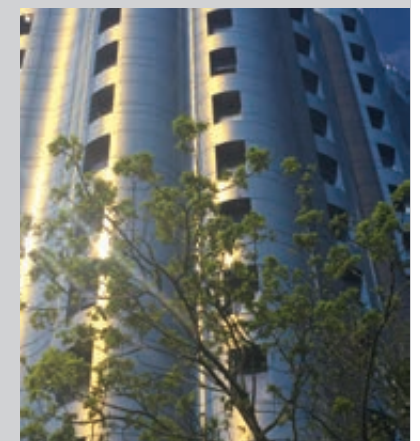
LE CHANTIER EN BREF

- Nombre d'étages : R+15
- Nombre de logements : 121
- Superficie de la façade : 7 000 m²
- Début du chantier : novembre 2015
- Fin du chantier : juillet 2017

▼ Le matériau a été choisi pour sa grande pérennité et sa résistance aux intempéries et à la corrosion. L'Alucobond ne nécessite pas d'entretien particulier ni usage de détergents polluants ou toxiques. Son entretien limite les coûts et les travaux de maintenance : un simple nettoyage annuel à l'eau claire est suffisant pour lui conserver son éclat originel.



▲ De grandes plateformes, épousant les formes de l'immeuble, ont été nécessaires à la mise en œuvre de la nouvelle façade ventilée qui comprend un matériau isolant de 240 mm d'épaisseur.



▲ La teinte dominante bleue de la tour, qui fait partie du paysage urbain depuis plus de 40 ans, a été magnifiée par un matériau aux reflets changeants variant du bleu au mordoré.



CRÉER LA SENSATION AU MOYEN D'UN MÉCANISME CACHÉ, CE N'EST PAS DE LA PRESTIDIGITATION. C'EST DE LA PRÉCISION.

Scrigno. Des contre-châssis pour portes coulissantes qui mettent en valeur votre intérieur.

Scrigno représente l'excellence et la créativité italiennes, avec des solutions originales qui mettent en valeur vos intérieurs. Des contre-châssis pour portes coulissantes à galandage aux accessoires, la marque Scrigno se distingue depuis plus de 25 ans par le soin apporté au détail et à la conception des espaces, privilégiant la qualité des matériaux. Voilà pourquoi Scrigno offre une garantie à vie sur les composants du caisson pour intérieur construit en Aluzinc® et une garantie de 20 ans sur les systèmes de coulissement.

SCRIGNO®

SYNONYME D'EXCELLENCE

Scrigno® est une marque déposée.



30 JOURS dans vos REGIONS

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service. Parlez-nous de vous !
contact-bati@zepros.fr

86 | VIENNE

Toujours pas de reprise dans la Vienne

En recevant Jacques Chanut, président de la FFB nationale, et Olivier Salleron, président de la FFB Nouvelle-Aquitaine, Jérôme Beaujaneau, président de la FFB de la Vienne, dressait un tableau sans concession de la situation du Bâtiment dans son département. Il évoquait tour à tour, « la fracture territoriale », la nouvelle baisse des effectifs et la délocalisation des entreprises vers les départements côtiers.

« On a réellement besoin d'activité sur notre territoire » martèle le président départemental avant de poursuivre. « L'investissement des collectivités reste sans commune mesure avec ce qui serait nécessaire pour relancer l'activité. » Jérôme Beaujaneau ne verse cependant pas dans le pessimisme, encore moins dans le déclinisme. Il voit des raisons d'espérer avec le développement de l'e-construction, l'amélioration du mar-

ché de l'immobilier et l'annonce de plusieurs grands projets comme l'Institut Robuchon à Montmorillon ou l'Aréna de Chasseneuil-du-Poitou. En matière économique, la Vienne, comme feu Poitou-Charentes, a toujours connu un effet retard. La relance était effective au plan national qu'elle n'avait pas encore touché la région. Pour Olivier Salleron, la reprise est là en Nouvelle-Aquitaine. « Il y a beaucoup de projets



De g. à d. Jérôme Beaujaneau, Jacques Chanut et Olivier Salleron attendent encore la reprise sur le département de la Vienne.

sur l'ensemble de la région » tirée par la métropole bordelaise. D'autre part, il se réjouit du maintien des investissements régionaux. Au plan national, « les chiffres sont globalement bons sur les ventes, les permis de construire et les mises en chantier », se féli-

cite Jacques Chanut qui note également un redémarrage de l'emploi. « Pour la première fois depuis 2008, on devrait enregistrer cette année un solde positif. » La Vienne attend les retombées de cette embellie et pourquoi pas avec un ANRU rural que Jacques Chanut appelle de ses vœux. ●

54 | NANCY

La Métropole, la Fédé et le cluster



Daniel Cerutti, président de la Fédération BTP 54 et Pierre Boileau, vice-président de la métropole du Grand Nancy ont officialisé la création d'un cluster Construction sur le territoire métropolitain.

Développer l'activité des entreprises du secteur dans le périmètre territorial de la métropole du Grand Nancy, c'est tout l'objectif du cluster Construction et Conception durable qui vient d'être installé début mai à l'occasion d'une signature officielle de partenariat entre la structure intercommunale de la métropole du Grand Nancy et la Fédération du BTP de Meurthe-et-Moselle. « Ce cluster va nous permettre d'augmenter la compétitivité de nos entreprises en imaginant les réponses concrètes aux problématiques de

le marché actuelles et futures, en partageant nos expériences et en développant des partenariats pour répondre à de nouveaux marchés grâce à des concepts innovants », assure Daniel Cerutti, le président de la fédération meurthe-et-mosellane. Écoconstruction, rénovation énergétique en passant par la domotique adaptée au bâtiment, un écosystème d'entreprises de toutes tailles (du grand groupe à la PME familiale et TPE) semble donc se mettre en place. Reste à le faire vivre en impliquant les entreprises concernées. ●

54 | VANDŒUVRE

Croissance externe pour Venatech

Après Accord Acoustique et Acapella l'an dernier, la société vandopérienne Venatech vient d'acquiescer Acoplus, bureau d'études acoustiques et vibro-aires de Grenoble. « Cette acquisition de notre confrère marque une étape stratégique supplémentaire dans notre développement. Elle démontre la force de notre groupe à fédérer des acteurs historiques de l'ingénierie acoustique nationale en consolidant notre positionnement de leader », assure Patrice Cornu, le président de Venatech. La croissance externe ne devrait pas s'arrêter là !

44 | NANTES

Création de la Maison de l'Habitant

Nantes Métropole a ouvert au public en avril la Maison de l'Habitant. Animé par l'Adil 44, ce lieu ressource regroupe l'Espace Conseil juridique, financier et fiscal, l'Espace Habitat social et l'Espace Info Énergie. Ce dernier, confié à l'association Alisée, accueille des permanences de la fédération Soliha.

63 | CLERMONT-FERRAND

8^e journée de la prévention au CFA-BTP

Chaque année, la FFB 63, en partenariat avec l'OPPBTB, l'Assurance maladie et le SIST, organise une journée de sensibilisation aux risques auprès des jeunes du CFA-BTP. Cette fois, le thème choisi, les TMS (troubles musculo squelettiques) ont fait l'objet d'un quiz animé par Brice Charbonnet (ingénieur conseil

Carsat) et Jean-Pierre Cohadon (OPPBTB). Les jeunes ont été sensibilisés aux postures, à une organisation du travail optimisée afin d'éviter les douleurs à l'épaule ou aux bras. Les meilleurs de la classe d'apprentis de 2^e année de CAP maçons et plaquistes ont remporté un chèque cadeau de 50 €. ●



Dimitri Vernier (en 2^e année de CAP plaquiste, apprenti chez MC Finitions à Riom) et Hugo Da Silva (2^e année d'apprentissage, employé à la SAS Bonaldi, pantalon rouge) remportent le quiz.



AUVERGNE

130 professionnels s'engagent pour faire connaître les métiers d'art

À l'occasion des Journées européennes des métiers d'art (Jema), début avril, Serge Vidal (président de la chambre régionale des métiers et de l'artisanat Auvergne-Rhône-Alpes) a rappelé le programme ambitieux de la région pour se hisser à la première place des métiers d'art (1 M€ sur 3 ans et lancement de formations inédites dans de petits ateliers). Il a aussi souligné la qualité et la diversité des manifestations mises en place, puisque 650 événements ont lieu sur les 12 départements. « Les Jema ont pour ambition de favoriser le contact entre le grand public et les professionnels et de sensibiliser les jeunes à des métiers qui ont du sens. Ils témoignent de la richesse de notre région en matière de savoir-faire ». Jean-

Luc Helbert, nouveau président de la CMA du Puy-de-Dôme, a précisé que 30 ateliers d'art et 2 centres de formation (le château d'Aulteribe pour le BTMS ébénisterie, l'Imapec de Volvic pour les métiers de la pierre) étaient mobilisés, de

même que 130 professionnels dans 30 manifestations collectives. « Grâce aux métiers d'art, une multiplicité de liens peut se nouer entre professionnels et apprentis, consommateurs et artisans, citoyens et patrimoine, etc. ».



Serge Vidal (président de la chambre régionale des métiers et de l'artisanat Auvergne-Rhône-Alpes) et Jean-Luc Helbert (président de la CMA du Puy-de-Dôme).



85 | ESSARTS-EN-BOCAGE

Sylneo, fer de lance du bois composite

Le groupe Piveteaubois a lancé en 2005 son activité bois composite. Il a décidé en début d'année d'en faire une entité à part entière, baptisée Sylneo, en s'associant avec Mathieu Pichon via sa société Greeneo. Président de Sylneo depuis le 1^{er} mars, Mathieu Pichon, ingénieur chimiste et environnement, était auparavant directeur général du pôle Énergies renouvelables du groupe Dubreuil. L'enjeu de la création de Sylneo est de donner un nouvel élan à l'activité bois composite, qui pèse déjà 5 millions d'euros de chiffre d'affaires. La PME compte notamment référencer ses produits d'aménagement extérieur dans les négoce matériaux spécialisés bâtiment et jardin. Ses innovations en cours devraient l'y aider. Les industriels qui intègrent du

Mathieu Pichon, président de Sylneo



bois composite dans leurs produits finis sont aussi de nouvelles cibles. Un développement à l'international est par ailleurs programmé. Sylneo, qui compte 25 salariés, va renforcer son équipe commerciale. La société continuera de fabriquer des produits pour Piveteaubois sous la marque Wex 2.0.

acénis
Enduit dépolluant

une efficacité prouvée par un laboratoire indépendant

BAGAR AIRLISS G

acénis
Enduit dépolluant

PRESTONETT F
FINITION LISSAGE

Beissier 25 kg

L'efficacité des enduits BAGAR® AIRLISS G et PRESTONETT® F au service de la dépollution de l'air intérieur

57 FORBACH

Unifroid déménage

Cap sur la zone d'activités du carreau de Marienau de Forbach pour les troupes d'Unifroid. Installé depuis 1980 à Stiring-Wendel, la société, spécialisée notamment dans la climatisation et la ventilation, avait besoin de plus d'espace. La construction de leur nouveau bâtiment est aujourd'hui quasiment achevée, l'équipe devrait entrer dans ses murs le 30 juin prochain.

44 GUERANDE

Ilea lève 1 M€

La société Ilea (ex-ASM) produit des douches en remplacement de baignoires pour une clientèle de seniors. Elle vient de lever 1 M€ auprès de Sodero Participations, Pays de Loire Participations et Océan Participations. Cet apport lui permettra d'accélérer son développement commercial en France et en Europe.

AUVERGNE

Les promoteurs se frottent les mains

L'année 2016 fut excellente pour les promoteurs auvergnats qui ont déposé 3 203 permis de construire pour construire des maisons individuelles (soit une hausse de 6 %). Le Puy-de-Dôme représente la moitié des autorisations. Seule l'activité de construction est à la traîne avec un délai de 8 mois entre le dépôt du permis et la mise en chantier.

54 TOMBLAINE

Epicap installé

Ancrage dans le Grand-Est pour les nordistes de chez Epicap : la société lilloise, spécialisée dans la vente et la location de matériel de désamiantage, s'est installée au début de l'année boulevard Tolstoï, à Tomblaine. C'est le troisième site de l'entreprise, déjà présente dans le Nord à Escaudain (59), en Rhône-Alpes à Saint-Symphorien-d'Ozon (69) et en Île-de-France à Brie-Comte-Robert (77).



78 | MANTES-LA-JOLIE

2^e CPE pour une copro du Val-Fourré

À Val-Fourré, le vieillissement des 13 copropriétés existantes est un problème important dans le cadre de la rénovation de ce quartier. Alors que les bailleurs sociaux investissent massivement dans la réhabilitation de leurs parcs de logements, une enquête sociale a confirmé que, sans aide financière, les travaux de copropriétés étaient difficilement envisageables dans ces bâtiments à l'isolation thermique médiocre.

Fort de ce constat, et dans le cadre de l'Opah (Opération programmée d'amélioration de l'habitat) pilotée par la communauté urbaine Grand Paris Seine & Oise, et afin de lutter contre la précarité énergétique, l'Epamsa accompagne depuis 2009 les 200 propriétaires de trois copropriétés (Côtes de Seine, "92 logements" et la Tour Neptune) dans la mise en place de leur contrat de performance énergétique (CPE).

C'est ainsi qu'après la résidence Côtes de Seine en décembre 2015, et tout comme pour cette dernière, la réhabilitation en BBC de la résidence "92 logements" permettra de passer

des étiquettes de performance énergétique D, voire E, à des étiquettes B. Les travaux, réalisés par le groupement Eiffage Construction, Dalkia (chauffage), le cabinet Brelan d'Arch architecture et S2T BET thermique, représentent un coût de 2,7 millions d'euros (1,2 million pour Côtes de Seine). En fixant un objectif de consommation au groupement d'entreprises, la copropriété-maître d'ouvrage aura désormais un montant des charges de chauffage connu et garanti.



Les copropriétaires pourront économiser 59 % de charges sur leur consommation de chauffage, garantis sur 15 ans, et ce

dès la 2^e année à partir de la mise en place, la première étant impactée par les travaux. Répondant aux normes environnementales avec un objectif ambitieux, le projet bénéficie de 80 % de subventions publiques de l'Agence nationale de l'habitat (Anah), la communauté urbaine Grand Paris Seine & Oise, le département des Yvelines, la région Île-de-France et de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe). Alors que les travaux de la résidence Côtes de Seine ont été achevés en avril 2017, ceux de la résidence 92 logements démarreront en novembre 2017 pour une durée de 12 mois. ●



PAYS DE LA LOIRE

Partenariat Novabuild-Alliance HQE-GBC

Novabuild et l'Alliance HQE-GBC ont signé leur convention de partenariat le 27 avril dernier.

Le cluster du BTP en Pays de la Loire, Novabuild, et l'Alliance HQE-GBC ont signé le 27 avril un partenariat répondant à leur objectif commun d'accélération des transitions pour les bâtiments, les quartiers et les infrastructures durables. Par cette convention, Novabuild devient le partenaire territorial des Pays de la Loire de l'Alliance HQE-GBC, qui souhaite se rapprocher des professionnels de terrain partout en France. « L'objectif principal de ce partenariat est de fédérer les actions de déploiement de la construction durable dans les territoires en cohérence et complémentarité », a rappelé Jean-Éric Fournier, vice-président de l'Alliance, lors de la signature. Concrètement, l'Alliance HQE-GBC va apporter son support à Novabuild,

notamment pour le lancement de son programme "Construction positive en Pays de la Loire". Pour favoriser les transitions du BTP, Novabuild propose à ses 350 adhérents une rencontre mensuelle sur ces sujets et anime le Centre de ressources de la construction durable en Pays de la Loire.

Afin d'impliquer les adhérents de Novabuild dans le cadre de référence HQE, les deux partenaires ont annoncé la création de leur première Université d'été commune, qui se tiendra le 21 septembre prochain. Novabuild et l'Alliance HQE-GBC prévoient d'accélérer ensemble dans l'expérimentation en menant des démarches d'évaluation collaborative ou de revue de projet. ●



63 | CLERMONT-FERRAND

Les partis politiques invités à la Capeb 63

Avant l'élection présidentielle, la Capeb 63 avait convié les représentants de cinq partis politiques à donner leur point de vue sur plusieurs demandes du syndicat professionnel émises à travers des courts exposés de responsables de section : une concurrence saine et loyale, une simplification du code du travail, un plan national d'incitation à la rénovation des logements et le développement de l'apprentissage. « Nous voulons interpellier les porte-parole des candidats sur la nécessité de préserver la reprise d'activité (qui ne profite pas encore à la rénovation énergétique et aux

métiers de la finition). Nous ne voudrions pas que le nouveau gouvernement casse cette dynamique et nous leur avons rappelé les principales problématiques (simplification administrative et des normes, loi travail, etc.). Les échanges ont été fructueux et intéressants. Maintenant, nous attendons les actes », résume Gilles Chatras, président de la confédération régionale, scandalisé de recevoir encore des mails de pays de l'Est lui proposant de la main-d'œuvre détachée et déclarée à 12 € de l'heure. En juin, ce sont les candidats aux élections législatives qui passeront le grand oral. ●



Le dialogue a duré une matinée entre les artisans et les représentants des partis.



86 | ITEUIL

La diversification à 70 ans, c'est possible



Malgré une diversification, Moreau-Lathus n'a pas abandonné son cœur de métier : maçonnerie et béton.

L'entreprise Moreau-Lathus, à Iteuil (Vienne), vient de fêter ses 70 ans. L'aventure commence en 1947 avec l'association de Lucien Moreau et d'André Lathus. L'un est entrepreneur du Bâtiment, l'autre gestionnaire. Comme l'explique Catherine Lathus, l'actuel P-dg, « c'était la période de la reconstruction à Poitiers et dans les environs. Ainsi, l'entreprise est intervenue dans les nouveaux quartiers (Bellejouanne, Saint-Cyprien, Les Sables) sur du logement collectif ». Cette période s'étend jusqu'aux années 1970 où la deuxième génération de dirigeants arrive à la tête de la société : René Lathus et Noël Augé.

À cette époque, la demande change. Moreau-Lathus s'oriente vers le logement individuel, en plein développement, et s'engage dans la réalisation d'infrastructures comme l'école d'infirmières, le lycée pilote innovant sur le site du Futuroscope, et les premiers bâtiments sur le site de la centrale nucléaire de Civaux (bureaux pour EDF).

En 1990, Fabrice et Catherine Lathus prennent les rênes de l'entreprise qui se diversifie. Moreau-Lathus reste naturellement sur son cœur de métier, la maçon-

nerie et le béton. La société est présente à Châtellerault sur des programmes de logements collectifs, au musée de l'auto et sur les tours de la manufacture. On retrouve également ses équipes sur les sites du centre hospitalier universitaire de Poitiers et du Futuroscope. Comme le précise Catherine Lathus : « Aujourd'hui, nous nous développons autour de l'entreprise générale et de la conception-réalisation. Nous sommes présents sur des bâtiments publics, des équipements commerciaux et des locaux industriels. »

On doit à Moreau-Lathus, par exemple, la conception-réalisation du bâtiment Farn (Force d'action rapide du nucléaire), à Civaux. Avec 95 salariés pour un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros, la société intervient du sud parisien à Bordeaux et de Nantes à Limoges. ●



TOUR
wirquin
PRO



UNE RENCONTRE UNIQUE
ENTRE PROFESSIONNELS DU SANITAIRE ET DE LA PLOMBERIE



WIRQUIN PRO sillonne la France pendant 90 dates et vous donne rendez-vous chez votre distributeur le plus proche !

Consultez notre site pour plus d'informations.



www.wirquin-pro.fr

wirquin
PRO

EXPERT EN ÉQUIPEMENT SANITAIRE

63 CLERMONT-FERRAND

500 logements livrés en 2016 par l'Ophis du Puy-de-Dôme

L'Ophis du Puy-de-Dôme, qui travaille la modélisation de ses constructions et réfléchit à l'impact environnemental des résidences, a livré 500 logements neufs et rénovés dans le département. Ce bailleur social majeur va consacrer 140 M€ d'investissement sur 10 ans pour améliorer l'efficacité thermique, moderniser et rendre plus accessibles les logements existants. Près d'un millier d'appartements par an profitent de travaux d'entretien. Malgré ces efforts, la liste d'attente pour un logement social comporte plus de 15 000 demandeurs qui doivent patienter une moyenne de 3 ans.

54 | ESSEY

**Pôle Santé :
chantiers en vue**

Une première tranche d'investissement à dix millions d'euros, dont près de sept millions pour les travaux. Le futur Pôle Santé Pasteur commence à sortir de terre du côté des anciens terrains militaires des casernes Kléber avec la pose de la première pierre fin mars 2017. Le programme s'affiche comme l'un des plus importants chantiers de l'agglomération nancéienne et les entreprises locales devraient y trouver leur place. Livraison de la première tranche annoncée pour fin 2018.

44 | SAINT-HERBLAIN

**Nox recrute
en grand**

Spécialiste de l'ingénierie bâtiment et du développement immobilier, le groupe Nox compte plus de 500 collaborateurs et poursuit sa croissance. Il lance un plan de recrutement de 100 personnes pour ses implantations en France, au nombre de 18 agences, et à l'international, où il est présent sur une douzaine de pays.

63 | CLERMONT-FERRAND

**571 logements
vendus en 2016**

Selon l'CEil (Observatoire évolutif de l'immobilier local), 571 logements neufs, surtout acquis par des investisseurs, ont été vendus sur les 21 communes de Clermont Auvergne Métropole, soit une hausse de 8 % en un an. L'organisme relève aussi que le nombre d'appartements ou de maisons livrés invendus a baissé et que le nombre de mises en chantier augmente depuis 3 ans. Mais les résultats de Clermont-Ferrand sont à relativiser par rapport à ceux des grandes villes de Rhône-Alpes où les ventes ont atteint une progression de 22 %, comme à Annecy. En 2017, 673 logements seront commercialisés.

67 | SÉLESTAT

Isocomble chauffe par le haut

C'est en 2015 que Joël Bentz a acheté la franchise Iso-comble en Alsace. Parmi la quarantaine d'agences du spécialiste de l'isolation des combles dits "perdus", c'est une des plus récentes et elle comprend déjà une dizaine de salariés pour un CA de 1,5 M€ en 2016 ! La méthode d'isolation de la maison a fait ses preuves : « *il s'agit de répandre par soufflage une couche de coton recyclé sur l'ensemble de la surface des combles, dans les moindres recoins* », explique le gérant. La pose dure une demi-journée, une journée maximum. « *Ce système d'isolation est le plus rentable : pour une surface de 100 m², il faut compter environ un tarif moyen de 3 000 €* ». Face à d'autres acteurs du mar-



La franchise Isocomble, rachetée par Joël Bentz (ci-contre), propose un procédé d'isolation qui ne prend pas plus d'une journée.

ché, Joël Bentz défend son procédé : « *Je n'apprends rien en disant que la chaleur monte, or c'est la plupart du temps par le plafond, et plus haut par le grenier et les combles, qu'il y a le plus de pertes de calories* », poursuit-il. Et en Alsace, en particulier dans l'habitat tradition-

nel à colombages, force est de constater que les charpentes très pointues offrent en effet de nombreux espaces propices à la déperdition de la chaleur et aux ponts thermiques. C'est donc sur ce marché notamment – l'entreprise rayonne aussi en Meurthe-et-Moselle et dans les

Vosges –, qu'œuvre Isocomble, sans véritable concurrence pour les combles et pour la méthode : le soufflage sur 35 centimètres d'épaisseur d'une laine de coton recyclée par les usines textiles qui ne savaient qu'en faire lors de la création de la marque, et labellisée éco-compatible depuis. Qualifié RGE et susceptible de réaliser des travaux éligibles au crédit d'impôt de 30 %, Joël Bentz n'a pas choisi cette franchise par hasard : précédemment chauffagiste, il considère qu'il faut d'abord isoler le bâtiment correctement avant de proportionner un moyen de chauffage adapté, et non pas l'inverse, ce qui semble frappé au coin du bon sens ! ●

85 | LA-CHAPELLE-ACHARD

**Igloo France Cellulose
affiche ses ambitions**

C'est au Québec qu'a démarré, il y a plus de quarante ans, l'aventure Igloo Cellulose. Igloo France Cellulose, elle, a vu le jour en 2010. La société a d'abord importé du Québec la ouate de cellulose puis a démarré sa production d'isolant en Vendée début 2011. Elle est dotée d'une usine de près de 3 000 m² au pays des Achards. Igloo France Cellulose réorganise aujourd'hui son capital pour poursuivre sa croissance. Son directeur général, Charles Kirié, s'est allié à la société d'investissement Axio Capital pour organiser la sortie de l'actionnaire de référence historique et de plusieurs minoritaires. Nou-

veau président, Charles Kirié détient désormais 45 % des titres, contre 20 % auparavant. Axio Capital détient également 45 % du capital. L'entreprise affiche une croissance annuelle moyenne de plus de 10 % depuis sa création et a généré, sur le dernier exercice, un chiffre d'affaires proche de 8 M€ (+11%). Le fabricant d'isolants compte, à l'avenir, étendre son maillage géographique et développer sa gamme de produits, utilisés principalement en rénovation pour l'isolation des combles. Igloo France Cellulose, qui emploie une vingtaine de personnes, vise un doublement de taille d'ici quatre ans. ●



L'usine d'Igloo France Cellulose est située à La-Chapelle-Achard, sur la 4 voies entre les Sables d'Olonne et La-Roche-sur-Yon.

NOUVELLE-AQUITAINE

**La région au côté des
propriétaires**

La Nouvelle-Aquitaine met en place un accompagnement des propriétaires pour la rénovation énergétique globale de leur habitat. Pour Françoise Coutant, vice-présidente climat et transition énergétique à la Région, « *cette politique répond à plusieurs objectifs : lutter contre la précarité énergétique, réduire l'impact laissé par les bâtiments, réduire les consommations et les factures énergétiques et développer l'activité des entreprises du Bâtiment* ». En gros, l'objectif est de diminuer de 30 % la consommation et les gaz à effet de serre à l'horizon 2025. La région consacre 1 million d'euros à ce programme sur la base de 1 500 logements. L'aide totale, comprenant à la fois le diagnostic, l'analyse et l'assistance, peut atteindre 710 euros. Grâce au tiers financement adopté par la Nouvelle-Aquitaine en matière de travaux et de suivi post-travaux, « *le propriétaire n'a rien à financer, car les économies d'énergie futures rembour-*



Françoise Coutant, vice-présidente climat et transition énergétique à la région

sent progressivement tout ou partie de l'investissement », souligne David Dieumegard, directeur de l'agence régionale pour les travaux d'économies d'énergie (Artéé). Cette agence, créée en 2015, table sur une économie d'énergie de l'ordre de 50 % par habitation rénovée. Le montant moyen des travaux préconisés se monte à 28 000 euros. Rappelons que le but est d'atteindre entre 40 000 et 80 000 logements globalement rénovés dans la région cette année. Même si l'objectif ne peut pas être atteint, la région s'ancre dans une démarche de transition énergétique. ●



54 | TOUL

Amiante & Co : une solution globale version sous-section 4

Les chantiers version sous-section 4 ? Pas vraiment un problème en matière de gestion pour les grands groupes, mais pour les PME et TPE, c'est une autre affaire se résumant à un véritable casse-tête. Face à ce constat l'entreprise Wig France (spécialisée dans le désamiantage pour les gros donneurs d'ordre), a décidé de créer Amiante & Co à quelques encablures de son siège sur le pôle industriel de Toul Europe. « Nous offrons une solution globale pour les artisans confrontés à l'amiante sur leur chantier. Cela va de la formation obligatoire des collaborateurs, à la location de matériels et leur décontamination et à l'évacuation des déchets et leur transfert vers les filières de traitements agréés », explique Julie Leclere, chargée de développement.



L'équipe d'Amiante & Co de Toul propose une solution globale amiante version sous-section 4 dont, notamment, un centre de formation avec reconstitution de chantier sur son site du Pôle industriel Toul Europe.

Sur son site, la société dispose d'un centre de formation et d'un atelier sous-section 4, avec une reconstitution de chantier et un stock de produits et d'équipements homologués. « Nous les proposons à la location avec entretien pour réduire les dépenses de l'artisan. » Un package global qui permet aux professionnels de remplir toutes les conditions pour intervenir sur chantier.

En France, on estime que, chaque jour, 1,5 million de professionnels du secteur sont confrontés à des travaux de maintenance et d'entretien sur des matériaux contenant de l'amiante. Pilote pour le Grand-Est, le site de Toul d'Amiante & Co devrait, en toute logique si l'affaire se développe, faire des petits un peu partout dans l'Hexagone. ●



79 | SAINT-MAIXENT

Une Opah RU pour revitaliser le centre

En fin d'année dernière, la ville de Saint-Maixent-l'École (Deux-Sèvres) avait entamé un plan de redynamisation de son centre. Le 19 avril dernier, la commune de 7 000 habitants a ouvert le second volet de ce programme en lançant une opération programmée d'amélioration de l'habitat et de renouvellement urbain (Opah RU).

Signé pour la période 2017-2022, le document s'adresse aux propriétaires occupants et bailleurs qui souhaitent réaliser des travaux de rénovation, d'économie d'énergie ou d'adaptation de leur logement. Les premiers pourront compter sur des aides de l'Anah et de la ville couvrant jusqu'à 80 % du montant HT des travaux. Les aides à destination des bailleurs seront plafonnées à 65 % avec un conventionnement

de l'habitation pendant 9 ans. L'objectif est d'arriver à l'amélioration de 68 logements en six ans, 38 pour les propriétaires occupants et 30 pour les bailleurs. L'enveloppe financière s'élève à près de 3,5 M€, financée à hauteur d'1 M€ par la ville, d'1,2 M€ par l'Anah et d'1,2 M€ par l'État dans le cadre du programme Habiter Mieux.

Cette Opah RU fait suite à une première opération visant à améliorer l'habitat dégradé qui avait permis de rénover 45 logements sur les cinq dernières années. ●



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

« Avec la Gamme Protect, il y a toujours la plaque qui va ! »

- WATERprotect
- FIREprotect
- SOUNDprotect
- Haute Dureté
- STARprotect

Avec Isolava, tout va !



www.isolava.fr

49 | ST-LAURENT-
DE-LA-PLAINE**Du neuf aux
Ateliers Perrault
Frères**

Fabien Pelletier a pris en avril les rênes des Ateliers Perrault Frères (16 M€ de chiffre d'affaires). Il succède à François Perrault, qui en était le président depuis 2000, et conserve la présidence de la maison mère. Pour la première fois depuis 1760, la famille Perrault ne sera plus impliquée directement dans l'opérationnel.

44 | NANTES

**ilink reçoit
la pyramide
d'Argent**

Cette opération immobilière innovante a été récompensée au niveau régional par la FPI (Fédération des promoteurs immobiliers). ilink, réalisé à Nantes par Sogea Atlantique BTP, filiale de Vinci Construction France, est un programme mixte qui regroupe plus de 20 000 m² comprenant une résidence de 187 logements, des commerces et des locaux d'activités.

44 | VALLET

**Premier lotissement 100 % brique pour
Domeus Construction**

Un lotissement de huit maisons 100 % brique se construit rue des Caves à Vallet. L'aménageur, Terre de Vignoble, et la municipalité ont souhaité, pour ce projet de centre-ville, des logements qualitatifs à prix accessible. L'entreprise familiale Domeus Construction, basée à Basse-Goulaine, leur a proposé une solution constructive éco-performante, la brique. Pour son premier lotissement "100 % terre cuite", le constructeur a logiquement fait appel à un fabricant local, Bouyer Leroux, dont l'usine de La Séguinière est située à 30 kilomètres de Vallet. Guillaume Mary, président de Domeus Construction, a notamment choisi la brique pour ses performances thermiques. « La bgv'primo est trois fois plus isolante qu'un parpaing à épaisseur équivalente. Cela permet de belles économies d'énergie », insiste-t-il. Le confort et les atouts



Guillaume Mary, président de Domeus Construction (au centre), et une partie des acteurs du projet.

sanitaires du matériau ont également compté. « La brique, classée A+ pour son niveau d'émissions de COV dans l'air intérieur, garantit un bien-être au sein de l'habitat », rapporte-t-il. Le bien-être sur le chantier n'est pas non plus à négliger, la brique étant bien moins lourde que le parpaing. « La pose réalisée à joint mince ne nécessite pas de manutentions en mortier de ciment très consommateur en eau et gour-

mand en espace pour le stockage des matériaux », ajoute Guillaume Mary. Pas neutre sur ce

chantier de Vallet, aux dimensions plutôt contraintes. Les huit maisons seront livrées entre septembre et novembre. Le coût construction s'élève à 1 250 €/m² pour un prix clés en main autour de 2 150 € le m². Culturellement orienté vers le parpaing, l'Ouest n'est pas insensible à la montée en puissance de la brique, comme le démontre ce lotissement. « La part de marché de la brique sur la maison en Bretagne-Pays de la Loire est aujourd'hui de 25 % », indique Steve Cormerais, chargé de prescription chez Bouyer Leroux. ●

63 | CLERMONT-FERRAND

**Grégoire Duchamp
à l'Hôtel de région**

Grégoire Duchamp a besoin de faire connaître son activité.

Présent avec d'autres professionnels des métiers de l'ameublement et de la décoration intérieure pour les Journées européennes des métiers d'art (Jema), Grégoire Duchamp, titulaire d'un DMA (diplôme des métiers d'art) à Arras, formé dans des ateliers, a présenté au public son métier de vitrailiste verrier. « Je participe à cette manifestation pour me faire connaître, car la conjoncture est difficile et mon atelier ne me permet pas de recevoir du public. J'ai suscité des envies chez certains visiteurs qui n'auraient jamais imaginé avoir un vitrail chez eux. » Il a appris la technique traditionnelle du vitrail au plomb avant celles de l'objet comme le thermoformage qui permet, à partir d'un moule,

de créer une texture dans un four sur laquelle il va fondre du verre plat pour lui donner une empreinte. Il propose des solutions élégantes pour créer une cloison lumineuse, cacher la vue, flouter tout en préservant la lumière ou cloisonner une salle de bains. « On utilise des verres avec des émaux ou colorés, avec des textures qui brouillent la vue, laissent voir le paysage ou produisent des effets de surface ». Il ne fabrique que des pièces uniques (de 300 € à 800 € le m²) qu'il adapte aux besoins des clients ou des designers. Table basse ou plateau de table peuvent être en verre feuilleté pour répondre aux normes de sécurité. ●

Renseignements : grégoire-duchamp-vitrail.blogspot.com

67 | SCHLEITHAL

**Hemmerlé constructions assure
la com' au Forum du Bâtiment**

On n'est jamais mieux servi que par soi-même, c'est bien connu. Un peu enclavé dans l'extrême Nord de la région, aux confins des länder voisins du Palatinat et du Pays de Bade, l'entreprise familiale Hemmerlé constructions a décidé de faire elle-même la promotion des entreprises du Bâtiment, rien que ça ! En 2014, la société de construction, de gros-œuvre et de terrassement décide donc de créer l'événement avec ses

moyens en organisant son premier Forum du Bâtiment, sur son terrain de quatre hectares. Forte d'un CA de 5 M€ pour une quarantaine de salariés, elle offre la quasi-totalité des services durant un week-end – cette année le Forum avait lieu les 13 et 14 mai derniers –, pour la modique somme de 600 € demandés aux exposants des environs. « C'est cinq fois moins que ce que la Foire d'Haguenau propose », explique Mathieu Heideier, conducteur de

travaux. Il a inspiré sa direction qui l'a totalement suivi. Résultat : alors qu'il n'y avait que sept exposants en 2014, ils étaient une cinquantaine cette année à accueillir les 4 000 visiteurs particuliers qui se sont déplacés. Hemmerlé constructions n'est bien sûr pas désintéressé dans cette opération, mais chacun y trouve son compte : « C'est évidemment l'occasion de se faire connaître, mais aussi de soutenir les entreprises artisanales avec lesquelles nous travaillons et avec lesquelles nous agissons en qualité d'entreprise générale tous corps d'état. Nous sommes les seuls à faire ça dans la région, et ça prend de l'ampleur ! », se réjouit M. Heideier. Qui précise qu'Hemmerlé Constructions ne fait aucun bénéfice sur le budget de 30 000 € de cette opération de com. ●

Le site du Forum du Bâtiment



BATIMAT

Tout pour réussir les chantiers du bâtiment

PARC DES EXPOSITIONS
PARIS NORD
VILLEPINTE
06→10 NOV 2017



**NOUS
Y serons !
Et vous ?**



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

BATIMAT le
IDÉOBAIN mondial
INTERCLIMA+ELEC du bâtiment

Organisé par
 Reed Expositions

+ d'infos sur www.batimat.com

1 Le numérique peut se mettre à la portée des entreprises. Ainsi en Mayenne, une TPE, Artibain Énergie a investi dans un système immersif de réalité virtuelle en 3D. Un outil qui permet à ses clients de visualiser leurs projets d'aménagement avant travaux.

2 Le projet ABV, Atelier BIM Virtuel a permis à toutes les parties prenantes de travailler en BIM sur un programme réel de 30 logements à La Rochelle. Riche d'enseignements pour perfectionner, simplifier l'outil, permettre à chacun de se familiariser avec ces évolutions.

3 Pour Bertrand Delcambre, président du Plan transition numérique l'offre de formations adaptées tarde à se mettre en place. D'autant qu'une fois que celle-ci se sera développée, il faudra aider les professionnels à trouver la formule la plus adaptée à leur situation. Un service d'aide au choix en ligne permet déjà à chacun de trouver le bon outil



1

FOCUS

TRANSITION NUMÉRIQUE

Quelle réalité pour les e

Comme dans l'industrie, le numérique modifie les méthodes de travail du Bâtiment. Pour accompagner cette évolution, le Plan de transition numérique du Bâtiment pilote des expériences pour faire entrer les entreprises dans le monde digital.

« **S**i les majors du BTP et les gros groupes d'ingénierie maîtrisent les outils numériques, je craignais que les autres acteurs considèrent le digital avec méfiance et ne se sentent pas concernés. J'ai eu la bonne surprise de découvrir, dans l'ensemble du secteur, un vrai appétit, partagé. » Bertrand Delcambre préside le Plan de transition numérique dans le Bâtiment (PTNB) depuis son lancement début 2015 pour une durée de 3 ans. Une mission confiée par l'ex-ministère du Logement, persuadé que le développement du numérique est de nature à entraîner une rupture positive dans un monde de la construction en crise et à attirer les jeunes dans ce secteur. L'une des pièces maîtresses de ce plan est le BIM (Building Information Mode-

ling, ou modélisation des données du bâtiment) qui, par son caractère collaboratif, modifie profondément l'organisation du travail et la manière de travailler pour tous les acteurs de la chaîne.

« Chacun conserve son expertise métier et transmet ses informations simplement et directement à l'ensemble des parties prenantes assurant à tous le même niveau d'information en temps réel », précise la Capeb. Le BIM est basé sur une ou des maquettes numériques en 3D qui remplacent les plans et permettent de visualiser l'ouvrage virtuellement dans son ensemble dès sa phase de conception. Grande base de données numériques du bâtiment, il contient également les CCTP (cahiers des clauses techniques particulières) et toutes les caractéristiques des équipements et des matériaux. Les acteurs y voient ainsi l'ensemble des don-

nées nécessaires à la construction, l'exploitation et l'entretien de l'ouvrage. Car l'enjeu du BIM est aussi de faciliter la maintenance, la réhabilitation et la déconstruction du bâtiment le moment venu. Les données numériques ainsi recueillies permettront aussi d'alimenter la "carte Vitale" des bâtiments, ce carnet numérique de suivi et de maintenance en cours d'expérimentation, que l'État veut instaurer progressivement.

Investir dans la formation

Les organisations professionnelles du secteur, qui se sont emparées du sujet BIM, reconnaissent le besoin de vulgariser l'approche BIM auprès des entreprises et notamment des plus petites.

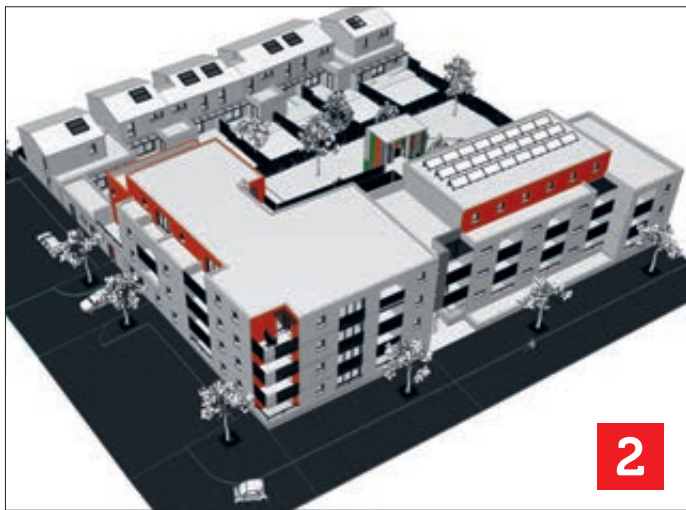
Cette nouvelle organisation du travail nécessite des investissements en équipements informatiques et en formation. « Trop cher », « trop

compliqué », « incompatibilité des outils entre eux »... les freins ne manquent pas. Conscient de ces problèmes, le PTNB a pour objectif de faire émerger une offre d'outils et de formations adaptés et accessibles à tous. Des valises de sensibilisation au BIM sont attendues pour septembre 2017. Elles permettront d'assurer à grande échelle une pédagogie basique sur le BIM et la maquette numérique. Le mouvement BIM est en marche, les opérations pilotes et expérimentations en cours visent à créer un environnement propice à l'adhésion du plus grand nombre d'acteurs. « Il faudra néanmoins encore du temps et beaucoup de conviction pour généraliser l'usage de la maquette numérique et mobiliser toute la filière », avoue Bertrand Delcambre qui espère la reconduction du plan pour 3 ans. ●

Dossier réalisé par C. Jappé

FOCUS BIM

Comment embarquer les Artisans et TPE ?



2



3

Les outils numériques permettent à de nombreux secteurs d'activité de se développer en améliorant leurs modes de fonctionnement. L'artisanat du Bâtiment ne doit pas passer à côté ». Patrick Liébus, président de la Capeb, sait que le chemin est encore long pour les artisans et les TPE du secteur. Si les chefs d'entreprise utilisent tous aujourd'hui internet via leurs ordinateurs, smartphones et tablettes, ils sont encore loin du BIM dont le secteur parle pourtant de plus en plus. Le Building Information Modeling fait peur aux entreprises notamment les plus petites. La "désacralisation" de cet outil digital



qui permet le travail collaboratif entre tous les acteurs de l'acte de construire, est un préalable indispensable à son développement. La Capeb a réalisé une vidéo pour sensibiliser les chefs d'entreprises artisanales à l'intérêt du BIM et à ses avantages concrets pour leur activité.

gestion facilitée, gain de temps, donc de productivité, coordination simplifiée avec les autres intervenants du chantier, transmission des informations en temps réel, meilleure détection des erreurs dès la phase de conception...

De son côté, la Fédération française du Bâtiment a, elle aussi, réalisé un important travail de vulgarisation des éléments clés du BIM pour expliquer le concept et la méthode à ses adhérents. L'organisation professionnelle a créé un portail web dédié (ffbim.fr) qui regroupe de courtes vidéos permettant à toutes les entreprises de mieux comprendre le BIM et de répondre à leurs principales interrogations. À ces outils de vulgarisation, s'ajoutent des expérimentations qui embarquent des TPE afin qu'elles se familiarisent concrètement avec un projet réalisé en BIM. ●

entreprises ?

« L'adoption de la démarche BIM est un défi de taille mais aussi une formidable opportunité pour les artisans »

David Morales, président de l'Union nationale artisanale des métiers et techniques du plâtre au sein de la Capeb



CHIFFRES

98%
des artisans du BTP utilisent quotidiennement des équipements mobiles ou informatiques *.

19%
des artisans utilisent des applications métiers *

88%
des entreprises estiment ne pas connaître suffisamment le BIM **

10%
des entreprises de moins de 50 personnes utilisent le BIM **

57%
des entreprises de 10 à 49 salariés pensent que le BIM évite les erreurs de conception**

65%
d'entre elles estiment que le BIM favorise les échanges.

Sources : *enquête Sage mai 2017 et **baromètre de suivi des usages numériques du PTNB, mars 2017.

Optimisation des chantiers

« Nous sommes conscients que l'adoption de cette démarche est un nouveau défi de taille pour les TPE, estime David Morales, président de l'Union nationale artisanale des métiers et techniques du plâtre au sein de la Capeb. Mais c'est aussi une formidable opportunité pour leur permettre de travailler dans des conditions plus efficaces et donc d'optimiser leur chantier. »

Les bénéfices potentiels du BIM pour les artisans sont nombreux :

RÉNOVATION

Un guide des outils et logiciels de numérisation 3D

Le Plan de transition numérique dans le Bâtiment souhaite élaborer un guide d'utilisation des outils et logiciels de numérisation 3D des bâtiments existants. Ce parc est bien plus important que celui des constructions neuves et ne doit pas être exclu de la transition numérique. L'objectif est de faire exprimer les besoins des différentes professions sur des cas d'usages spécifiques en termes de numérisation et de modélisation. Par exemple, dans un projet de rénovation en maison individuelle, l'électricien doit pouvoir récupérer les informations le concernant. De quelles données, graphiques et non graphiques voire techniques aura-t-il besoin ? L'heure est au recueil des besoins des professionnels et un appel d'offres doit être lancé dans le courant de l'année 2017 pour formaliser ce guide.

FOCUS SENSIBILISATION DES TPE/PME

Une expérience virtuelle bien réelle

Comment, concrètement, permettre aux TPE et PME de découvrir les usages basiques du BIM ? Le projet ABV, pour Atelier BIM virtuel a été retenu par le PTNB pour répondre à cette question. Le principe visait à reproduire en BIM un immeuble de 30 logements de la Rochelle construit traditionnellement en 2012. « Ce projet a permis pour la première fois à tous les acteurs de collaborer sur une opération en BIM de niveau 2, traitée en lot séparés par des TPE et PME de la phase programmation à la phase exploitation », confie Thierry Parinaud, architecte. « Les outils sont

encore perfectibles, notamment en termes d'interopérabilité, confie Christian Herreria, pilote du projet. Mais les vraies difficultés rencontrées relèvent plutôt des processus et de l'organisation du travail collaboratif autour de la maquette. » Pierre Mas, dirigeant d'une entreprise de plomberie-chauffage qui compte 12 collaborateurs, a participé à l'expérimentation. Ce dernier travaille déjà ponctuellement en maquette 3D pour des aménagements de salle de bains ou la réalisation de réseaux de ventilation ou de chauffage. « Se mettre à la maquette 3D est un des premiers

conseils que je donnerais à mes confrères. C'est la porte d'entrée du BIM. »

Maîtriser la maquette 3D, un préalable essentiel

L'entrepreneur a pu visualiser l'immeuble de logements dans son ensemble grâce à la contribution de tous les acteurs. Il a dû faire face à des barrières comme se familiariser avec un logiciel qu'il ne connaissait pas. « Cette expérimentation nous a aussi montré la nécessité d'identifier un vrai chef de projet BIM pour assurer le bon déroulement des opérations. » Si les conditions d'exécution ont été



compliquées, l'expérience fut enrichissante. « Avec le BIM, nous avons créé un "avatar" du bâtiment, disposant ainsi d'une radiographie complète de tous ses composants et équipements. La 3D a permis de détecter les télescopages de gaines techniques avant la phase d'exécution. » En participant au projet ABV,

Pierre Mas (en photo) a pris réellement conscience de l'intérêt du BIM. « Il faut maintenant qu'on nous propose des outils faciles à utiliser, compatibles entre eux et abordables financièrement. Ce sont des préalables indispensables à l'engagement des TPE-PME dans la démarche. » ●

FOCUS PORTAIL NUMÉRIQUE

Izigloo, comment ça marche ?

Le projet Wiki Habitat regroupe un panel de professionnels du secteur (architectes, entreprise de rénovation, juriste, bureau d'études, syndic immobilier, centre de R&D) et s'appuie sur une solution numérique déjà existante : la plateforme web Izigloo qui accompagne tout au long de leur projet les particuliers souhaitant réaliser des travaux en les mettant en relation avec des professionnels. Le service propose déjà un carnet habitat à ses clients ainsi que la possibilité d'archiver les papiers



importants de leur maison. Outre les données accessibles via l'IGN sur simple mention de l'adresse postale du logement, les informations recueillies sont basées sur le déclaratif des occupants et le carnet est alimenté au fur et à mesure des travaux de rénovation et de maintenance par les professionnels qui effectuent les interventions. ●

FOCUS ENTRETIEN-RÉNOVATION

Un carnet de suivi numérique pour le logement

Dans le cadre de la loi sur la transition énergétique d'août 2015, l'État a également missionné le PTNB pour expérimenter les conditions de mise en place du carnet numérique de suivi et d'entretien pour les logements (appelé initialement "carte Vitale" du logement). Il s'agit d'un outil numérique chargé de regrouper les informations utiles à la bonne utilisation, à l'entretien et à l'amélioration progressive de la performance énergétique de chaque logement. L'entrée en vigueur de ce dispositif est effective pour les constructions neuves dont le per-

mis est déposé depuis le 1^{er} janvier 2017. Il sera généralisé à compter du 1^{er} janvier 2025 pour tous les logements faisant l'objet d'une mutation (location ou vente). En l'absence de décret d'application, la loi reste floue et pour l'heure, inapplicable. Au PTNB, en charge du dossier, on reconnaît que rien n'est formalisé aujourd'hui. « Un appel à projets a été lancé sur le sujet, confie Eddie Allix, chargé de mission au Plan. Onze expérimentations sont en cours pour proposer différentes modalités de mise en œuvre. » Parmi elles, Wiki Habitat, à Nantes, piloté par Nova-

build. « La loi est un socle, estime Pierre-Yves Legrand directeur de ce cluster dédié à l'innovation dans le secteur du BTP. Il n'y a rien dans le cahier des charges de l'État, ce qui nous laisse une grande liberté d'expérimentation. » ●



Pierre-Yves Legrand, directeur du cluster Novabuild

DRONES



L'UTILISATION DES DRONES se développe dans le secteur du Bâtiment. Ces objets volants, armés de capteurs, permettent par exemple de faire des photos et de numériser les relevés et métrés.

RÉALITÉ AUGMENTÉE



CERTAINS ARTISANS disposent déjà d'outils leur permettant de modéliser en 3D un espace avant d'engager des travaux. Les clients peuvent ainsi se "transposer" dans leur futur environnement.

SCANNER 3D

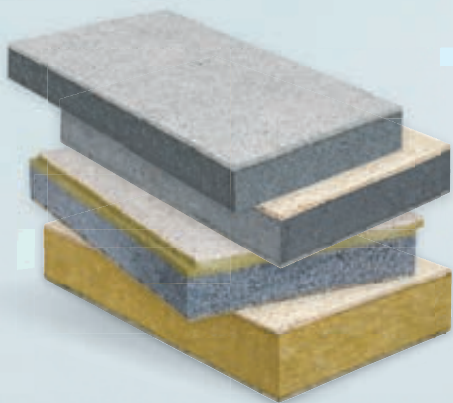


LE SCANNER 3D, particulièrement adapté aux chantiers de rénovation, permet des relevés précis du bâti dans le but, notamment, de préfabriquer des éléments de construction.



Avec Stisolith[®], offrez le confort thermique sur un plateau !

Stisolith[®] est la solution idéale pour l'isolation thermique des sous-faces de dalles. Léger et facile à poser, il s'adapte à tous les locaux non chauffés, quel que soit le type de bâtiment.



Retrouvez la gamme Stisolith[®] sur placo.fr



GROS ŒUVRE

Maçonnerie, Isolation 34

Charpente, Couverture, Étanchéité 36

SECOND ŒUVRE

Menuiserie, Fermeture 38

Peinture, Finition, Carrelage 50

ÉQUIPEMENTS TECHNIQUES

Sanitaire, Plomberie 40

Chauffage, Ventilation, Climatisation 44

EnR 46

Électricité, Éclairage, GTB 48

Tous les corps d'état du bâtiment

Vite!

DÉPLOIEMENT INDUSTRIEL

Corstyrene tisse sa toile

Après le rachat en 2015 d'un ancien site de Pomona où l'industriel corse a investi 2,6 M€, Corstyrene vient d'annoncer l'acquisition de la société varoise Beopan (25 personnes, 5,5 M€ de CA), spécialiste des panneaux de toiture et systèmes constructifs isolants légers, avec laquelle il va développer des synergies techniques et logistiques.

PAROIS BÉTON

Sika : impression 3D en vue

L'industrialisation de l'impression 3D béton est en marche et depuis 2016, Sika investit beaucoup dans son centre 3D dédié à la construction automatisée de bâtiments. Ses activités se focalisent sur les premières mises en œuvre industrielles de la 3D, ainsi que sur un travail de création et de design.

PANNEAUX FIBRES DE BOIS

Soprema ouvre les portes de son usine Pavatex

Après la prise de contrôle de Pavatex par Soprema en 2016, l'heure est aux explications techniques des produits apportés dans le panier de la "mariée", à savoir les panneaux isolants en fibre de bois, fabriqués sur le site vosgien de Golbey selon un procédé écoresponsable.

Située dans l'enclave du géant norvégien de la fabrication de papier Norske Skog, l'usine Pavatex (60 M€ d'investissement, 6 ha, création de 50 emplois), désormais propriété de Soprema, fait belle figure dans une zone industrielle en plein développement. Le directeur, Jean-Michel Grosselin, fait les présentations. « L'usine, mise en service en septembre 2013, alors sous contrôle entièrement suisse, est le premier site de la marque en France et a été conçue sur un modèle 100 % écologique permettant notamment de démocratiser la filière bois. »

Optimisation des ressources et des déchets

En effet, la totalité des matériaux est biosourcée et locale – 20 camions font la navette chaque jour – pour alimenter le site en copeaux et plaquettes de bois, es-



30 cm

C'est l'épaisseur maximale que peut atteindre un panneau isolant Pavatex, un record mondial.

sentiellement des chutes de scieries. Après un premier tri permettant de sélectionner les morceaux suffisamment riches en fibres végétales et d'extraire les matières parasites, la matière première, désormais saine, suit un processus de quelques dizaines de minutes pour se voir transformée en panneaux isolants par voie sèche, à savoir un procédé de fabrication moins énergivore que la voie humide, avec utilisation d'un liant organique, le PMDI, « 2 à 5 % maximum », assure Jean-Michel Grosselin.

Dans cette unité qui se targue d'être « l'usine de panneaux iso-

lants en fibres de bois la plus moderne au monde », force est de constater également que tout a été mis en œuvre pour optimiser écologiquement l'emploi des ressources et traiter les déchets et les émissions (vapeurs, poussières) à tous les stades de fabrication.

La chaîne de production, totale-

ment automatisée, fonctionne en continu avec 39 salariés, par équipe de six personnes, ce qui a

permis de produire 40 000 tonnes en 2016. Cette année, 42 000 t sont prévues pour une capacité maximale de 50 000 t. À l'arrivée, les panneaux

isolants, « les plus grands et les plus épais du monde », précise le directeur, peuvent atteindre une épaisseur de 30 cm, et bien sûr moins selon les besoins du marché.

Au total, ces panneaux sont disponibles en plusieurs gammes selon leur destination : par exemple* Isolair 20 mm, Pavawall-Bloc 120 ou 160 mm, Pavaflex L Plus 100 mm ou encore Pavawall-GFI00 mm. ● C. Nagyos

* Tous les noms de ces produits sont déposés

MARCHÉ

Avec un CA en 2016 de 78 M€ pour un effectif total de 200 personnes – force de vente, back-office, etc. –, la filiale française de Soprema compte bien assurer le leadership d'un marché européen de l'isolation en fibres de bois de 280 M€ aujourd'hui (40 M€ en France), dont 30 % grâce à la fibre de bois rigide, précisément la spécialité de Pavatex.



BÉTON ISOLANT

Vicat se lance dans un nouveau "Défi"

Défi. Thermicat, c'est son nom, est le premier béton isolant structurel autoplaçant prêt à l'emploi (sans vibration) pour la réalisation de voiles périphériques. Il est conforme aux exigences de la RT 2012 au niveau du coefficient de conductivité thermique linéique moyen

dans le cas d'une isolation thermique par l'intérieur.

Destiné à tous types d'ouvrages architecturaux (bâtiment collectif, hôpital, complexe sportif, bureau) pour la seule réalisation des voiles extérieurs, il permet de réduire les déperditions thermiques (lambda de 0,53 W/m.K) tout en

conservant un mode constructif traditionnel. Sa mise en œuvre se fait à la benne ou à la pompe. Du fait de sa grande fluidité, il est impératif de s'assurer de l'étanchéité entre et au pied des banches, et de celles des mannequins.

À noter : l'incorporation de colorants dans ce béton autorise la réalisation de voiles architecturaux de différentes teintes. De plus, il est possible de substituer les ciments et agrégats par des matériaux blancs pour obtenir un voile de couleur très clair. ● M. W.



Vite!

DOCUMENTATION

Catalogue Isover 2017

D'un format plus petit, l'opus 2017 "Produits et Solutions d'isolation des bâtiments résidentiels" d'Isover se présente comme une véritable offre de mise à disposition des produits et des services de la marque. Quatre nouveautés à signaler dans les pages d'introduction : un guide de choix, Les aides financières, le décret Rénovation (en vigueur depuis le début de l'année) et un guide acoustique inédit. À découvrir chez votre revendeur.



APPROVISIONNEMENT EN BÉTON

L'offensive gagnante de Béton Direct

En moins d'un an, la start-up spécialisée dans la vente en ligne de béton et mortier frais, a finalisé deux levées de fonds "en amorçage", pour un montant global de 600 000 euros. Soutenu par des actionnaires individuels issus du secteur du BTP et de la Finance, Béton Direct investira ses nouvelles ressources financières dans ses interfaces informatiques. « Nos investissements visent à automatiser et à garantir la bonne exécution des petites commandes », souligne Julien Lebourgeois, fondateur de l'entreprise.

Après le Rhône et l'Isère, le concept s'est très vite étendu à de nombreuses agglomérations et leurs environs comme Grenoble, Bordeaux, la Rochelle, Angoulême, Limoges, Poitiers, Nantes, Rennes, Paris, Rouen, Lille, Metz, Nancy, Strasbourg, Montpellier ou encore Toulon et Toulouse. Le site s'appuie sur les opérateurs locaux avec un réseau de 131 centrales à béton pour un parc de 449 camions malaxeurs et de 89 camions malaxeurs



Pari gagnant pour Julien Lebourgeois, patron de Béton Direct qui propose un service personnalisé.

pompe répartis sur 11 régions. Béton Direct veut couvrir l'intégralité du territoire national d'ici à 2018. La société développe une offre autour de 15 références de bétons et mortiers et s'est engagée sur un délai de 48 h pour organiser la logistique de la commande avec un minimum de 500 litres. L'arrivée des fonds va permettre à la société d'affiner les moyens logistiques à chaque configuration de chantier en proposant des solutions sur mesure en fonction de la quantité de béton à livrer et des différentes contraintes d'accès. ● V. R.

ROADSHOW

KP1 vous propose une expérience immersive

Appréciés des professionnels, les tours de France organisés par les industriels se multiplient. Avec son roadshow "Chantier constructif tour 2017",

KP1 illustre une nouvelle fois sa volonté de se rapprocher davantage de ses clients. Sur 12 étapes, cette manifestation riche en surprises se déroulera en soirée du 27 juin au 26 octobre prochains. Elle sera organisée dans les usines et agences KP1 implantées aux quatre coins de la France, de Colomiers à Brive-la-Gaillarde, en passant par Mérignac, Pontault-Combault, Saint-Étienne-du-Rouvray, Rennes, Grigny, Molsheim, Saint-Égrève, La Garde, Carros ou encore Vitrolles. Chaque événement local réunira



plus de 200 professionnels issus de l'ensemble de la filière Bâtiment. Dans une ambiance "street art", ils seront invités à découvrir ou redécouvrir les systèmes constructifs KP1 à travers des nouvelles technologies immersives : plancher Milliwatt Chauffant, plancher léger LX12, plancher Silence, système Terrawatt, solutions pour soubassements, plancher prédalle, solutions de poutres, prémurs et dalles alvéolées. ● M. W.

Pour vous inscrire : communication@kp1.fr



EN MATIÈRE D'ISOLANTS,
NOUS EN FERONS
TOUJOURS PLUS POUR VOUS :

- ✓ OUATE DE CELLULOSE
- ✓ FIBRE DE BOIS
- ✓ PANNEAUX RIGIDES
- ✓ PANNEAUX SEMI-RIGIDES
- ✓ VERMICULITE - PERLITE
- ✗ BONNET EN LAINE*

*ON Y TRAVAILLE, ON Y TRAVAILLE

SOPREMA fabrique et commercialise la gamme d'isolants thermiques et acoustiques la plus large du marché pour répondre à vos besoins et réaliser vos projets !

Sous sa marque **pavatex** by SOPREMA, vous retrouvez désormais la ouate de cellulose, la perlite et la vermiculite mais également la nouvelle offre biosourcée en fibre de bois.

Un projet, notre service, votre confort



Plus d'informations sur www.soprema.fr

SOPREMA
Plus d'informations sur www.soprema.fr GROUPE



Vite!

ROADSHOW

Terreal en régions



Jusqu'au 30 juin prochain, un "camion showroom" Terreal s'installera dans 32 villes du Nord et du Centre de la France. Les professionnels de la couverture pourront ainsi rencontrer les experts de la marque et découvrir les solutions de l'entreprise pour la rénovation des toitures autour de démonstrations produits, d'activités ludiques et d'échanges. Un quiz interactif et un jeu d'adresse seront l'occasion de gagner de nombreux cadeaux.

SYSTÈME CLÉS EN MAIN

Une toiture acier ajustable



Bacacier vient de présenter Tuile R PRO, un système de toiture en acier imitation tuile, ajustable, emboîtable et sans découpe. Présenté en panneau de 1 m² – couleur rouge ou gris graphite – ce produit innovant est vendu clés en main, prêt à poser, avec tous les accessoires et fixation. Il est fabriqué intégralement en France et garanti 20 ans.

PROFIL ENVIRONNEMENTAL

Onduline labellisée EPD

Dans le cadre de la démarche concernant la déclaration environnementale des produits, une étude de cycle de vie a été menée, et le potentiel de réchauffement climatique mondial (GWP) a été analysé pour les produits tôles et plaques ondulées au bitume Onduline. Résultat, le GWP de 1 m² du produit libère 4,30 kg d'équivalent CO₂. Un très bon résultat correspondant au second GWP le plus bas de sa catégorie, qui prouve toute la compétitivité des solutions du fabricant en termes de développement durable. Précisons aussi que les tuiles et plaques bitumées d'Onduline présentent une part recyclable importante après consommation, comprise entre 48 et 58 %.

CONSTRUCTION BOIS

Toujours plus haut...

En Europe, aux États-Unis, en Australie ou même en Asie où des réflexions commencent à naître, le développement de la construction bois de moyenne et grande hauteur s'amorce. Ainsi, des projets immobiliers voient le jour dans plusieurs pays du monde, associant les atouts environnementaux du bois, à ceux des bâtiments multi-étages pour favoriser la densification urbaine. Parmi ces projets, plusieurs s'élèveront notamment en France, avec par exemple, les deux tours bois "Hyperion" et "Silva" qui seront construites prochainement à Bordeaux. Sélectionnés dans le cadre de l'appel à projet lancé par Euratlantique en 2015 pour construire un immeuble bois de logements de 17 étages pour 50 mètres de hauteur, ces deux ouvrages répondent pleinement aux exigences de la ville et des territoires durables.

La Tour Hyperion (Eiffage) se dressera au centre de Bordeaux, à proximité de la nouvelle gare TGV. Elle abritera 82 appartements, pen-

sés comme des maisons assemblées autour d'une rue verticale. Le programme dans lequel elle s'intègre sera complété par des logements sociaux, des bureaux et des locaux d'activités, répartis sur une surface globale de 17 000 m².

Avec 80 % de bois, la Tour Silva (Kaufman & Broad) a séduit par sa grande sobriété architecturale, sa transparence, sa capacité d'évolution et sa technicité. Haute de 50 mètres, elle abritera des logements répartis sur 18 étages. Ce projet s'inscrit dans une approche locale avec l'implication d'acteurs industriels français, dont la société Techniwood pour les panneaux à ossature bois croisée et l'entreprise Sacba, pour les panneaux en lamellé croisé.

Un congrès pour mesurer les enjeux

C'est dans ce contexte que du 12 au 15 septembre prochains, Bordeaux accueillera WoodRise, le premier congrès mondial inté-



La tour Hyperion



La tour Silva

La tour Hyperion abritera 82 appartements pensés comme des maisons assemblées autour d'une rue verticale

gralement dédié à l'information, l'échange et le progrès, autour des immeubles bois de moyenne et grande hauteur. Organisé par l'Institut technologique FCBA (France), FPInnovations (Canada) et le Building Research Institute (Japon), cet événement s'adresse à l'ensemble des acteurs de la

construction, de l'immobilier et de l'aménagement. Outre une journée "Architecture" et des conférences plénières, il intégrera un salon de 3 000 m² regroupant des exposants nationaux et internationaux. ●

M. West

Toutes les infos sur www.wood-rise-congress.org

DIFFÉRENCIATION

Mocopinus : cap sur le bardage sur mesure

Le nombre croissant des projets qui ont nécessité une gestion spécifique nous a montré que le marché est de plus en plus demandeur des solutions sur mesure. En tant que raboteur industriel et producteur de finitions, Mocopinus a voulu saisir cette opportunité en proposant un service "fabrications sur mesure" aux architectes et négoce bois », explique



Ulrich Braig (à g.), président de Mocopinus et son directeur marketing et commercial Eric Erdmann.

Éric Erdmann, directeur marketing et commercial de l'entreprise.

En partant d'un grand choix d'essences, le client pourra désormais choisir les dimensions et la forme du profilé des bardages, le traitement mécanique de la surface et le type de finition. « Nous avons développé un système de finitions en phase aqueuse qui nous permet de créer n'importe quel ton de couleur. Il existe des projets sur lesquels l'exigence d'une finition spécifique est requise, auquel cas nos compétences et installations industrielles nous permettent de répondre avec tout type de produit de finition disponible sur le marché et ainsi satisfaire les besoins du client », précise encore Éric Erdmann. Un atout pour imposer Mocopinus sur le marché français. ●

M. W.

SUR LE WEB

Les écrans Delta sur tous vos écrans



Depuis le 23 mai, Doerken, le fabricant des écrans de sous-toiture Delta (Vent S, MS, Fassade, Multiband...) a mis en ligne son nouveau site internet, adapté à tous les supports, de l'ordinateur au smartphone, en passant par la tablette. Totale-ment repensé, il propose avant tout une simplicité de cheminement pour le visiteur et l'assurance de trouver le meilleur pro-

duit pour protéger la construction. Par ailleurs, le site présente de nombreuses références chantier pour s'inspirer dans le choix des produits, ainsi qu'une partie "Téléchargement" très complète où le visiteur retrouvera l'ensemble des fiches techniques, brochures commerciales, guides techniques Delta, textes d'appel d'offres, etc. ●

M. W.

www.doerken.fr

PRODUITS ISOLANTS EN POLYURETHANE

Nouvelle alerte du CSFE

Après une information majeure en provenance du SNPU en avril expliquant la pénurie annoncée de panneaux isolants en PU du fait d'une réaction en chaîne suite aux gros soucis de fabrication du MDI (voir notre article page 32 dans Zepros Bati 47), c'est au tour de la Chambre syndicale française de l'étanchéité, par la voix de son délégué général, Philippe Driat, de pousser un cri d'alarme à ce sujet.

Selon l'organisme, « compte tenu de cette situation inédite au niveau mondial, les fabricants de panneaux, largement privés de matière première, ne s'engagent ni sur les délais de livraison, ni sur les prix de vente. L'augmentation de ceux-ci, récemment de l'ordre de 35 % depuis le début de l'année, pourrait très vite atteindre 50 % ».

En toute logique, ces facteurs ont déjà des répercussions sur l'exécution et l'économie des tra-

voux que les entreprises d'étanchéité réalisent, et cette tendance ne devrait pas s'inverser avant le dernier trimestre 2017, au mieux.

Le Syndicat précise également que tout est mis en œuvre pour limiter l'impact d'un tel contexte et que les entreprises du secteur devraient rapidement faire des propositions pour « déterminer le report de la date contractuelle d'achèvement des chantiers et mettre au point un nouveau programme d'exécution ». ● M. W



MARIAGE

Braas Monier et Icopal fusionnent pour devenir Groupe BMI

« Aujourd'hui est un grand jour dans notre histoire de plus de 100 ans, car nous unissons deux solides activités hautement complémentaires pour donner naissance à un leader d'envergure mondiale dans les domaines de la couverture et de l'étanchéité. » C'est en ces termes que s'est exprimé David Millstone, co-P-dg de Standard Industries, en annonçant le rachat de Braas Monier. Cette nouvelle acquisition fait suite à celle d'Icopal en janvier 2016.

Le nouveau nom pour les activités européennes de Standard Industries sera Groupe BMI. Il proposera ainsi une offre complète de solutions en étanchéité et en couverture pour les marchés du toit plat et en pente. Les clients bénéficieront de l'association de deux marques fortes et de leur réseau commercial étendu. En



Georg Harrasser, ancien président de Braas Monier, va prendre la direction du groupe BMI qui regroupe les activités d'Icopal et de Braas Monier.

outre, l'offre sera renforcée grâce à des investissements significatifs en infrastructure et en R&D, afin de répondre aux besoins de plus en plus complexes des clients, en termes de technologie et de logistique.

L'autre co-P-dg de Standard Industries, David Winter complète : « Nous avons toujours respecté la

grande expérience et le travail des dirigeants et du personnel de Braas Monier et nous continuerons à investir massivement dans la nouvelle équipe du groupe BMI. »

C'est Georg Harrasser, P-dg de Braas Monier qui assurera les fonctions de président du Groupe BMI. ● M. W

LARIVIERE
ENTRE EXPERTS DE L'ENVELOPPE DU BÂTIMENT

GALIZA®
L'Ardoise Naturelle

A découvrir dans votre agence **LARIVIERE**

SOLUTIONS D'EXPERT

NOUVEAUTÉ

50 ANS
GARANTIE
EXCLUSIVITÉ
LARIVIERE

35
GARANTIE
EXCLUSIVITÉ
LARIVIERE

30
GARANTIE

10
GARANTIE

Siège social : 36 bis, rue Deloë - CS 40446 - 49004 Angers Cedex 1
Tél : 02 41 24 20 00 - Fax : 02 41 24 20 01 - info-lariviere@lariviere.fr
SAS au capital de 5 679 440 euros - RCS Angers 855 290 984



www.lariviere.fr

SIG FRANCE

RESIDENTIEL TERTIAIRE INDUSTRIE AGRICOLE

Vite !

CONTRÔLE D'ACCÈS

Easykey, sans câblage

Pour les locaux sensibles des ERP, DOM-Métalux vient de lancer sa nouvelle béquille électronique autonome à code. Dotée d'un clavier numérique et en braille, Easykey s'adapte à de nombreuses portes intérieures (épaisseur 35, 40, 45 ou 50 mm) et se pose sans aucun câblage électrique. Elle est alimentée par batterie lithium (2 ans d'autonomie). Elle peut mémoriser jusqu'à 150 codes utilisateurs différents. Disponible en version slim (en photo) ou avec cylindre fourni séparément.



WEB

Riou Glass plus moderne

Pour faciliter la recherche de ses produits, le spécialiste de la transformation du verre plat a déployé une version plus ergonomique de son site internet. Dès la page d'accueil, deux types de recherche sont maintenant proposés : une recherche multicritère (par type de verre, par fonction, par marché, etc.) ; et une recherche en sélectionnant l'un des huit métiers possibles (menuisier industriel, vérandaliste, façadier, métallier, etc.). Deux outils font notamment leur apparition : dBsearch (base de données de performances acoustiques) et le calculateur de performances de vitrage perFoGlass.

CERTIFICATION

Véranda Rideau homologué

La marque de vérandas aluminium a reçu le feu vert du CSTB pour l'ensemble de ses gammes chevronnées. À ce jour, c'est le seul fabricant français à obtenir conjointement la certification NF barretage qui garantit la qualité et la résistance mécanique des profilés à rupture de pont thermique, ainsi que l'homologation véranda aluminium.

EN PLEINE RÉORGANISATION DEPUIS 2014

Sapa fait son grand retour en France

5 000

exemplaires du nouveau "Guide d'entretien des menuisiers" diffusé depuis début 2017 et 1 000 pour le nouveau nuancier RAL.

Plutôt discret depuis trois ans, le spécialiste norvégien des solutions aluminium a inauguré fin avril son nouveau Sapa Center. Basé à Puget-sur-Argens, près de Nice, ce site "3 en 1" signe « l'année du renouveau » pour la marque de l'extrudeur qui détient aussi Technal et Wicona. Exit Sapa Building System ! « Depuis 2014, nous avons bâti une stratégie réorientée clients, amélioré les processus logistiques, investi dans l'outil informatique, etc. En capitalisant sur le seul nom Sapa, nous voulons gagner en visibilité et toucher

de nouvelles cibles », détaille Philippe Lisse, Dg de Sapa. Ainsi reformatée, la marque annonce avoir gagné, en 2016, dix points en termes de satisfaction clients (taux à 93,1%). Elle vise aussi un taux de service en commande complète de l'ordre de 95%. Un objectif qui doit être « minimum, stable et pérenne ». Situé à deux pas des usines du groupe, le Sapa Center a été agrandi. « Ce lieu dédié aux architectes, maîtres d'ouvrage et particuliers est conçu comme un lieu d'échange où l'on



Sur plus de 500 m², le nouveau showroom Sapa intègre des solutions sur mesure dont des coulissants à levage en version Minergie.

manipule les produits », note Maxime Morel, chargé du marketing.

Essais sur mesure au nouveau labo de tests

Désormais, cette vitrine de 1 400 m² s'appuie sur un showroom épuré où sont présentées les nouveautés : coulissants d'angle et grandes dimensions, vérandas, pergolas, systèmes motorisés, voire blindés – avec une gamme pare-balles de niveau 7 ! Mitoyen et doté d'un atelier high-tech, le centre de formation agréé reçoit tous les ans environ 200 entreprises clientes. Avec des contenus variés : maîtrise des menuiseries aluminium, évolutions du marché, réglementation, logiciels et BIM.



Juste à côté, le laboratoire R&D soumet l'offre Sapa à une batterie de tests (résistance AEV), mais certifiée aussi des essais pour les clients poseurs qui élaborent des systèmes sur mesure. Ciblant le résidentiel, le tertiaire et la préfabrication, Sapa vise 15% de part de marché en France d'ici à 2020. ● S. Vigliandi

STRATÉGIE DIGITALE

Atlantem et Vendôme font portail commun



Le Groupe Hérige a réuni toute son offre d'ouvertures et fermetures sur une même plateforme digitale.

Afin d'améliorer l'expérience client, les deux filiales menuiseries du Groupe Hérige viennent de fusionner leurs sites internet respectifs. Atlantem (ouvertures extérieures) et Vendôme (portes de garage, portails et portes d'entrée) y présentent une offre multiproduits d'ouvertures et de fermetures, ainsi que les modèles coordonnés dans le but de « faciliter la démarche commerciale des artisans et rassurer les consommateurs sur les valeurs et atouts des marques [fabrication française, labels qualité et environnementaux, respect des nor-

mes en vigueur...] », précise le groupe vendéen. Chaque catégorie dispose d'un menu déroulant réparti par matériau (bois, aluminium, PVC...), puis par type de produit (fenêtres, baies vitrées, volets roulants, volets battants, volets coulissants...). Outre une « rubrique de proximité » destinée à fournir aux clients conseils et solutions (notamment les avantages fiscaux selon les produits), les poseurs disposent d'un configurateur en ligne multiproduits pour personnaliser les solutions techniques (poignée, vitrage, insert...). ● S. V.

PORTES D'ENTRÉE MIXTES

Zilten triple son offre

Née en 2012, la gamme bois/aluminium de la marque (groupe Cetih) prend son « véritable envol » en 2017. Début mai, la collection est passée de 9 à 25 modèles. D'une

part, le fabricant lance une offre de style classique et mouluré qui se décline en 9 versions. D'autre part, la collection contemporaine s'étoffe avec 4 nouveaux modèles s'ajoutant aux 6 existants. La marque joue aussi « l'audace » avec une



gamme de portes à lames intérieures en Red Cedar : cette ligne passe de 2 à 4 modèles.

Par ailleurs, l'offre à grand vitrage s'étoffe avec 2 modèles au décor sérigraphié. La proposition aluminium en face extérieure est maintenant disponible en 22 teintes au choix (nuancier RAL optionnel). ● S. V.

SERVICE CLIENTS

Veka en mode extranet

Après avoir lancé un nouveau site web en septembre 2016, l'extrudeur et spécialiste des menuiseries PVC vient d'ouvrir un extranet dédié à ses clients assembleurs. Conçue dans un esprit de « de proximité, de réactivité et de compétitivité au quotidien », cette nouvelle "brique" digitale leur fournit toutes les clés pour optimiser leur production via un accès direct aux informations techniques, ainsi qu'aux documentations et règles de fabrication que préconise l'industriel.



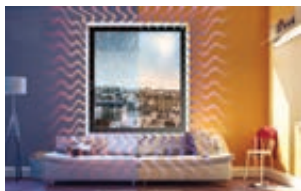
Lancé au printemps, l'extranet comporte 4 onglets pour faciliter le travail quotidien des assembleurs.

Les entreprises ont aussi à leur disposition plusieurs supports d'aide à la vente : documentations commerciales BtoC et institutionnelles, vidéos, photos, signalétique, objets publicitaires... ● S. V.

INNOVATION

Technal souffle le chaud et le frais

Pour sa 16^e participation au Mondial du Bâtiment (6-10 novembre 2017), le fabricant a déjà dévoilé certaines de ses nouveautés, notamment la fenêtre Soleal Optimized qui garantit « un compromis optimal entre performances thermiques et acoustiques, étanchéité AEV et facilité de fabri-



Sur Batimat 2017, Technal présentera une fenêtre qui produit de la chaleur ou du froid.

cation ». Autre innovation audacieuse : la fenêtre climatique, qui met à profit l'effet Peltier (déplacement de la chaleur en présence d'un courant électrique dans des matériaux conducteurs) pour chauffer ou rafraîchir une pièce. Batimat sera aussi l'occasion pour Technal de revenir sur son nouvel Acoustic Lab, une structure qui a pour but de « tester et mesurer l'indice normalisé d'affaiblissement acoustique des menuiseries ». Conçu par l'architecte japonais Kengo Kuma, le stand du fabricant déploiera, sur 500 m², un « nuage d'aluminium » pour magnifier ce matériau. ● S. V.

FENÊTRES EN FIN DE VIE

L'appli qui aide à recycler

Accorder l'offre à la demande, c'est ce que propose Recovering. Selon Jean-Yves Burgy, fondateur et dirigeant de cette société de conseil dans la valorisation des déchets du BTP, « toutes les offres de service ne se valent pas et elles sont souvent peu optimisées, induisant des coûts logistiques qui pourraient être évités ». Créée en 2009, l'entreprise a récemment lancé son appli Recovering Waste.

Sur mobile, tablette ou internet, elle permet aux détenteurs de fenêtres et ouvrants en bois ou PVC déposés d'établir une de-

mande de devis en ligne en quelques clics. Et d'« obtenir la meilleure offre ». À terme, ce service doit permettre d'« identifier les carences en matière de filières de valorisation et de construire des réponses adaptées ». Actuellement, Recovering planche sur une version 2 de son appli ● S. V.



INNOVATION

GRIP'CO 48

LA NOUVELLE ARÊTE FIL

- + UNE MEILLEURE PÉNÉTRATION DE L'ENDUIT
- + UN MEILLEUR RENFORT D'ANGLE
- + UN MEILLEUR PRIX

TESTEZ LA GRATUITEMENT !

"MON CHANTIER GRIP'CO"^(*)
offert en contactant le

04 77 36 34 84

Valable jusqu'au 31-12-2017


CHABANNE
BATIMENT
ACCESSOIRES POUR PLAQUISTES ET FAÇADIERES



www.chabanne-batiment.com/grip-co

EXPRIMER • RC AIX 09 0546 • (*)L'offre «MON CHANTIER GRIP'CO» est limitée à un chantier par entreprise, dans la limite de 90 ml sur ce produit. Image à caractère d'ambiance, non contractuelle. GRIP'CO est une marque de Chabanne SA. © Thinkstock © Exprimer

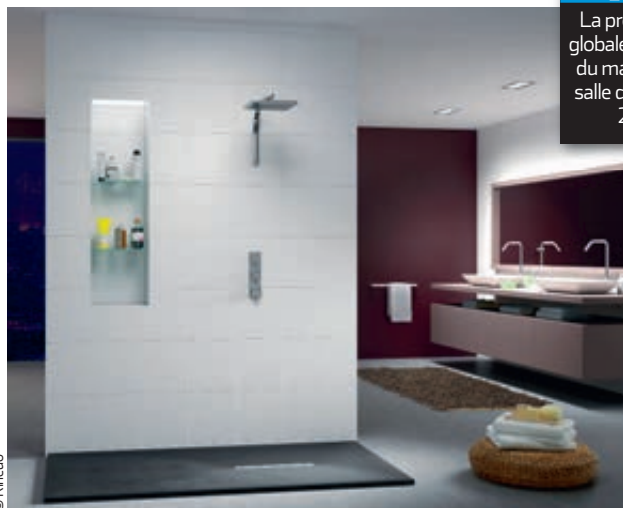
REPRISE

Le marché français passe en mode dynamique

Après un repli global de 1,3 % en 2015, l'univers de la salle de bains a retrouvé des couleurs l'an dernier. Selon les chiffres que vient de diffuser l'Association française des industries de la salle de bains (Afishb) à l'occasion des premiers "États généraux" de la filière, tous les segments renouent avec la croissance, tant en volume qu'en valeur. Seule exception, le secteur de la balnéo, délaissé par les particuliers dans les grandes surfaces spécialisées.

Un marché global à +2,6 %

Après avoir perdu environ 25 % de sa valeur depuis 2008, le marché global de la salle de bains a progressé de 2,6 % en 2016 (en valeur). Le chiffre d'affaires des fabricants est estimé à près de



© Kinebo

1,411 Md€ hors taxes contre 1,390 Md€ en 2015 (-1,3 % vs 2014). La filière a bénéficié des bons indicateurs de la construction sur 2016 : mises en chantier de logements à +7 %, construction neuve à +3,5 %, rénovation

en résidentiel à +1,5 %. Selon l'Afishb, en dehors de la balnéo, tous les marchés repartent « nettement à la hausse en volume et plus encore en valeur pour la céramique, les baignoires, les receveurs, les robinets thermosta-

2,6%

La progression globale, en valeur, du marché de la salle de bains en 2016.

tiques et les bâti-supports ». Sur ce marché bien orienté, le négoce a même augmenté de 2,5 % sa part d'achats en CA sur les familles étudiées. De son côté, le circuit grand public n'a progressé que de 1,5 %.

De plus en plus de produits différenciants

Selon la 9^e étude de marché annuelle de l'Afishb, l'univers de la salle de bains a renoué avec la croissance en 2016 grâce, notamment, au dynamisme de la construction neuve. Certains promoteurs immobiliers revoient d'ailleurs leur stratégie d'offre pour le marché du neuf. À l'image de Bouygues Immobilier qui, depuis maintenant deux ans, a redéfini ses gammes nationales avec le ca-

binet de tendances Peclers. Celles-ci se structurent autour de 4 collections segmentées par style. Tout en restant dans une logique de budgets contraints, Bouygues Immobilier propose, dès l'entrée de gamme, des équipements à valeur ajoutée : colonne de douche type "rain shower", WC et meubles de salle de bains suspendus, carrelage de grandes dimensions (60 x 60 cm). Selon Nathalie Herlin (directrice marketing produits chez Bouygues Immobilier), c'est « un moyen d'aider les installateurs et artisans à sortir de la logique de l'offre chantier dans le neuf ». ● S. Vigliandi



Pour découvrir les 8 marchés en détail, flashez ce QR code

COMMERCE EN LIGNE

La salle de bains n'y échappe pas

Selon une étude du cabinet Développement Construction* diffusée lors des récents États généraux de la salle de bains, près de 51 % des Français ayant acheté en ligne des équipements pour rénover leur salle de bains se disent satisfaits de l'expérience client. Dans le top 3 des avantages : la recherche de prix (38,3 %), la diversité du choix (19,1 %) et la souplesse d'achat (14,9 %). Mais les enseignes phy-

siques ont encore de belles cartes à jouer sur leurs sites physiques et numériques en termes de services et d'accompagnement. En très forte progression, internet constitue désormais la deuxième source d'information, juste derrière les grandes surfaces de bricolage qui restent stables.

Le phénomène Amazon

Si le phénomène ne concerne, pour l'instant, que 7 % des

consommateurs interrogés (sur un panel de 1903 ménages), l'étude met en exergue « l'entrée importante des pure players » sur ce marché : près de six achats sur dix ont été réalisés sur leurs sites. En deuxième position viennent les sites des surfaces spécialisées, suivies des négoce sanitaire-chauffage. Les GSB n'arrivent ainsi qu'en 4^e position. Par enseigne, c'est sans trop de surprise qu'Amazon rafle la mise avec 37 % des ventes ; loin devant les sites marchands des GSB (Castorama à 8 % et Leroy à 7 %) talonnés par un autre pure player Cdiscount (6 %). Parmi les plateformes marchandes du négoce, seul le site de Brossette se glisse dans le top 15 avec tout juste 2 % des ventes en ligne du secteur. ● S. V.

* Enquête réalisée sur internet en mars 2017 par Développement Construction auprès d'un échantillon représentatif de 1903 ménages (dont 44,5 % de plus de 50 ans) ayant réalisé ou fait réaliser des travaux dans leur salle de bains.

CONCOURS

Le podium des "Produits remarquables"



Les États généraux de la salle de bains, qui se sont tenus début mai, ont été l'occasion de dévoiler les résultats du palmarès 2017 des "Produits remarquables de la salle de bains". Selon Jean-Paul Bath (président du jury et Dg de la plateforme sur la valorisation de l'innovation dans l'ameublement), « ce concours ne constitue pas un prix du design ou de l'innovation. Le but est de mettre en avant des produits qui rendent service aux

utilisateurs en offrant une expérience unique ou différenciante ». Parmi les dix lauréats sélectionnés, trois marques ont décroché un trophée. La médaille d'Or revient au receveur en céramique Subway Infinity Vi-Print de Villeroy & Boch. Vitra remporte la médaille d'Argent pour sa vasque Metropole AutoClean. Quant à la médaille de Bronze, elle est remportée par Campa pour le radiateur sèche-serviettes Campastyle Elite 3.0. ● S. V.

Approvisionnement via internet (%)

	2015	2017		2015	2017
Panneaux miroirs	-	1,3	Meubles pré-montés	-	5,1
Mécanismes de chasse	-	2,1	Plans céramique	5,3	5,1
Abat-jour	-	2,7	Baignoires	4,5	3,1
Meubles KIT	-	2,8	Équip. douche	3,8	3,4
Cabine simple	7	2,9	Receveurs	3,2	4
WC suspendus	5,2	2,9	Thermostatiques	3,8	4,4
Colonne Hydro	8,4	3	Sidets	-	4,7
Receveurs à carrelier	-	3,3	WC lavants	6,3	-
Lavabos / vasque	4	3,5	Mélangeurs / Mitigeurs	4,3	7,4
Lave-mains	5	-	S&S-supports	-	7,9
Baignoires à porte	-	3,7	Col. douche simple	6,5	6,7
Parois / Plans-bains	2,6	4,3/3,4	Baignés	9	10,7

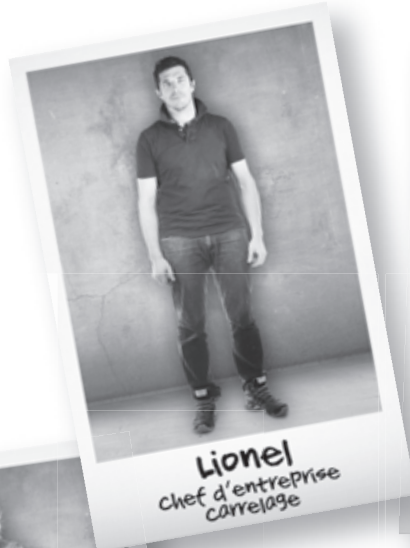
© Afishb / Développement Construction

La robinetterie est l'un des segments du second œuvre technique les plus touchés par l'e-commerce, notamment par des pure players comme Amazon qui déploient depuis quelques années une politique de prix discount.

IDÉOBAIN

Les solutions globales pour la salle de bains

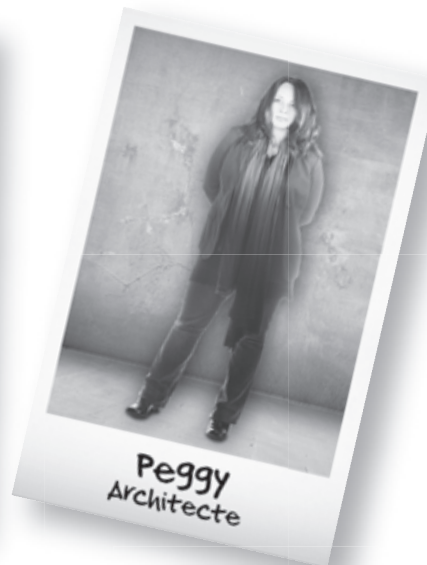
PARC DES EXPOSITIONS
PARIS NORD
VILLEPINTE
06 → 10 NOV 2017



Lionel
Chef d'entreprise
carrelage



Victor
Plombier chauffagiste



Peggy
Architecte



Mathieu
Architecte d'intérieur

NOUS
Y serons !
Et vous ?



Frédéric
chauffagiste



Mathieu
carreleur



Johanny
Economiste
de la construction



Adrien
Plombier

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

BATIMAT
IDÉOBAIN
INTERCLIMA+ELEC_{HB}

le
mondial
du bâtiment

Organisé par
 Reed Expositions

+ d'infos sur www.ideo bain.com

Vite!

C'EST VOUS QUI LE DITES

Wifi d'eau douce

Pour Anne-Claire Gatard, directrice marketing Europe chez EcoWater, « la nouvelle gamme d'adoucisseurs d'eau eVOLUTION est un concentré de technologies au service du confort. Connectés via wifi, les appareils sont équipés d'un détecteur infrarouge de sel. Ils donnent aussi la possibilité de piloter son adoucisseur et de suivre sa consommation d'eau où que l'on se trouve, via son smartphone, sa tablette ou son ordinateur ».

APPLICATION

Nicoll lance Help Plombiers



Disponible sur iOS et Android, Help Plombiers permet de gérer et de partager les informations liées aux chantiers en toute simplicité, en photographiant,

dessinant, annotant, relevant les cotes, ou encore en commentant les travaux via des mémos vocaux. Besoin d'un conseil ? Le chat en direct autorise un échange privilégié avec les experts Nicoll. Autre service, la géolocalisation qui permet de trouver le revendeur Nicoll le plus proche de vos chantiers.

STRATÉGIE

Valentin se recentre sur le vidage

La relocalisation industrielle fait décidément recette. Après avoir créé une filiale tunisienne en 1998 pour développer son activité vidage, Valentin est de retour sur le territoire national 19 ans après. Pourquoi ce revirement ? Pour Arnaud Valentin, P-dg de l'entreprise, « l'évolution des marchés et les nouvelles technologies, telles que les robots collaboratifs permettant de réaliser des petites séries en chaîne d'assemblage, ont changé la donne ». Il faut également signaler que la société picarde, très active sur le marché de l'hydrothérapie, a souffert de la baisse des ventes de ce secteur d'activité. Le vidage, grande spécialité de Valentin, se devait de reprendre toute sa place.

Opération séduction vers la distribution

Cela passe par une toute nouvelle organisation industrielle qui a conduit à investir 1,2 M€ dans le site industriel de Feuquières-en-Vimeu (80). Après cette étape primordiale, l'entreprise met en place différents outils pour intensifier la visibilité de marque chez les grands distributeurs spécialistes sanitaire-chauffage, outils que détaille son directeur commercial et marketing,

Pour Jacques Spicker, « les récents investissements, qui intègrent la fabrication de nombreux composants en interne, font que 85 % de nos gammes vidage sont "made in France" ».



Jacques Spicker : « C'est un enjeu majeur puisque 75 % de notre chiffre d'affaires sont réalisés par l'intermédiaire du négoce professionnel. Nous déployons, depuis le début de l'année, un nouveau linéaire libre-service qui présente d'inédits packagings pour nos équipements sanitaires. Quatre familles sont concernées, identifiées par un code couleur spécifique : bleu pour la "Baignoire", orange pour les "Lavabo et Vasque", vert pour la "Douche" et rouge pour l'"Évier" ». Ce repérage est complété par des pictogrammes qui illustrent clairement les innovations techniques de chaque produit : Fit Express pour une pose aisée et rapide,

Space Fit afin d'optimiser le gain d'espace avec des solutions ajustables en hauteur, Cleany Quick avec un accès direct à la canalisation, sans outil, facilitant le nettoyage et Connectic pour un raccordement rapide par emboîtement.

Devenir le leader

Et les premiers résultats positifs ne se sont pas fait attendre avec un accueil très favorable dans les grandes enseignes spécialisées (DSC, Richardson, Comafranc...). Ces actions terrain, associées à



des innovations techniques au service de la performance et de la facilité de mise en œuvre, laissent espérer une croissance à deux chiffres pour l'activité vidage cette année. De même, des partenariats solides avec des fabricants en quête d'accessoires de qualité sont en cours afin d'augmenter les ventes de manière pérenne. Avec pour objectif avoué de prendre la première place sur le marché du vidage à court terme. ● M. Wast

CHIFFRES

Répartition du CA de Valentin

- Vidage : 60 %
- Hydrothérapie : 30 %
- Baignoires et accessoires : 10 %

ÉCHANGEURS DE CHALEUR

Alfa Laval digitalise son guide de choix



Trouver le bon échangeur de chaleur n'a jamais été aussi simple. Désormais, plus la peine de parcourir d'innombrables catalogues ou pages web à la recherche de l'échangeur thermique qui convient aux besoins d'une application de chauffage ou de refroidissement donnée. Plus nécessaire non plus de faire de multiples demandes de devis. Il suffit de se connecter à Echangeurs OnLine, d'indiquer l'application et les données techniques clés et l'outil sélectionne instantanément les échangeurs qui conviennent

avec l'indication des prix, des données techniques et des points de vente où se procurer les échangeurs.

« Par exemple, pour les applications de chauffage et d'eau chaude sanitaire, Echangeurs Online couvre des puissances allant jusqu'à 800 kW. Nous répondons ainsi efficacement et rapidement à la majorité des besoins du marché et des demandes des bureaux d'études, exploitants et installateurs », indique Jean-Jérôme Sémat, directeur de la division Energy, chez Alfa Laval. ● M. W.

PARTENARIAT

Twido intègre les bâti-supports Geberit

La start-up française, à l'origine d'une nouvelle gamme de chauffe-eau, vient d'annoncer son partenariat avec la société Geberit pour sa Gamme W, intégrant dans un même bâti-

support un mécanisme pour WC suspendu Geberit et un chauffe-eau Twido.

Cette intégration de réservoirs et bâti-supports Geberit se fera dans le cadre d'une compati-

bilité parfaite avec les cuvettes standards et WC lavant Geberit AquaClean. De même, les finitions Twido seront adaptées aux nouvelles dimensions des plaques de commandes Geberit Sigma. Enfin, le logo "Geberit Installed" sera indiqué sur les emballages et les documentations. Deux modèles font leur apparition : base T3-51W-GI en largeur 66 cm (réservoir Sigma 12) pour une quantité de 120 litres d'ECS à 38 °C ; base T4-102W-GI en 86 cm de large (réservoir Sigma 8) avec une disponibilité de 240 l d'ECS à 38 °C. ● M. W.



INNOVATION SUR LES STATIONS DE RELEVAGE SANICUBIC®



INTERVENTION FACILE

• FACILITÉ D'ENTRETIEN :
MOTEURS EXTRACTIBLES

• INSTALLATION SIMPLIFIÉE :
STATION POSÉE AU SOL

• FONCTIONNEMENT HAUTE PERFORMANCE :
LA DILACÉRATION SFA*

• SÉCURITÉ DE FONCTIONNEMENT :
BOÎTIER DE COMMANDE
INTELLIGENT SMART



*Excepté SANICUBIC® 2 XL



SANICUBIC® 1
Avec
boîtier
alarme
Filaire



SANICUBIC® 1 WP
Avec
boîtier
alarme
Filaire



SANICUBIC® 2 Classic
Avec
boîtier
alarme
Filaire



SANICUBIC® 2 Pro
Avec
boîtier
alarme
HF



SANICUBIC® 2 XL
Avec
boîtier
alarme
Filaire



SFA
www.sfa.fr

MANAGEMENT COMMERCIAL

Ariston Thermo France optimise son organisation

Si, sur le terrain, les commerciaux étaient déjà dédiés à chaque marque (Chaffoteaux d'un côté et Ariston/Styx de l'autre), il n'en allait pas de même au niveau du management. « C'est le grand changement, explique Ludovic Frantz, à la tête de la filiale française d'Ariston Thermo Group. Désormais, les directions commerciales et régionales, assurées jusqu'à présent par des responsables multimarques, se spécialisent à leur tour. L'objectif est de nous permettre de mener des actions en profondeur, mais aussi un meilleur suivi de nos équipes. »

Autre changement, le SAV, délégué à 100 % à des réseaux de

partenaires, est désormais rattaché à la direction des Services et de la Qualité basée au siège social de Seine-Saint-Denis.

Cette nouvelle organisation ne va pas révolutionner le fonctionnement de la société mais plutôt favoriser la fluidité des relations, aussi bien avec les réseaux de distribution qu'avec les installateurs. Car si Chaffoteaux, par exemple, est très bien implantée dans le secteur du neuf et en rénovation collective, elle n'est pas assez représentée dans la rénovation individuelle. Les raisons sont connues et les habitudes des professionnels ont la vie dure. « Ce secteur d'activité est long et complexe à appréhender, précise Ludovic

Frantz. Nous allons renforcer nos actions pour convaincre les installateurs de préconiser davantage les générateurs de notre marque. Cela prendra du temps, nous le savons ; c'est pour cette raison que nous visons un horizon de 5 à 10 ans pour atteindre nos objectifs. »

Imposer Ariston sur le marché de l'ECS

Le nom d'Ariston est très connu dans l'électroménager. Pourtant, il souffre d'un déficit de notoriété dans le domaine de l'eau chaude sanitaire. « Nous voulons créer de véritables valeurs autour du chauffe-eau électrique, déclare Ludovic Frantz. Notre "Velis" a reçu un excellent accueil de par ses

5 à 10 ans

Le délai que se fixe Ariston Thermo France pour imposer la marque Chaffoteaux comme un incontournable en rénovation individuelle.



« Nous sortons de notre zone de confort pour nous ouvrir à d'autres méthodes de management. » Une nécessité pour Ludovic Frantz, à la tête d'Ariston Thermo France.

performances énergétiques et son design innovant. Idem pour notre gamme de CET* qui a été très bien notée par le magazine Que Choisir ». Autant d'avantages qui permettent aux professionnels d'aborder le remplacement du parc de chauffe-eau électriques reconnus très énergivores. Et les objectifs chiffrés dans tout cela ? Le dirigeant reste discret à ce sujet tout en soulignant que Ariston Thermo Group se porte

bien financièrement (CA 2016 de 1,43 Md € - résultat d'exploitation de 128 M€ en hausse de 8,8 % par rapport à 2015).

Les seuls autres chiffres rendus publics concernent le poids des appareils hautes performances et fonctionnant aux EnR dans le CA global du groupe : supérieure à 60 % en 2015, leur part devrait atteindre 80 % en 2020. ● M. Wast

* Chauffe-eau thermodynamique

UNITÉS AU R-32

Déjà un succès... au Japon

© Mauro Bertorelle



La gamme Bluevolution de Daikin, fonctionnant au R-32, associe confort et hautes performances énergétiques (jusqu'à A+++ en chauffage et rafraîchissement).

Tous les fabricants au Japon commercialisent des climatiseurs au R-32, fluide qui tend à devenir un standard dans l'industrie. En mars 2017, les professionnels du génie climatique ont évalué à plus de 27 millions le nombre d'unités de climatisation au R-32 vendues dans le monde entier. Ces estimations mesurent, en parallèle, une réduction d'environ 47 millions de tonnes d'émissions de CO₂, générées par le remplacement des unités fonctionnant au R410-A par des solutions au R-32.

Dans le cadre de sa politique baptisée "The Sooner, the Better for the Future" ("pour l'avenir, le plus tôt sera le mieux"), Daikin confirme sa volonté de poursuivre ses investissements en matière de solutions éco-énergétiques. Ainsi, le groupe, qui a déjà commercialisé 10 millions de PAC air/air au R-32, multiplie les actions de sensibilisation auprès des professionnels pour les conforter dans l'utilisation de ce fluide, encore inconnu il y a un peu plus de 4 ans, et sur les nombreux atouts de son utilisation. ● M. W.

ALTERNATIVE

La VMI en mal de reconnaissance

Le Groupe Trécobat se veut le premier constructeur de maisons individuelles à s'investir pour la santé des habitants, via un "pack santé" qui inclut de nombreuses innovations destinées à réduire l'exposition aux particules polluantes et aux ondes électromagnétiques dans le logement. À cet égard, il est pionnier dans l'installation de la VMI® (VMC par insufflation), une technologie qui améliore de façon sensible la qualité de l'air intérieur. La VMI filtre et préchauffe l'air extérieur pour insuffler un air neuf sain et confortable à l'intérieur, exempt de particules de pollution atmosphérique et de pollen. Il régule également le taux d'humidité et crée une légère surpression dans la maison qui permet l'évacuation des polluants intérieurs vers l'extérieur.

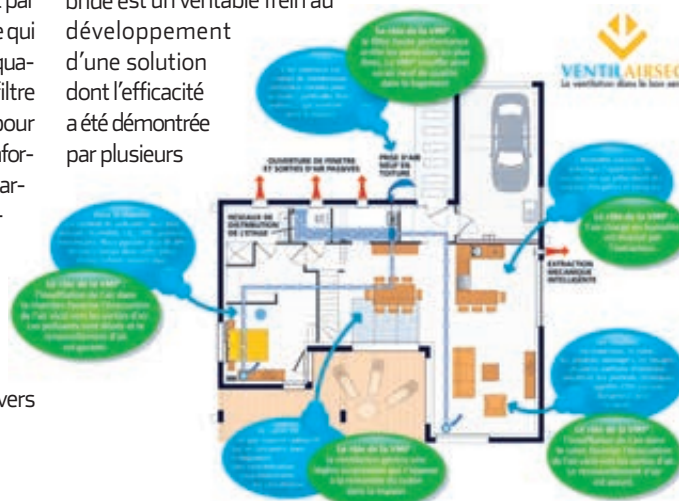
Ça bloque au niveau réglementaire

Bien qu'efficace et viable, cette ventilation voit cependant son développement contraint par une

réglementation obsolète mais incontournable. En effet, deux arrêtés (respectivement du 24 mars 1982 et du 28 octobre 1983) obligent à doubler la VMI par un système d'extraction mécanique inutile mais réglementaire dans les pièces humides, ce qui complexifie et renchérit le système global. Cette solution hybride est un véritable frein au développement d'une solution dont l'efficacité a été démontrée par plusieurs

études scientifiques et expérimentales.

Le groupe Trécobat milite donc pour une révision de ces arrêtés qui bloquent toute évolution vers la prise en compte des connaissances nouvelles sur la qualité de l'air intérieur et de ses impacts sur la santé de l'habitant. Affaire à suivre. ● M. W.



Convaincu par l'efficacité du système lors des premières phases test menées dans la Villa E-Roise, en Bretagne, Trécobat a intégré la VMI par défaut dans l'offre commerciale de ses maisons à ossature bois (marque Nature et Bois). Des dizaines de maisons en seront équipées dans les prochains mois.

ACIERS
DÉCORATION
ÉLECTRICITÉ
INDUSTRIE
MATÉRIAUX
OUTILS PRO
SANITAIRE/
CHAUFFAGE



Réseau
SOCODA

NOTRE INDÉPENDANCE
FAIT LA DIFFÉRENCE



**VOUS PROTÉGER,
NOTRE
COMBAT**

Parce que votre protection est notre priorité,
les Experts du Réseau Socoda vous conseillent
sur des produits adaptés à vos besoins.
Pour vos équipements, faites-nous confiance !

www.socoda.fr

Vite !

DUMPING CHINOIS

SolarWorld en dépôt de bilan ?

Érosion des prix des modules, surendettement... En difficulté, le fabricant allemand de panneaux photovoltaïques accuse un fort repli de ses ventes. Au 1^{er} trimestre 2017, le CA n'a atteint que 186 M€ contre 213 M€ au T4 2016. Outre-Rhin, des restructurations sont en cours dans ses usines. Pour ses autres sites européens, dont Grenoble, SolarWorld réfléchit à leur évolution pour engager ou non des procédures de dépôt de bilan. En France, le lyonnais Sillia VL est en redressement judiciaire depuis le 1^{er} mars. Une partie de ses 176 salariés souhaite rencontrer les nouveaux ministres de l'Économie et de la Transition écologique pour « sauvegarder la filière française ».

CHALEUR RENOUVELABLE

Des obligations plutôt que des aides ?

Développé par un consortium mené par l'institut allemand Fraunhofer dont le français Observ'ER fait partie, le projet Mapping a fourni à la Commission européenne des scénarios prospectifs jusqu'en 2030. Le résultat est sans appel. Selon Fraunhofer, il faut « obliger » les énergéticiens traditionnels à proposer un mix énergétique incluant plus d'EnR. Tout en supprimant les subventions accordées aux énergies fossiles, cette solution favoriserait l'essor des technologies de production de chaleur renouvelable.

ÉLECTRICITÉ RENOUVELABLE

Objectif 2018 bientôt atteint

Selon le récent panorama du SER, l'électricité renouvelable a couvert 18 % de la consommation électrique française au 1^{er} trimestre 2017 où le parc renouvelable installé a progressé de 462 MW (2 370 MW sur 12 mois). Éolien et solaire ont représenté 91 % de la puissance raccordée. À fin mars, la puissance du parc de production à partir d'EnR (hydroélectricité, solaire, photovoltaïque, éolien et bioénergies) a atteint 46 392 MW, soit 90 % de l'objectif 2018 entériné par la Programmation pluriannuelle de l'énergie (PPE).

AUTOCONSOMMATION & QUALIFICATION

Le nouveau référentiel Qualifelec bientôt indispensable

Depuis le 24 février 2017, la loi relative à la production d'électricité à partir d'EnR encourage et sécurise l'autoconsommation sur le plan juridique. Dans la foulée, l'arrêté du 9 mai fixe les conditions de rachat du surplus d'électricité photovoltaïque (moins de 100 kW) sur bâtiment. Selon l'association Qualifelec, « de nouvelles opportunités se présentent pour les électriciens sous réserve d'être dûment qualifiés », car « l'installation par un professionnel qualifié est une des conditions obligatoires pour bénéficier du tarif de rachat ».

Maintenance et entretien pris en compte

Sur pied depuis 2015, la qualification Solaire photovoltaïque

01/10/2017

La date à laquelle la qualification SPV sera requise pour bénéficier du tarif de rachat et de la prime autoconsommation.

(SPV) vient d'évoluer. Mi-mai, Qualifelec a créé trois nouveaux indices au sein de son référentiel. Les indices SP1 et SP2 concernent l'étude et la réalisation d'équipements électriques utilisant une source renouvelable : SP1 pour des puissances inférieures ou égales à 36 kWc ; SP2 pour celles supérieures à 36 kWc. Pour assurer la pérennité des installations, l'organisme a enrichi son référentiel d'un indice SP.MA qui englobe la maintenance, l'entretien et le dépannage des installations.



Selon le syndicat Énerplan, 47 % des Français se disent prêts à investir dans l'autoconsommation solaire.

« À l'instar de la mention RGE liée aux qualifications QualiPV délivrées par Qualit'EnR, la qualification SPV va devenir indispensable à partir du 1^{er} octobre 2017 afin que le client particulier puisse

bénéficier du tarif de rachat et de la nouvelle prime liée à l'autoconsommation », précise Qualifelec. Les électriciens peuvent obtenir simultanément ou indépendamment les trois indices SP1, SP2 et SP.MA. Selon l'organisme, « l'installateur bénéficie d'une plus grande flexibilité pour se positionner sur le marché [de l'autoconsommation] qui offre de belles perspectives ». D'ailleurs, après avoir nettement décroché en 2016, le parc photovoltaïque français devrait voir son volume raccordé doubler cette année. ● S. Vigliandi

MÉMO

Ce que dit l'arrêté du 9 mai 2017

- Le texte distingue deux grands types d'ouvrages : les installations dont le producteur vend 100 % de l'électricité produite, et celles dont le producteur consomme tout ou partie, et revend l'éventuel surplus.
- Les capacités de production sont segmentées en quatre catégories : inférieure ou égale à 3 kW, à 9 kW, à 36 kW et à 100 kW.
- Assez complexe, la formule de calcul n'a pas encore été publiée. Mais, les tarifs s'échelonnent de la façon suivante : environ 11,5 centimes/kWh (segment de 36-100 kWc) ; 12,075 cts/kWh (9-36 kWc) ; 15,9 cts/kWh (pour 3-9 kWc) ; et 18,7 cts/kWh (en dessous de 3 kWc).

SONDAGE

Photovoltaïque : encore des freins à lever

En France, le solaire peine encore à convaincre. Selon une récente enquête* menée par ForumConstruire (plateforme d'échange BtoC sur l'amélioration de l'habitat), plus des deux-tiers des répondants n'envisagent pas de faire poser des panneaux photovoltaïques sur leur maison.

Un investissement toujours aussi lourd

« Une installation complète coûte encore cher (entre 10 et 12 k€ minimum le plus souvent) : un investissement de départ qui peut en décourager plus d'un. Pourtant la revente de l'énergie solaire pro-

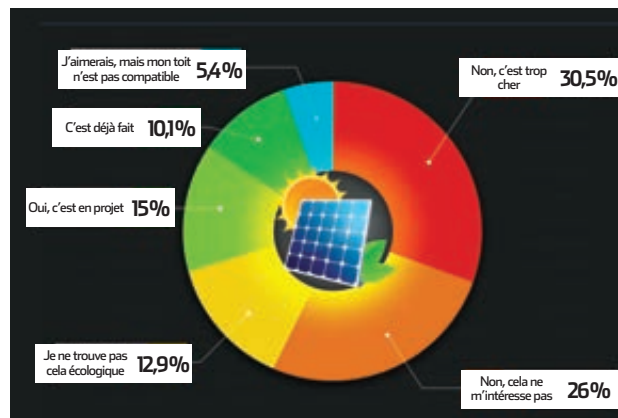
duite à un fournisseur d'énergie s'avère toujours intéressante. Mais avec la baisse continue des tarifs d'achat, cette rentabilité tend à diminuer », convient Jean-Chris-

tophe Gigniac, fondateur de ForumConstruire.

Si l'autoconsommation séduit de plus en plus de Français, certains toits ne sont toutefois pas com-

patibles. Autre frein : l'État a diminué le montant des aides allouées aux acquéreurs. « Cette baisse des aides dédiées n'a pas été que négative... Une véritable bulle s'était constituée, qui faisait grimper les tarifs. On a ainsi vu fleurir des entreprises attirées par un marché en pleine explosion et à fort potentiel, mais aux procédés pas toujours très honnêtes... », rappelle Jean-Christophe Gigniac. Enfin, les panneaux sont désormais recyclables à plus de 95 %. De quoi faire changer d'avis ceux qui jugent que le photovoltaïque n'est pas écologique ? ● S. V.

* Étude réalisée en avril 2017 auprès de 573 membres de ForumConstruire





AVANT

KINEMAGIC

LA référence en remplacement de baignoire



SOLUTION AJUSTABLE

fileurs latéraux et différentes hauteurs de panneaux de fond



SANS GROS TRAVAUX

pas de travaux préparatoires des murs et du sol



SÉCURITÉ ET CONFORT

siège, barres, revêtement antidérapant...

NOUVEAU

Simulation 3D de votre future installation sur KINEMAGIC.FR



Vite!

CATALOGUE

La vie s'illumine

Schneider Electric, un des leaders des technologies connectées lance son nouveau catalogue Résidentiel et Petit Tertiaire 2017/2018. Plus intuitif, plus ergonomique et plus pratique aussi, la version papier interagit avec la version connectée grâce à l'application mobile dédiée, des QR codes en haut de page et autres widgets gratuits permettant d'accéder à des photos, fiches produits, informations et références commerciales détaillées.



PARTENARIAT

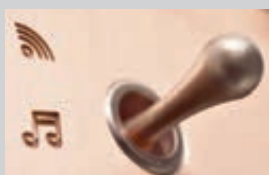
Futuren dans le giron d'EDF EN

Par accord ferme et définitif EDF Énergies Nouvelles a signé en mai pour l'acquisition de 67,21 % du capital de Futuren, spécialisée dans l'éolien terrestre et présente en Allemagne, en France, au Maroc et en Italie. Le groupe EDF renforce ainsi ses ambitions stratégiques en matières d'EnR, reconnaissant par la même occasion le succès de Futuren, devenue en 6 ans une plateforme industrielle intégrée et rentable.

VINTAGE

Interrupteurs sur mesure

Leader des interrupteurs haut de gamme, Meljac conçoit et fabrique en France, depuis 1995, des appareillages électriques de luxe à partir de matériaux nobles. Une offre de gravure désormais étendue au sur-mesure, grâce à un vaste choix de pictogrammes, écritures, dessins et motifs en toutes langues et en braille et à la possibilité pour le client de fournir son propre modèle.



DIVERSIFICATION

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

Eni, 2^e fournisseur de gaz naturel en France, part à la conquête de l'électricité.

Après avoir lancé en novembre 2016 ses premières offres commerciales auprès des entreprises et des collectivités, le groupe italien "s'attaque" aux particuliers. Malgré l'ouverture à la concurrence amorcée en 2007, Eni estime que le marché reste encore « peu libéralisé », l'opérateur historique détenant (encore) plus de 85 % de parts de marchés (source CRE, 4^e trimestre 2016). Et selon un sondage Ifop commandé par la compagnie transalpine, seulement 10 % des

1 million

Le nombre de clients visés dans l'Hexagone par l'énergéticien italien à fin 2017



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

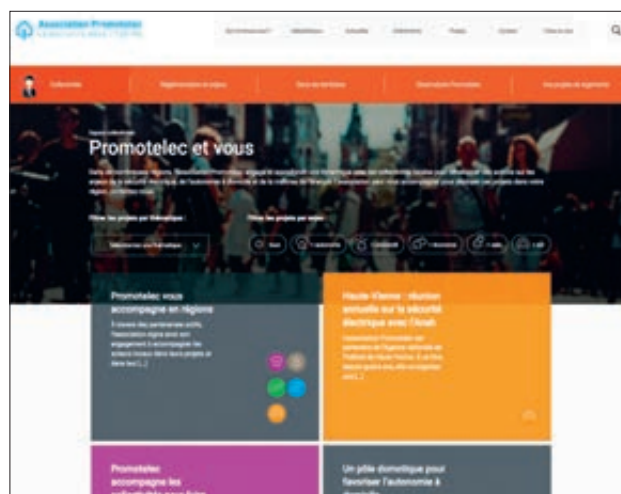
Français ont comparé les prix et changé de fournisseur. Depuis 2012, Eni fait le pari d'une « dépolitisation » du marché de l'énergie, encore largement protégé,

selon Daniel Fava, directeur général, par « l'État qui verse chaque année des dividendes aux actionnaires ». Fort de sa notoriété (635 000 particuliers, 65 000 sites professionnels), l'énergéticien a pour ambition d'atteindre 1 million de clients fin 2017 et table sur une croissance de 45 %. Parmi ses nouvelles of-

fres, le « bonus 2 énergies » permet aux clients de souscrire à un contrat gaz et électricité avec une remise de 10 % sur l'abonnement de l'électricité. Lorsque les tarifs réglementés du gaz et/ou de l'électricité augmentent, le client bénéficie de prix fixes pendant trois ans. Si les prix baissent, ils baisseront du même pourcentage lors de la troisième année. Le fournisseur propose également Astucio Eco (Prix bloqué révisable à la baisse), Webeo (offre d'électricité 100 % digitale), Evolucio (offre suivant l'évolution des tarifs réglementés avec 5 % de réduction) et Astucio Planète (offre d'électricité 100 % verte). Pour réussir son pari, le groupe italien mise sur un réseau de 1 000 commerciaux chargés de démarcher sur le terrain ou par téléphone de nouveaux prospects (particuliers ou entreprises). ● A. Flepp

COLLECTIVITÉS LOCALES

Promotelec vous informe



Promotelec, association d'intérêt général qui regroupe des professionnels de l'électricité et du Bâtiment et des associations de consommateurs, ouvre sur son site internet (en plus des deux espaces préexistants pour particuliers et entreprises) un nouvel espace dédié aux collectivités territoriales. Les décideurs en régions peuvent y retrouver toute l'actualité réglementaire ainsi que des outils de

sensibilisation des administrés aux enjeux incontournables d'aujourd'hui (sécurité électrique, autonomie à domicile, maîtrise de l'énergie, habitat connecté). Cet espace, conçu comme un outil pédagogique et pratique, offre en outre des résultats d'analyse et d'enquête mais aussi des retours d'expériences et des exemples d'actions menées en région en faveur du confort dans l'habitat. ● J. B.

REPOSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

Hager, un interlocuteur pour le particulier

À la fois label, business model et outil de communication, Hager Elexium est, depuis 2016, le nouveau réseau exclusif d'installateurs Hager. Tenant compte de l'évolution comportementale du consommateur final (plus informé, plus connecté et plus exigeant que jamais), Hager le considère désormais comme le véritable prescripteur.

Historiquement tournée à 100 % vers les professionnels, l'entreprise opère donc un sérieux virage stratégique en décidant d'accompagner de façon pédagogique le consommateur dans la conception de son projet, le choix des produits et la compréhension des opportunités technologiques. L'objectif : répondre au plus près à ses attentes en termes de confort, d'innovation, de technicité des solutions, de

maîtrise des produits et des informations.

Cette orientation stratégique BtoC s'appuie sur le développement internet&digital et celui du réseau Hager Elexium, aujourd'hui fort de 600 électriciens, mais qui devrait en compter 2 000 à l'horizon 2020, soit autant de transmetteurs, voire de traducteurs des messages d'Hager auprès du grand public. ● J. B.



SÉCURITÉ CONNECTÉE

Somfy intensifie sa diversification

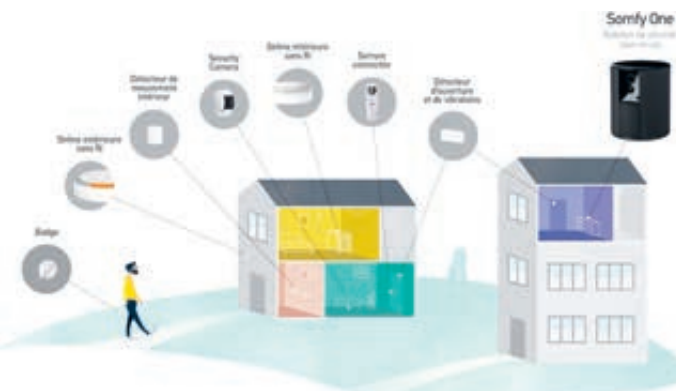
Après le rachat fin 2016 de Myfox, leader de la sécurité connectée, le groupe Somfy vient de dévoiler une nouvelle offre de sécurité tout en un, Somfy Protect. Ce rapprochement a donné naissance à Somfy One, déjà récompensé par deux CES Innovation Awards 2017. Cette nouvelle solution a l'ambition de se démarquer de la concurrence en in-

tégrant une caméra de surveillance, une alarme avec détecteur de mouvement et une sirène intégrée de 90 dB. La caméra full HD 1080p permet de voir parfaitement de jour comme de nuit avec un zoom x8. Le système est également doté d'une technologie avancée, SomfyVision, qui combine l'analyse de l'image et de la chaleur afin d'éviter les

fausses alarmes. En cas d'intrusion, l'utilisateur peut recevoir des alertes sur smartphone et télécharger gratuitement les vidéos de l'événement, stockées dans le cloud Somfy.

Volet motorisé

Le respect de la vie privée est garanti grâce à l'intégration d'un volet motorisé qui recouvre automatiquement l'objectif et le micro de la caméra lorsque les utilisateurs rentrent à leur domicile. L'offre propose également une version premium (Somfy One+) qui comprend un stockage sur carte SD et une batterie interne pour garder les images et maintenir la protection en cas de coupure de courant. Il dispose aussi d'un mode de communication de secours utilisant gratuitement le réseau communautaire Somfy Around ou les réseaux SigFox et LoRa si cette option est souscrite. ● A. F.



L'utilisateur a la possibilité de souscrire à un service sans engagement de télésurveillance et d'intervention à domicile (à partir de 9,99 €/mois). Somfy One est commercialisé au prix public de 249 €.

VÉHICULES ÉLECTRIQUES

Ça charge avec Sowe

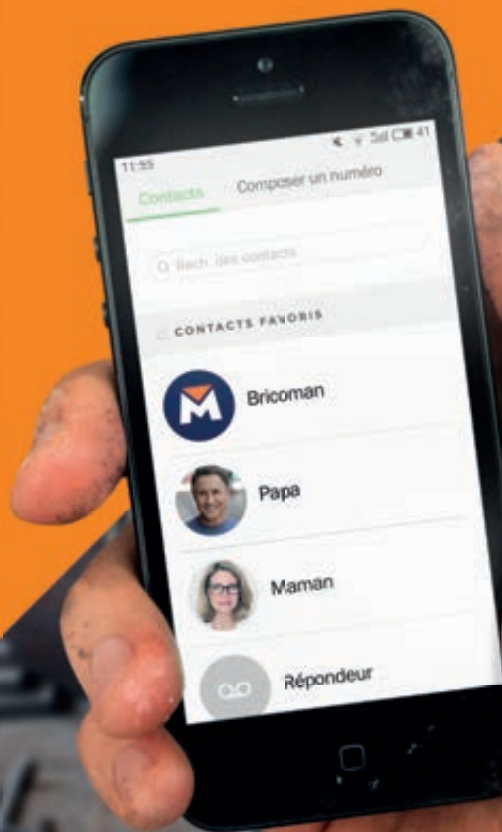
La station connectée Sowe, lancée par le groupe EDF fin 2016, intègre une nouvelle fonctionnalité : la recharge d'un véhicule électrique. Dotée d'une puissance de 7 kW, la borne de recharge connectée (1 199 euros TTC, plus frais d'installation) permet à l'utilisateur de charger un véhicule en cinq heures environ. Il devient alors possible de suivre la consommation d'électricité nécessaire pour la recharge de son véhicule et de maîtriser son impact sur la facture d'électricité. Pour éviter les mauvaises surprises, le module, en forme de télécommande, indique si la recharge est suspendue ou si la prise est débranchée. Destinée à l'ensemble des clients particu-

liers en maisons individuelles, cette offre propose également une gamme de solutions de recharge non connectées pour ceux qui le souhaitent (829 euros TTC+ frais d'installation). ● A. F.



BRICOMAN, AU PLUS PROCHE DE VOUS

Un service client de proximité pour vous accompagner dans tous vos travaux.

RENDEZ-VOUS SUR WWW.BRICOMAN.FR
BRICOMAN
LES NOUVEAUX ENTREPRENEURS

Vite!

VINYLES RÉSIDENTIELS

Rénovation de sol facile et design

Leader mondial des solutions innovantes de revêtement de sol, Tarkett propose une offre de près de 800 décors de sols vinyles en lés (et certains à cliquer) dédiés au résidentiel. Particulièrement indiquée dans la rénovation, cette solution qui permet de rattraper les irrégularités de support même dans les pièces humides, se pose facilement et sans colle.

RÉCOMPENSE

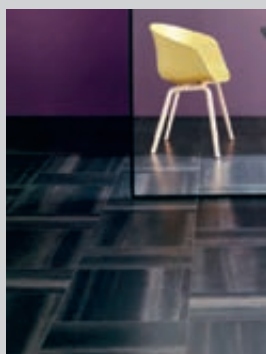
Et de 2 !

Onip a été récompensée par le Trophée Innovation de l'économie normande pour sa peinture Clean'Odeur qui élimine les odeurs d'origine organique (cuisine, tabac, ordures, animaux...). Cette peinture n'en est pas à son premier prix puisqu'elle a déjà obtenu, en février, le Label "Élu produit du BTP par les professionnels" dans la catégorie Aménagement intérieur. Disponible dans plus de 2 000 teintes, Clean Odeur est déclinée en trois finitions (mat, velours et satin).

ENCRE MÉTALLIQUE

Finition métallisée made in Britain

Chroma est le petit dernier de la collection Signature d'Amico, une collection premium emblématique de la marque. Née au cœur des bureaux d'études au Royaume-Uni, Chroma est constituée d'un mélange d'encres métalliques qui offre une profondeur de texture particulière, en neuf ou en rénovation. La gamme Chroma se décline en 3 textures et coloris, Black, Blue et Gold. Elle est résistante au glissement et à l'abrasion et disponible en version acoustique (18 dB).



DISTRIBUTION

Esprit de conquête chez Plasdox

Plasdox se distingue auprès des professionnels pour ses qualités en traitement de façade et peintures intérieures ainsi que pour sa maîtrise de la couleur. Fabricant ses propres colorants et s'appuyant sur un système colorimétrique performant, la marque du Groupe Tollens propose un nuancier de

1 204 teintes en peintures intérieures/extérieures et près de 200 teintes spécifiques pour façades. Sa zone de chalandise actuelle étant concentrée sur les régions Rhône-Alpes, Sud-Ouest, Paca et Île-de-France, Plasdox, qui s'appuie sur un réseau d'une cinquantaine de distributeurs indépendants, ambitionne d'en re-

cruter cinq à dix supplémentaires chaque année. Objectif : couvrir 100 % du territoire français à l'horizon 2020.

Réveiller la "belle endormie"

"La belle endormie", c'est ainsi que le directeur de la distribution professionnelle indépendante, Éric Demazel, qualifie Plasdox. « Une entreprise un peu à part dans la constellation Cromology qui dispose d'une forte image de marque auprès des enseignes indépendantes, mais trop peu souvent mise en valeur ». Alors comment étoffer son maillage réseau de près de 40 % et passer de 110 à 150 points de vente en 3 ans ? En se dotant d'une nouvelle identité de marque afin d'être plus lisible et plus différenciante pour les professionnels de la peinture auprès desquels elle souhaite communiquer avec plus d'authenticité, en mettant l'humain au premier plan, une tendance majeure de la communication des entreprises. « Nous souhaitons apporter des petits plus auxquels sont très sensibles les distributeurs et les peintres et que ne proposent pas les réseaux intégrés, majoritairement plus sujets à une certaine inertie », précise le directeur.

L'action passe également par une offre qui mixe simplicité et poly-



Éric Demazel, le directeur de la distribution professionnelle indépendante, veut accompagner la croissance des réseaux indépendants de la distribution Peintures/Déco en proposant des services personnalisés.

valence pour une meilleure visibilité et proximité avec le client final. Proximité qui se retrouve aussi dans l'offre de la marque auprès de son réseau distributeur. Une équipe commerciale dédiée apporte aux distributeurs existants, un plan de vente homogène sur tous les points de vente et un accompagnement sur mesure.

Quant aux nouveaux indépendants qu'il s'agit d'inciter à rejoindre le réseau, Plasdox leur propose un vrai business model. « Nous avons lancé l'idée d'un "incubateur" spécifique qui accompagne les postulants sur le plan commercial, financier et technique (audit, élaboration du business plan, recherche de locaux, aide à l'investissement, merchandising, marketing) », explique Éric Demazel. Une stratégie de service qui vise à développer un réseau en accéléré, tout en construisant une identité de marque, une cohérence et une lisibilité de l'offre à l'échelle nationale. ● J. Bensmaïne



PRATIQUE

Peindre proprement : l'astuce Bagrine

Conçue pour peindre proprement, Bagrine est une bague métallique multi-usages qui se place simplement et se bloque sur le pot grâce à 3 pattes stabilisatrices. Elle permet un égouttage optimal des pinceaux et rouleaux supprimant ainsi les coulures de débordements sur pots ou à l'application, les taches en bords de pot mais aussi les taches au sol, sur le support du pot ou sur les mains. Bagrine permet de poser son pinceau

sans le tacher, de fermer et rouvrir les pots sans difficulté et d'économiser de la peinture. Elle est disponible en versions adaptées pour toutes formes et contenances de pots. Sa simplicité et son efficacité déconcertantes lui ont valu la médaille d'Or au Concours Lépine européen 2016 et pourraient bien en faire un accessoire incontournable de la peinture chez les adeptes du "do it yourself". ● J. B.



La bague amovible Bagrine, s'adapte à toute forme et à toute contenance de pots.

INNOVATION

Pas de brouillard en peinture

Caparol lance une innovation qui entend révolutionner le confort de travail et la productivité des peintres sur les chantiers. Le système Nespri-TEC est une technologie de projection sans brouillard, adaptée aux supports lisses et structurés, efficace en extérieur comme en intérieur. Il s'utilise de façon optimale à deux :

l'un projette la peinture verticalement de haut en bas, le second assure le croisement et la répartition de la peinture. Grâce à la précision du système (voir encadré), la mise en route de la machine est rapide, tandis que la protection et le nettoyage du chantier sont réduits. Réduction aussi de la pénibilité pour les peintres : sans maintenance de seaux ni recharge systématique du rouleau, avec des temps réduits en position basse, leur confort et leur productivité sont accrus. Cette machine certifiée sans brouillard évite les pertes de peintures et permet de réduire le temps de mise en œuvre de 30 % en intérieur et de 50 % en extérieur, ce qui augmente sensiblement la rentabilité du chantier. ● J. B.



EN DÉTAIL

Les 4 éléments du système Nespri-TEC

1- Nespray Go, la machine de projection airless à membrane, est équipée d'un filtre dans lequel la pression reste constante. Elle est puissante mais légère, maniable par une seule personne.

2- Le tuyau chauffant de 30 m permet une grande liberté de mouvement en intérieur comme en extérieur. La température constante réglée sur 40 °C assure une viscosité optimale de la peinture en toute saison.

3- Les buses usinées spécifiquement et dotées de 2 orifices garantissent un débit adapté et la délimitation du jet de peinture.

4- La peinture Caparol est formulée spécifiquement pour Nespri-TEC ; chaque lot est rigoureusement vérifié pour garantir l'absence de brouillard.

CATALOGUE

Les solutions d'avenir de Forbo

Forbo titre et signe l'édition 2017-2018 de son catalogue « Leader des solutions d'avenir ». Il présente des collections étendues en variété et en densité de références ainsi que des renouvellements de gamme et trois nouveaux revêtements de dernière génération. En fin de catalogue, l'incontournable cahier technique regroupe les informations pratiques relatives aux normes et certifications, principes de mise en œuvre et modalités d'entretien ainsi que des solutions de personnalisation et des accessoires



de finition. Un site dédié donne accès à un configurateur d'espaces en ligne pour mettre les revêtements en situation. ● J. B.

COMUS

BOIS EXTÉRIEURS

LASURE, PEINTURE ET PROTECTION

Décorer et préserver le bois durablement



3 produits pour couvrir 100 % de vos chantiers bois extérieurs



Haute
résistance



Protection
anti-moisissures



Anti-goutte

Comus, le concentré de performance

www.solutions-comus.com

STRATÉGIE COMMERCIALE

Les "grands chantiers" de Point.P TP

Fortement touché par la crise et la chute des dépenses publiques, le marché des TP a perdu 12 % d'activité depuis 2008. Mais la filiale redécouvre depuis un peu plus d'un an. « Avec + 3,5 % en 2016, le marché semble

être reparti et 2017 démarre très bien pour nous », avance, sans préciser de chiffres, Pierre-Emmanuel Thiard, Dg de Point.P TP. Depuis son arrivée en septembre dernier, le manager a mis en place une stratégie offensive pour déployer un plan d'action selon trois grands axes. « Nous sommes le seul réseau national multimatériaux dédié aux travaux publics », argue le dirigeant qui mise sur l'expertise d'un réseau de 60 agences sur ses métiers historiques (assainissement, voirie et aménagement), tout en apportant des réponses aux besoins émergents.

35 000

références en catalogue, 450 000 m² de stockage, 1 stock central Outillage et 80 camions de livraison.



Créé en 2008, Point.P TP sert désormais plus de 5 000 clients, des majors aux entreprises locales de TP en passant par les artisans vers lesquels le distributeur pourrait très vite accentuer ses efforts.

Modernisation des réseaux, rénovation des infrastructures, smart city, mobilité : autant de thématiques nouvelles sur lesquelles l'enseigne de Saint-Gobain a décidé de se positionner. Depuis mi-2016, elle a mis en route un nouveau plan de référencement beaucoup plus large, rassemblé dans son catalogue 2017. « Une vitrine de [notre] sa-

voir-faire » déclinée en 7 versions régionales diffusées à 20 000 exemplaires. L'offre s'appuie sur un cœur de métier de 1 000 produits "Les essentiels du BTP", et met désormais en avant trois grandes spécialités.

Les marchés prioritaires

Après avoir dévoilé début 2017 ses 35 agences expertes sur l'adduction d'eau potable, le secteur de l'assainissement non collectif (ANC) bénéficie, lui aussi, de nouveaux référencements, de 25 agences "Expertes", d'une force commerciale spécifique pour les artisans, ainsi que d'une palette de services – notamment via un partenariat avec SAE, un bureau d'études spécialisé dans l'étude des sols.

Second axe important : les réseaux secs. L'enseigne monte en charge

sur ce dossier pour accompagner le déploiement de la fibre sur le territoire. Au-delà des solutions produites, Point.P TP a mis en place des modules de formation doublés d'une organisation grands comptes. Sur ce terrain, le grossiste n'exclut pas d'aller plus loin... en synergie avec CDL Elec, le réseau de négoce spécialistes en électricité de Saint-Gobain.

Exosquelettes et outils en ligne

Alors que Muriel Pénicaut, la nouvelle ministre du Travail, conduira dès cet automne la réforme du code du Travail (formation, compte pénibilité, travail détaché...) promise par le chef de l'État, le distributeur déploie depuis plusieurs mois des exosquelettes dans ses agences pour réduire la pénibilité. Il enrichit aussi

SERVICES

Impression 3D : premiers pas

Complémentaire de son élargissement de l'offre au service de grandes spécialités, l'innovation constitue le deuxième levier de croissance identifié par l'enseigne. À titre d'exemple, le partenariat noué avec l'entreprise Xtreet et Sade (Veolia). Fin avril, l'enseigne a ainsi réalisé sa première impression 3D d'un regard de visite pour un chantier à Lille (notre photo).



progressivement son site internet qui permet, actuellement, aux clients de retrouver leur compte en ligne et d'accéder à la disponibilité produits de 8 000 références associées à leur fiche technique complète. Déjà programmé pour le second semestre : l'ajout de 7 000 produits supplémentaires et la possibilité d'effectuer les devis en ligne. La création d'un outil de dimensionnement et de calepinage numérique est aussi à l'étude. ● M.-L. Barriera

ORGANISATION

Très en amont des chantiers

Dernière pierre angulaire de l'offensive de Point.P TP : la conquête de marchés par la création de services pointus à l'image de la création du service Prescription en région. En « reliant le monde des bureaux d'études et celui des industriels », la vocation de cette équipe est de « travailler sur la conception très en amont des chantiers », explique le directeur général Pierre-Emmanuel Thiard. À l'automne 2016, la démarche a aussi conduit à la mise en place d'une cellule dédiée au Grand Paris couverte par 12 agences d'Île-de-France ; et prochainement, ce sera le tour des travaux du Grand Lyon, sur la nouvelle agence de Lyon Chassieux prévue fin 2017.

BATIMAT

Tout pour réussir les chantiers du bâtiment

PARC DES EXPOSITIONS
PARIS NORD
VILLEPINTE
06-10 NOV 2017

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

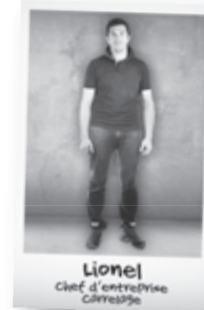
Batimat vous offre la possibilité d'emmener gratuitement vos clients sur le salon au départ de votre point de vente !

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

Organisé par

Reed Expositions

DISPOSITIF EXCEPTIONNEL :



*Dans la limite du dispositif

ARDOISES NATURELLES

Larivière recalibre sa marque Galiza

À fin d'offrir une gamme adaptée aux besoins des couvreurs, l'enseigne du Groupe SIG France fait évoluer sa marque phare. Depuis le 22 mai, elle propose une nouvelle offre baptisée "Galiza, l'Ardoise Naturelle". Lancée voilà une dizaine d'années, Galiza était jusqu'à présent segmentée en trois niveaux de gamme : Galiza Classique, Galiza Expert et Galiza Premium. Désormais, le spécialiste de la couverture capitalise sur la marque ombrelle Galiza qui se décline en 8 familles de produits. « Chacune d'entre elles possède ses propres caractéristiques pour apporter au client une solution sur mesure, adaptable à tous ses futurs chantiers, en neuf comme en rénovation », précise la direction marketing.

Engagement clients

Grâce à sa logistique au plus près des carrières d'ardoises, l'enseigne maîtrise toute la



Avec sa nouvelle marque "Galiza, l'Ardoise Naturelle", Larivière décline quatre niveaux de garantie : 10, 30, 35 et 50 ans. Réservés à l'offre haut de gamme, ces deux derniers niveaux vont au-delà des standards du marché.

chaîne de distribution en termes de qualité et de disponibilité produits. Aujourd'hui, elle revendique être « le seul distributeur à proposer des

gammes d'ardoises garanties de 10 à 50 ans contre toute défaillance remettant en cause l'étanchéité des toitures ». Cet engagement assure aux clients

de ses 110 points de vente des produits de qualité, fiables et durables.

« Premier relais de l'information, les commerciaux ont bénéficié d'un accompagnement approfondi avec des experts de l'ardoise pour développer leurs connaissances », détaille le négociant. D'autre part, celui-ci souhaite « construire un lien privilégié avec les clients et développer un réel partenariat ». En leur proposant une diversité d'ardoises en termes de régularité, planéité, couleurs, formats, le réseau s'engage « de façon sereine » dans le développement de son produit historique. ●

ÉNERGIE SOLAIRE

Alliance avec CS Wismar

Hasard du calendrier ? Alors que le gouvernement a annoncé courant mai des mesures de soutien à l'autoconsommation, le fabricant allemand de modules photovoltaïques fait son entrée chez Larivière. Basée à Lyon, sa filiale CS Wismar France a signé un contrat de commercialisation avec l'enseigne. Depuis plusieurs années, Larivière est actif sur l'enveloppe du bâtiment. CS Wismar devient son 18^e fournisseur référencé en matière d'énergie solaire. Grâce à ce référencement, le grossiste étoffe, entre autres, sa gamme de modules bi-verre : l'une des spécificités de l'industriel allemand.



© CS Wismar

Vite !

VITRINE LOCALE

Rexel plus au large en Isère



Fin 2017, l'enseigne s'installe dans la zone d'activités NovaParc à Saint-Egrève. Situé au nord de Grenoble, le futur site de 1 847 m² a été conçu selon les normes HQE. Il abritera, entre autres, une agence desservant le nord-ouest de l'agglomération grenobloise. Dans le département, Rexel dispose déjà d'un point de vente dans le centre de Grenoble, et de trois autres à Gières, Fontaine et Voiron.

AMÉNAGEMENTS EXTÉRIEURS

VM innove

Diffusé dans les 86 agences VM du Grand Ouest, le catalogue 2017 de l'enseigne multi-régionale introduit de nouvelles solutions techniques et décoratives. À titre d'exemples : panneaux bois acoustiques, kits terrasses vendus prémontés pour une pose simplifiée, offre renouvelée de claustras composites, paillis et pas japonais. Pour « renforcer la dimension "conseil" », l'opus de 148 pages propose des intercalaires "Bien Choisir".



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



Voyage gratuit

Voyage convivial

Voyage simplifié



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

BATIMAT le mondial du bâtiment
IDÉOBAIN
INTERCLIMA+ELEC

+ d'infos sur www.batimat.com

GÉNIE CLIMATIQUE

En négoce, l'activité se réchauffe

Après -1,4 % sur 2015 et +0,8 % l'an dernier, l'activité des installateurs et mainteneurs augmenterait de 2,6 % (volume) cette année selon l'ONTS-BTP. À la tête de ce cabinet d'études, Philippe Dresto juge que « 2016 a marqué un retournement conjoncturel mais actuellement, c'est surtout l'habitat collectif neuf qui tire le secteur du Bâtiment ». À l'occasion de la convention annuelle de la fédération du négoce en sanitaire-chauffage (Fnas), son vice-président Jean-Pascal Chirat a, lui aussi, confirmé que « l'activité des grossistes s'est intensifiée fin 2016 ». Principal marché des spé-

cialistes en sanitaire-chauffage (50,8 % de leurs achats, soit 1,829 Md€ HT), le génie climatique a progressé de 0,3 % l'an passé.

Le solaire requinqué ?

Si la dynamique est moins prononcée qu'en 2015 (+0,5 %) et 2014 (+1,7 %), « cela traduit une activité qui reprend dans le neuf, mais faiblement », argumente la Fnas ; tandis que la filière est toujours « en attente d'une reprise durable de la rénovation ». Certains segments ont bénéficié d'un contexte réglementaire favorable, à l'instar des chaudières murales à condensation boostées par l'écoconception. En revanche, l'activité a plongé en solaire, notamment en photovoltaïque. Mais les récentes mesures de soutien à l'autoconsommation et les objectifs des pouvoirs pu-



En 2017, la puissance raccordée en photovoltaïque devrait doubler (à 1 GW). De quoi redynamiser l'activité chez les grossistes ?

blics (tripler la puissance photovoltaïque installée d'ici à 2023) pourraient être un levier efficace pour relancer le marché. Au-delà des flops et tops de 2016, la Fnas constate une hausse des achats des grossistes en thermostats connectés qui doivent faciliter le

déploiement de la maintenance prédictive. Côté ventilation, les achats du négoce migrent de l'autoréglable vers l'hydoréglable. Pour sa part, l'ONTS-BTP évoque « des perspectives positives » sur le segment de la climatisation pour 2017. ● S. V.

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Changer de "logiciel"

Lors de la récente convention annuelle de la Fnas, le président du Plan Bâtiment Durable a rappelé que « la notion d'économies d'énergie ne suffit plus à déclencher des travaux ». En conséquence, il a invité toute la filière à « ajuster collectivement le discours en insistant sur les notions de confort, de bien-être et d'adaptation des bâtiments ».



Philippe Pelletier, président du Plan Bâtiment Durable.

Vite !

LE CHIFFRE

-2,1 %

C'est la baisse des ventes en plomberie affichée par le négoce spécialisé en 2016, un segment en panne depuis trois ans. Selon la Fnas, le poids de cet univers ne cesse de baisser chez les grossistes : 16,4 % de leurs achats en 2016 contre 17,4 % en 2015.

CATALOGUE

Legoueix ultraconnecté

Dans sa récente "bible" de 650 pages, le grossiste francilien propose 8 000 références (environnement, technique, sécurité des utilisateurs et des travailleurs isolés...) dont 900 nouveautés. On y trouve, bien en évidence, l'outillage connecté avec des gammes spécifiques, ou encore des sondes connectées Testo pour les chauffagistes et frigoristes.

PROTECTION INDIVIDUELLE

EPI Center fête l'été

T-shirts haute visibilité, bermudas, lunettes de soleil, mais aussi chaussures de sécurité, casques avec protections auditives... Avec sa "Sélection spéciale Été 2017" diffusée à 18 000 exemplaires, le groupement propose une gamme complète (430 références) d'accessoires et d'EPI pour hommes et femmes.

ÉVOLUTION DES ACHATS DU NÉGOCE EN 2016

Les plus fortes hausses		Les plus fortes baisses	
Climatisation fixe	+16,4 %	Solaire photovoltaïque	-47,4 %
Chaudières murales gaz à condensation	+13,4 %	Pompes, circulateurs, accélérateurs	-26,6 %
Chaudières sol (gaz, fioul) à condensation	+7,5 %	Solaire thermique (Cesi, ballons, capteurs...)	-25,3 %
Chauffe-eau thermodynamiques	+6,8 %	Chaudières hybrides (gaz, fioul)	-12,6 %
PAC (aérothermie, géothermie)	+6,2 %	Chaudières murales gaz classiques	-12,2 %

AMÉLIORATION DE L'HABITAT

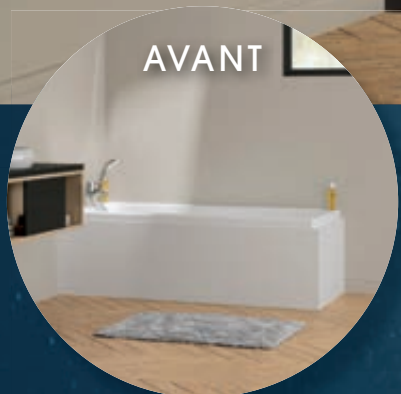
Des pistes pour "réveiller" le marché



À la tête de la Fnas, Philippe de Beco a appelé les grossistes à valoriser leur expertise face à l'essor des pure players comme Amazon, et convie la filière à structurer une contre-attaque commune.

Cœur de métier des artisans, la rénovation demeure en deçà de son potentiel, en particulier sur le plan énergétique. Dans ce contexte, « comment la filière pro peut-elle dynamiser le marché de l'amélioration de l'habitat ? », s'est interrogée la Fnas lors de sa convention annuelle courant mai. Simplifier et « rendre visible » les interactions entre tous les acteurs pour créer l'élément déclencheur, c'est ce qui a guidé l'expérience menée en Normandie par les Ré-

novateurs BBC. Depuis sept ans, ce mouvement régional noue des partenariats locaux entre différents acteurs de la rénovation énergétique et les collectivités. Résultat : « déjà plus de 200 maisons rénovées BBC ou Effinergie allant du bâtiment du XIV^e siècle au logement des années 1980... dans un esprit de travail en réseau », résume Pierre Évrard, à la tête de l'Arcene, une association qui milite pour la construction environnementale en Normandie. ● S. V.



AVANT

DUO

Le remplacement de baignoire par une **douche/bain**



CONCEPT 2 EN 1

à la fois douche spacieuse
et baignoire confortable



MONTAGE EN 1 JOUR

et sans gros travaux



POUR TOUTE LA FAMILLE

répond aux besoins
et aux envies de tous

NOUVEAU

Simulation 3D de votre future installation
sur DUODEKINEDO.FR



Vite !

DÉVELOPPEMENT

Un 2^e PUM à Perpignan

Disposant déjà d'une agence au nord de l'agglomération, le spécialiste des canalisations plastiques vient d'ouvrir un autre site (600 m²) à Perpignan Sud. Sur un stock disponible de 1 900 produits, 1 400 sont proposés en libre-service avec « une offre très étoffée pour les plombiers et maçons ». Ce nouveau site catalan est la 207^e unité de l'enseigne de Saint-Gobain en France.

NOMINATION

Legoueix : une interface QSE



Axé sur les métiers de l'eau et de l'énergie, le grossiste francilien (Socoda) a nommé Guillaume Monpert (34 ans) ingénieur commercial grands comptes. Face à une réglementation plus complexe, il assure, entre autres, une veille réglementaire et technologique avec le responsable QSE (qualité, sécurité, environnement) des clients lors de leurs achats d'équipements et d'outillages.

INTERMÉDIATION

TravauxLib s'étend

Après avoir levé fin mars 1,8 M€ auprès de Xavier Niel et du fonds Breege Capital, la start-up créée en 2015 prévoit un déploiement national rapide. Déjà présente en Île-de-France, la plateforme arrive en région lyonnaise. Ciblent les gros travaux de rénovation (de 3 à 300 k€) avec des artisans triés sur le volet, elle mise sur le partage des données (open data) pour mieux identifier les entreprises titulaires d'une qualification RGE.

LE CHIFFRE

50,7 %

C'est la part de marché des outils sans fil vendus en 2016 chez les grossistes d'après le Secimpac. Pour la première fois, ils dépassent les ventes d'outils filaires. Selon les experts du secteur, l'outillage sur batterie, couplé aux technologies Bluetooth, est en train de devenir la "norme" sur les chantiers.

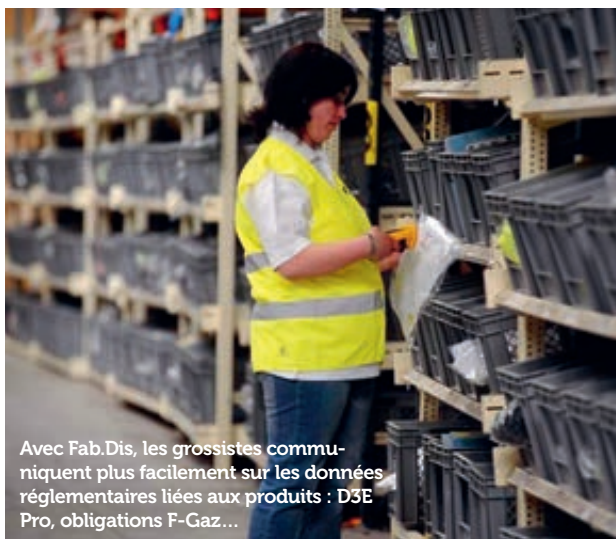
ÉCHANGES DE DONNÉES PRODUITS

Fab.Dis, l'espéranto des négoce Bâtiment

Pour gagner en productivité et renforcer la fiabilité des échanges de données fournisseurs-distributeurs, les filières électrique et du génie numérique – via la FGME* et Ignes** – se sont dotées d'un format d'échange commun : Fab.Dis. Lancé début 2015, cet "encapsuleur" de datas suscite l'intérêt grandissant de tous les acteurs du négoce Bâtiment. Pourquoi ? « Cette solution multimétiers et omnicanal répond avec efficacité à la digitalisation croissante du monde du BTP », assure Vincent Huin, chargé du développement chez Ignes. Avant fin 2017, la FND (négoce décoration) et la Fnas (sanitaire-chauffage) devraient l'avoir adoptée. De son côté, la FNBM (bois et matériaux) tranchera d'ici à fin juin.

Effet boule de neige

En attendant, la FGME et Ignes viennent d'en finaliser la version 2.2. Avec « trois avancées majeures » : l'attestation et la vérification de la conformité des produits aux dernières exigences réglementaires (D3E, F-Gaz...); une plus grande ouverture à d'au-



Avec Fab.Dis, les grossistes communi-quent plus facilement sur les données réglementaires liées aux produits : D3E Pro, obligations F-Gaz...

400 marques du second œuvre technique ont déjà adopté Fab.Dis.

tres métiers (sanitaire, bricolage, décoration...); une exploitation plus aisée des données pour les publications omnicanal des en-

seignes. Aujourd'hui, le référentiel recense déjà plus de 420 industriels (ABB, Atlantic, Comap, Delta Dore, Hager, Legrand, Roth,

Soprema...) et 150 distributeurs (Algorel, Espace Aubade, CDL Élec, Rexel, Sonepar, Socoda...). « Des organisations comme Profluid [pompes, robinetteries...] et l'Afispb [industrie de la salle de bains] avancent sur le dossier pour s'approprier le référentiel », note Rolland Mongin, délégué général de la FGME. Désormais, « la "communauté Fab.Dis" entre dans une phase d'évangélisation et de visibilité. Des marques de secteurs connexes au lot électricité, comme la quincaillerie et le sanitaire, nous rejoignent », s'enthousiasme Vincent Huin. Le nouveau logo "We are Fab.Dis", lui, servira à promouvoir ce format de fichier libre de droit auprès des autres filières du Bâtiment. ● S. V.

* Fédération des grossistes en matériel électrique – ** Groupement des industries du génie numérique, énergétique et sécuritaire

PÉRIMÈTRE DE FAB.DIS

Déjà 12 "marchés" intégrés

● Installation électrique et domotique ● Automatismes d'ouverture ● Infrastructures et réseaux ● Fils, câbles et systèmes de management ● Matériel d'éclairage ● Sécurité des bâtiments et des personnes ● Climatisation et ventilation ● Chauffage (électrique, hydraulique) et plomberie ● Outillage et mesure ● Process industriels ● Équipements sanitaires ● Électroménager, informatique, multimédia.

COMMUNICATION

Win, le rendez-vous "innovations" de Master Pro



Via sa nouvelle initiative, l'enseigne BtoB du groupement Cofaq réaffirme sa vocation de distributeur de marques leaders sur leur secteur et porteuses d'innovation. Plus qu'un plan d'actions promotionnelles supplémentaire, ce nouveau levier baptisé Win ("What is nouveau") englobe un magazine, de nou-

velles PLV pour accueillir les produits innovants, un blog dédié sur internet et, enfin, un plan d'actions commerciales webmarketing. « Nous voulons positionner Win dans une dimension plus large que le commerce, détaille Vianney Hamoir, directeur de Master Pro. Pour nous, c'est un véritable positionnement d'enseigne pour rap-

peler que l'innovation fait partie de notre ADN. » Si le premier numéro du magazine consacre ses 36 pages aux produits récompensés lors des Trophées de l'Innovation organisés début 2017 par Cofaq, la ligne éditoriale, comme celle du blog, sera d'animer le marché en parlant de tendances et en créant de l'interactivité avec les clients.

Avec un logo et des supports de communication qui lui sont propres, Win a toutefois pour mission d'amplifier la voix de Master Pro et de conduire indirectement à augmenter le trafic en points de vente. Le déploiement concret a débuté ce mois-ci avec la diffusion du journal à 60 000 exemplaires qui sera suivie de l'implantation progressive des PLV. ● M.-L. B.



STRATÉGIE COMMERCIALE

Layher monte en charge sur le négoce



Sur le marché très disputé de l'échafaudage, la marque renforce ses partenariats avec les négoce indépendants.

La filiale française du groupe familial allemand se donne de nouveaux objectifs. Dans la continuité de la création en 2012 de l'activité Layher Distribution, le spécialiste du matériel en hauteur pour le BTP adopte une nouvelle stratégie sous la houlette de son président Éric Limasset et de son responsable Réseau Revendeurs Christophe Zois. Après l'implantation, au cours des quatre dernières années, de gammes de tours roulantes et d'échelles, c'est avec ses références en échafaudage que la marque compte renforcer sa présence territoriale à partir d'un réseau de négoce indépendants complémentaires de ses propres agences.

Se différencier par le stock et la disponibilité

Avec une gamme élargie principalement sur les échafaudages de façade, Layher Distribution cherche à toucher les artisans et PME du Bâtiment. Elle donne aux négoce les leviers pour se différencier sur leur zone d'activité. Premier enjeu pour Layher : combattre sa propre image "haut de gamme". L'entreprise assure être en capacité de mettre en place des tarifications adaptées pour permettre aux négoce d'être concurrentiels. Sa deuxième arme de séduction réside dans sa palette de services, notamment l'importance du stock : 1800 tonnes de produits neufs disponibles en 48 h. Sur un métier où le temps constitue le cri-

tère principal des clients, Layher arrive sur le négoce fort de son savoir-faire dans la gestion et la planification acquis dans sa distribution directe. D'ici deux à trois ans, son dirigeant vise un CA de 5 à 6 M€ avec un réseau de deux négoce par région. ● M.-L. B.

SERVICES

Accompagnement clients

En 1996, Layher lançait le premier configurateur automatique d'échafaudages. À la rentrée 2017, la version 5.0 de son logiciel Windec 3D proposait 50 nouveautés. L'outil « intègre toutes les constructions automatiques d'échafaudages avec plans à l'échelle et descentes de charges, la 3D réaliste, le BIM, la gestion de stock, les devis et la gestion des vérifications de chantiers », argumente Christophe Zois. Cet accompagnement des clients se traduit aussi sur le terrain : analyses de marché local pour les négociants, journées d'information, organisation de tournées avec les commerciaux, formation des équipes. Pour Éric Limasset, il s'agit d'« accompagner les négociants sur l'exploitation de cette activité et d'être à leur côté pour sécuriser leur business et développer leur potentiel ».



LE "SANS CONTACT" ALLIÉ À LA SÉCURITÉ.

NOUVEAU

Platine GT

- Caméra grand angle 170° anti-reflet
- Lecteur NFC intégré : programmation sans démontage
- Boucle magnétique intégrée
- Pictogrammes et synthèse vocale
- Uniquement sur Android
- IP54 & IK07
- Afficheur LCD couleur

Gamme GT évidemment

Interphonie de sécurité pour le collectif

Platine de rue monobloc Inox GTDMBLVN

Aiphone vous informe que GT est conforme à la loi d'accessibilité collective du 27 décembre 2015.

AIPHONE®

www.aiphone.fr

20>22 JUIN
POUR LA 1^{ÈRE} FOIS À
PARIS
PTE DE VERSAILLES

LES CONGRÈS/SALONS DE RÉFÉRENCE EN FRANCE

- SANTÉ/SÉCURITÉ AU TRAVAIL
- SÉCURITÉ DES PERSONNES ET DES BIENS

CONFÉRENCE G46
"Quelles actions mettre en place pour prévenir les RISQUES DE CHUTES DE HAUTEUR ?" > OPPBTP

Préventica

SOUS LE HAUT PATRONAGE DU MINISTÈRE DES AFFAIRES SOCIALES ET DE LA SANTÉ, DU MINISTÈRE DU TRAVAIL* ET DU MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR.

VERRE SECURÉ RENDEZ-VOUS IN 2017
STRASBOURG EUROPE
7>9 NOV 2017

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

INFORMATIONS & INSCRIPTION GRATUITE
www.preventica.com • CODE **PSM176B**

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

• DEJA 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

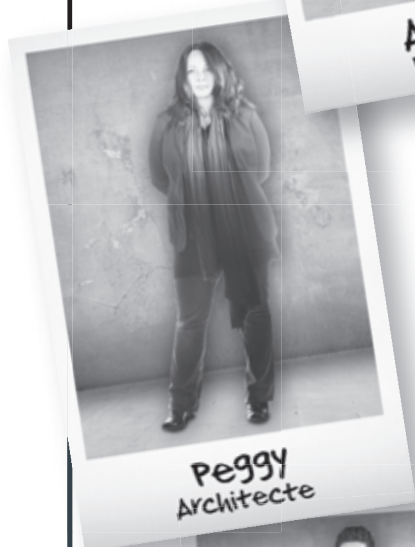
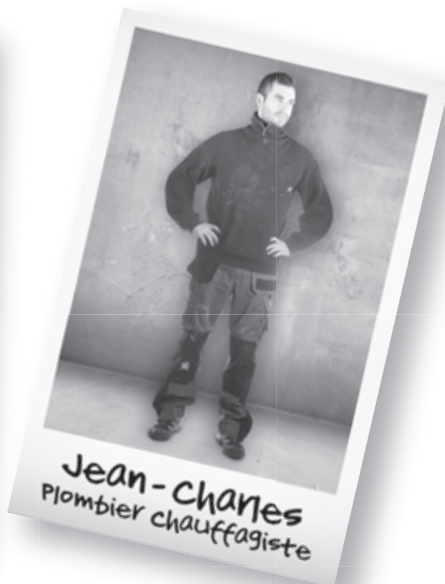
Contactez

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

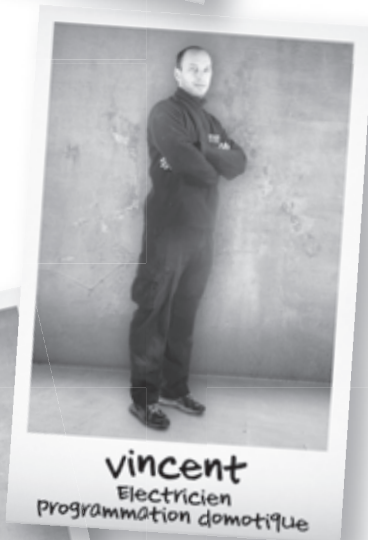
INTERCLIMA+ELEC^{HB}

Confort et efficacité énergétique

PARC DES EXPOSITIONS
PARIS NORD
VILLEPINTE
07+10 NOV 2017



NOUS
Y serons !
Et vous ?



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

BATIMAT
IDÉOBAIN
INTERCLIMA+ELEC^{HB}

le
mondial
du bâtiment

Organisé par
 Reed Expositions

+ d'infos sur www.interclimaelec.com



La sélection de la rédaction

Quatre pages de nouveaux produits vous sont proposées ce mois-ci, dont 6 produits phares distingués par la rédaction.

GROS ŒUVRE

SECOND ŒUVRE

ÉQUIPEMENTS TECH.

FINITIONS DÉCO

OUTILLAGE & MATÉRIEL

EDMA



Niveau de plaquiste

Cet outil spécifique de 90 cm de long remplit la double fonction de niveau et de gabarit lors de la pose des montants métalliques, qu'il permet d'aligner à niveau avec une précision de 0,5 mm/m. Il présente des encoches aimantées espacées de 40 cm (4 montants par plaque de 120 cm) ou de 60 cm (3 montants par plaque); ainsi le poseur n'a pas à tenir l'outil et reste libre de ses mouvements. 60 cm séparent aussi l'extrémité de la 2e encoche pour une mesure dans

les angles. Les deux fioles, verticale et horizontale, sont en acrylique antichocs, scellées à la résine

époxy, et la fiole verticale est munie d'un miroir qui permet de la lire en position frontale. La face opposée aux encoches est aussi aimantée pour pouvoir déterminer l'emplacement des montants derrière la plaque de plâtre grâce aux repères de traçage en face latérale.

Les encoches aimantées, la mesure à partir des angles, la lisibilité des fioles de niveau

www.edma.fr

PRESTO

Robinet mitigeur à temporisation

Le Presto Neo est recommandé pour les utilisations intensives ou les lieux à risque de vandalisme (collèges et lycées, gymnases, piscines, hôtels...). Ce mitigeur à temporisation mécanique, fiable et élégant, s'actionne par simple pression sur le bouton-poussoir non tournant pour éviter l'usure. Inaccessible aux usagers, la temporisation est réglée en usine (7 secondes ou 15 secondes), de même que le débit à sélectionner parmi 4 positions, et la bague repère de couleur est indémontable et inusable. En revanche, la tête interchangeable est simple à démonter. Corps en laiton chromé, traité nickel-chrome en surface. Pression recommandée : 1 à 5 bars.

La robustesse sans compromis sur l'esthétique



www.presto.fr

DE DIETRICH

Chaudière murale gaz à condensation

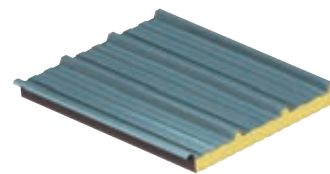
Compacte (40 ou 45 cm de large), légère (à partir de 34,5 kg) et très facile à installer avec ses kits de remplacement prémontés, la MPX est taillée pour la rénovation. Son double passe-fumées et le système GPO de régulation de la combustion sont la garantie d'une efficacité optimisée sur toute la plage de modulation de puissance disponible : de 14 % à 100 % (2,1 kW à 28 W). Un caisson à haute isolation phonique assure un fonctionnement silencieux, et des filtres chauffage et eau chaude sont intégrés pour la sécurité en matière sanitaire. Le corps de chauffe est en inox pour limiter la corrosion, tandis que le corps hydraulique est 100 % laiton. En option, la chaudière peut être équipée du thermostat d'ambiance connecté Smart TC®.

La compacité, l'isolation phonique, la filtration de l'eau

www.dedietrich-thermique.fr

KINGSPAN

Profilé trapézoïdal de couverture



Le nouveau panneau Trapézoïdal de Couverture KS1000 RW est le premier panneau sandwich isolant de toiture à âme PIR à obtenir un avis technique pour un emploi en ERP (DTA n°2.1/13-1546_V2). Il convient également pour les locaux à forte hygrométrie et pour les climats de montagne au-dessus de 900 m. Sa mousse PIR (polyisocyanurate) lui confère une résistance au feu élevée et d'excellentes performances thermiques. Ainsi, ce panneau de 70 mm d'épaisseur affiche la capacité d'isolation d'un panneau laine de roche de 120 mm, tout en réduisant la charge de 12 kg/m² environ. La pose de filets d'appui sous têtes de fixations n'est pas nécessaire et la longueur des fixations peut être réduite de 50 mm.

www.kingspan.com

WEBER

Primaire universel



Le nouveau primaire prêt à l'emploi weberprim universel a des atouts à faire valoir pour la réalisation de chantiers rapides et sûrs. Il sèche en 45 mn sur carrelage ou dalles vinyle, 40 mn sur parquet et 30 mn sur dalle béton, soit 2 à 4 fois plus vite que la plupart des produits concurrents, selon le fabricant. Par ailleurs, sa forte charge en silice garantit une accroche optimale de l'enduit. Enfin, il forme un film de couleur jaune qui le rend bien visible après application, ce qui permet de détecter aisément les zones non couvertes et d'éviter ainsi des problèmes ultérieurs de décollement. Il s'applique sur surfaces verticales ou horizontales en extérieur ou en intérieur au rouleau laine à poils 10/12 mm. Conditionné en bidon ou seau de 1, 5, 10 ou 20 kg.

www.weber.fr

GCP APPLIED TECHNOLOGIES

Cure du béton

Pour faciliter la réalisation de surfaces béton sablées ou bouchardées en sols décoratifs, Pieri Cure Déco est un produit de cure breveté à appliquer sur béton frais. Il présente l'avantage d'étaler la fenêtre d'intervention jusqu'à 3 semaines, au lieu de 3 à 5 jours, en réduisant la dureté superficielle de la peau du béton, ce qui met l'entreprise intervenante à l'abri d'éventuels aléas de chantier. Assurant une parfaite régularité d'aspect, il laisse l'hydratation normale du matériau se poursuivre jusqu'à durcissement complet en réduisant les risques de fissuration. L'impact sur les opérations de bouchardage ou de sablage est significatif : rendement amélioré (x3 pour le bouchardage), usure moindre des consommables (bouchardes, abrasifs), dimensionnement réduit des moyens mis en œuvre (sableuse, compresseur...).



www.gcpat.com

BLEU PROVENCE



Lavabos

Un lavabo à l'ancienne pour le look, ultratemporel pour les couleurs : huit couleurs acidulées au choix à l'extérieur de la vasque, pour un intérieur blanc ou... noir. Les deux robinets et le mélangeur trois trous reprennent rigoureusement toutes ces teintes en y ajoutant le bronze, l'or et le nickel, trois finitions qui s'appliquent également au porte-serviettes et à la console de support. Toutes les

combinaisons de couleurs sont autorisées et trois tailles sont possibles en fonction de l'usage et de l'espace : classique en L60 x P42 x H49 cm ; grand format en L90 x P42 x H49 cm ; double lavabo en L120 x P42 x H49 cm.

www.bleuprovence.it

NICOLL

Clapet équilibreur de pression

Un nouveau modèle pour la régulation et la sécurisation des réseaux d'évacuation d'eaux usées vient compléter la gamme du fabricant validée par le CSTB (DTA 16/14-2249) : le CEP 3240, un clapet en diamètre 32/40, reprend les atouts des modèles 40/50 et 100/110. De forme asymétrique, il peut être posé sans difficulté le long d'un mur, même en dessous du siphon quand aucune autre solution ne se présente. La membrane en silicone est orientée à 40° pour un ajustement optimal du débit d'air (4 litres/s) et son ouverture par "déformation maîtrisée" assure une étanchéité parfaite. Le capot sans joint s'ajuste sur le corps du clapet par emboîtement de lèvres en périphérie des deux parties, ce qui évite des déformations par mauvais positionnement. Résistance au gel jusqu'à -20°C.



www.nicoll.fr

VIEGA

Hygiène des WC



En combinaison avec la quasi-totalité des réservoirs de chasse d'eau encastrés Viega, à l'exception de ceux présentant une faible hauteur de construction, le conduit d'introduction de pastilles nettoyantes garantit la fraîcheur et l'hygiène des WC à chaque déclenchement de la chasse d'eau. Il est proposé sous la forme d'un kit comprenant un cadre à fermeture magnétique aisément manipulable par l'utilisateur, le conduit proprement dit qui disparaît derrière la plaque de commande, et un petit panier de réception de la pastille situé sous la surface de l'eau pour diffuser en continu ses actifs assainissants. Le système est compatible avec toutes les pastilles pour WC sans chlore du commerce.

www.viega.fr



La sélection de la rédaction

ACHARD

Chatière de ventilation

Discrète et esthétique, la chatière Ardovent assure la ventilation des toits en ardoises naturelles, fibre ciment et bardeaux bitumés de pente 30 % minimum. Efficace en ventilation avec une surface de 84 cm² de maille synthétique pour limiter les pénétrations (neige et insectes), elle offre un niveau d'étanchéité optimal assuré par deux nervures très marquées qui évitent les remontées d'eau par capillarité. Dimensions : H 345 x L 310 mm. Disponible en zinc noir ou cuivre, pour la ventilation de combles ou pour la ventilation de chutes avec sortie tubulaire Ø100. Conditionnement en carton de 10 pièces ou en palette de 24 cartons de 10 pièces.

La protection contre les infiltrations, le niveau d'étanchéité



www.achard-sa.com

POMPE DIRECT

Station de relevage

Pour l'individuel et le tout petit tertiaire, la station de relevage d'eaux usées Centrolift 250 est livrée prémontée et prête à poser, avec tous les accessoires nécessaires : cuve de 250 litres en PEHD imputrescible de 7 mm d'épaisseur à couvercle antidérapant, pompe ST350 tout inox à roue vortex, et kit de connexion rapide. D'autres accessoires sont disponibles en option, comme un panier dégrilleur pour protéger la pompe des éléments dangereux (couches, lingettes, etc.), une hausse de 30 cm, ou encore un disjoncteur magnéto-thermique, fortement conseillé pour la sécurité de la pompe. Un coffret tranquillité est aussi disponible, qui regroupe une alarme niveau haut, une alarme de disjonction, un report d'alarme et sa connexion, ainsi qu'un buzzer et un voyant. Garantie 2 ans pour la pompe, 10 ans pour la cuve. Livraison gratuite dans toute la France (à partir de 150 €).



www.pompe-direct.com

WILO

Évacuation des eaux chargées

La pompe submersible transportable Wilo-Rexa UNI est un modèle d'entrée de gamme dimensionnée pour le semi-collectif. Elle est dotée d'une hydraulique gyroscopique réalisée en matériaux composites qui réduisent son poids. Une chambre d'étanchéité remplie d'huile sépare l'hydraulique du moteur. Ce dernier fonctionne en continu en configuration immergée, ou de façon temporaire ou intermittente à l'air libre. Il dispose, par ailleurs, d'une surveillance thermique : il s'arrête en cas de surchauffe et repart automatiquement une fois refroidi. L'installation de la pompe est facilitée par son faible poids, son condensateur intégré au moteur et sa bride à fixations intégrées. Longueur du câble de raccordement 10 m (avec extrémité libre, ou fiche, ou interrupteur à flotteur et fiche). Protection IP68. Température du fluide : de -40°C à 60°C.



www.wilo.fr

La sélection de la rédaction

PANASONIC

Groupes extérieurs multisplit



Deux nouvelles gammes d'unités extérieures "full inverter" sont désormais disponibles pour le résidentiel. La gamme Multi RE regroupe des appareils adaptés au R410A et certifiés Eurovent, tous blocables en mode chaud afin de répondre aux nouveaux

modes de calcul de la RT 2012. Ils permettent de relier jusqu'à 3 unités intérieures et affichent des SCOP jusqu'à 4 et des SEER jusqu'à 7. La gamme Multi Z Deluxe, pour sa part, fonctionne au R32 et se décline en 6 puissances de 3,6 à 10 kW. Jusqu'à 5 unités intérieures peuvent être desservies et leurs performances SCOP et SEER atteignent 4,6 et 8,5 respectivement. Tous ces appareils sont compatibles avec la gamme d'unités intérieures TZ du fabricant, ainsi qu'avec les cassettes et les gainables en ce qui concerne les Multi Z Deluxe.

Le mode chaud blocable, la certification Eurovent

www.aircon.panasonic.eu

ACOVA

Radiateur plat



Design original pour le radiateur acier Planea, constitué d'une juxtaposition de plaques de format 70 x 11 x 1,5 mm soudées sur des collecteurs rectangulaires de 32 x 38 mm, en simple ou double épaisseur. L'ensemble présente une faible saillie au mur (55 mm en simple épaisseur). Disponible dans les 50 couleurs du nuancier Acova, et dans un large éventail de largeurs et de hauteurs, en format horizontal ou vertical, il reçoit une double protection de surface : anticorrosion et finition par revêtement de poudre époxy/polyester. Sa faible contenance en eau, sa faible épaisseur et sa grande surface d'échange garantissent une montée rapide en température. Plusieurs configurations bitube et monotube sont proposées ainsi qu'une version haute pression à 10 bars.

www.acova.fr

GROHE

Alerte anti-dégât des eaux

Grohe Sense et Grohe Sense Guard sont deux solutions complémentaires qui peuvent être surveillées par notifications et pilotées par l'utilisateur à partir de l'application Grohe Ondus. Le capteur de température et d'humidité Grohe Sense se pose au sol dans différentes pièces et détecte tout début d'inondation, permettant une intervention précoce. Grohe Sense Guard, lui, s'intercale dans la conduite d'eau principale et détecte les petites fuites, les robinets mal fermés ou la rupture imminente d'une canalisation, sous l'effet du gel par exemple. Quant à l'application Grohe Ondus, cœur du système, elle intègre également une fonction d'évaluation de la consommation d'eau du foyer.

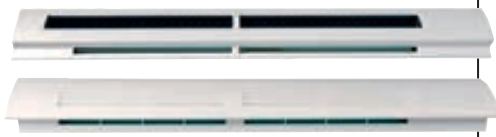


www.grohe.fr

ALDES

Entrées d'air hygroréglables

D'un design soigné et discret, les deux nouveaux modèles hygroréglables de prise d'air EHB² (*en bas*) et EHC (*en haut*) adaptent automatiquement le débit en fonction de l'hygrométrie et de la présence ou non d'occupants, limitant ainsi les besoins de chauffage. EHB², de seulement 45 mm de profondeur, se fixe sur toute menuiserie de fenêtre et se décline en 7 coloris (blanc, alu, noir, marron, chêne clair et ivoire). EHC, quant à elle, est la première entrée d'air pour coffre de volet roulant du marché français ; un manchon d'étanchéité assure la continuité entre la partie intérieure du coffre et l'entrée d'air pour optimiser les performances acoustiques et aérodynamiques. Dans les deux cas, le flux d'air est dirigé vers le plafond pour assurer un meilleur confort aux occupants.



www.aldes-international.com

AMTICO

Collection de sols vinyle

En complément de Signature, sa collection premium de sols LVT (Luxury Vinyl Tiles) en dalles et lames, le fabricant britannique présente Chroma, une nouvelle finition disponible en trois coloris : Chroma Black, Chroma Blue, Chroma Gold. Il s'agit d'un imprimé texturé de grandes dimensions mettant en œuvre des encres métalliques aux teintes variables qui forment un paysage singulier de métal oxydé. Les dalles et lames sont disponibles en 13 formats standards et présentent une couche d'usure de 1 mm, traitée uréthane en surface. Classement U4 P3 E2 C2. Existe aussi en version acoustique 18 dB.

www.amtico.com

Le rendez-vous des affaires

Qui fabrique des connecteurs bois complexes sur mesure ?



CONNEXIONS ET FIXATIONS SANS ÉQUIVALENT
WWW.STRONGTIE.EU

SIMPSON
Strong-Tie

CONTACTS

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

Emmanuelle Tayot
au 06 60 77 49 71 ou par courriel
e.tayot@zepros.fr

Soyez présents toute l'année dans votre journal !



bpifrance
inno
generation
3^e ÉDITION

12 OCTOBRE 2017 | 9H00 > MINUIT
AccorHotels Arena Paris

LE PLUS GRAND RASSEMBLEMENT
D'ENTREPRENEURS DE FRANCE



INSCRIVEZ-VOUS SUR
www.bpifrance.fr/innogeneration



La sélection de la rédaction

BLANCHON

Huile teintée pour parquet



Opaque et ultra-mate, l'Huile Teintée Opaque Environnement protège les parquets neufs ou anciens et masque leurs imperfections tout en conservant le veinage du bois et son toucher brut. Elle est la première huile teintée en phase aqueuse du marché, ce qui permet de l'appliquer directement au rouleau, sans sous-couche. Elle offre un très bon rendu et sèche vite (chantier achevé en 4 heures) pour une remise en circulation rapide des locaux. D'un point de vue environnemental, cette huile est titulaire d'une fiche de données environnement et sanitaire (FDES), d'un étiquetage A+ et elle est conforme HQE. Existe en 5 teintes (blanc, gris perle, crème, moka, noir) et deux conditionnements (1 l et 5 l).

www.blanchon.com

OASE

Lame d'eau de jardin



Même sans disposer d'un bassin, il est possible d'agrémenter le jardin d'un jeu d'eau avec le kit Waterfall Set 30 Oase. Cette colonne en acier inox (60 x 60 x 35 cm) à la forme très pure s'installe sur un lit de gravier, dans un bac fleuri ou encore en bord de piscine, et délivre une lame d'eau de 30 cm de large grâce à la pompe fournie avec tous ses éléments de raccordement. Deux fixations latérales permettent une installation très simple sur un socle. Une autre possibilité est de l'installer sur un réservoir enterré et dissimulé par un lit de graviers. En vente dans les jardineries et chez les revendeurs aux professionnels.

www.oase-livingwater.com

TECHNISEAL

Protection des supports minéraux

À base de siloxanes, la solution microporeuse WR6 est un protecteur non filmogène des pierres, briques, terres cuites ou bétons. Ses agents actifs pénètrent en profondeur dans les anfractuosités du matériau où ils forment une barrière invisible et durable sans rendre les surfaces glissantes. Il s'applique aussi bien sur surface horizontale que verticale (façade, pilier, plage de piscine, patio, terrasse...). Sa formulation à l'eau ne dégage aucune odeur inconfortable et son fini mat transparent laisse intacte l'apparence du support. Conditionnement 3,78 l ou 10 l. Vente en grande surface de bricolage.



www.techniseal.com

BOSCH

Foret pour perceuse

D'un design étudié pour améliorer la vitesse de perçage et réduire l'usure, le foret SDS plus-7X est robuste et apte à percer n'importe quelle maçonnerie béton ou béton armé. Sa tête est en carbure de tungstène massif et soudée à l'hélice par un procédé dit de compactage par diffusion qui rend la liaison extrêmement solide. Elle présente 4 taillants à arêtes de coupe plates pour un meilleur transfert d'énergie. Les



évidements de la tête, dans le prolongement des canaux de l'hélice, facilitent l'évacuation des poussières. Une pointe de centrage pyramidale assure un bon guidage et une bonne avancée du foret dans le matériau. La gamme propose des diamètres de 3,5 à 16 mm et des longueurs jusqu'à 465 mm.

www.bosch-professional.fr

EID

Emboîtures et évasements sur tube cuivre

En deux coffrets, le spécialiste des accessoires de climatisation et des liaisons frigorifiques fournit, en exclusivité, un set complet d'embouts à fixer sur n'importe quelle perceuse (1 800 trs/mn minimum) afin de réaliser en quelques secondes des emboîtures et évasements (flare) sur tube de cuivre. Ces pièces, en acier forgé, présentent une butée pour une finition parfaite à l'extrémité. Le coffret Emboîtures contient 6 embouts pour des diamètres 1/4, 3/8, 1/2, 5/8, 3/4, 7/8. Le coffret Flare propose 4 tailles : 1/4, 3/8, 1/2, 5/8. Jusqu'à 100 000 opérations sont réalisables avec chaque embout.



www.eid-distribution.com

GERFLOR

Perçage de support amianté

Protéger les artisans qui interviennent en rénovation dans les bâtiments amiantés nécessite traditionnellement des moyens contraignants (aspirateur THE, filtres spécifiques, combinaison, alimentation électrique), dont la capsule Safe'Cap permet de s'affranchir, du moins pour les opérations de perçage.



Celles-ci s'effectuent à travers une coquille rigide remplie d'un gel qui piège les poussières chargées d'amiante. Une cavité au centre guide le foret et un support intégrant une mousse adhésive permet la fixation au sol ou sur un mur. Safe'Cap est adaptée aux rénovations de supports en sous-section 4. Dimensions 80 x 80 x 35 mm. Vendu en boîtes de 36 capsules à usage unique.

www.gerflor.fr

EINHELL

Télémètre laser

Capable de relevés précis jusqu'à 50 mètres (+/- 2 mm/m), le TC-LD 50 est doté d'un grand écran rétro-éclairé pour une lecture confortable et permet des mesures à partir de 3 niveaux de référence : le bord avant, le bord arrière ou la plaque de butée. Il offre de nombreuses fonctions de calcul, comme l'addition/soustraction de longueurs, surfaces ou volumes, la fonction Pythagore pour une mesure indirecte de longueurs et hauteurs, la fonction de marquage géométrique pour la détermination précise d'intervalles. Une fonction sécurité empêche son déclenchement intempestif sans action sur l'interrupteur. Les 20 dernières mesures sont enregistrées automatiquement. Plage de mesure : 0,05 m à 50 m. Dimensions 120 x 540 x 270 mm (310 g). Alimenté par 2 piles LRO3 AAA.



www.einhell.fr

tokster



www.tokster.com

100%

- **Pro**
- **Adapté**
- **Business**

**Le 1er média social
100% pro ciblé
par métiers**

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

Batiwiz
RÉNOVER · AMÉNAGER · DÉCORER

bpi france
SERVIR CAVENIR

BRICOMAN
LES NOUVEAUX ENTREPRENEURS

wedi

Ciments Calcia
HEIDELBERGCEMENT Group

cgi LES PROFESSIONNELS
DU NÉGOCE

Parrainer
la Croissance

EQIOM
GROUPE CRH

sto

REXEL

Les sites de
+La presse

À retenir

FORMATIONS À LA PRÉVENTION

Des chiffres encourageants

Selon la 4^e édition de l'Observatoire des formations à la prévention suivies par les entreprises artisanales du BTP, celles-ci ont enregistré une augmentation de 14 % en 2014 (+5 % en 2013). Si les chefs d'entreprise artisanales du BTP suivent presque exclusivement des formations techniques (91 %), les salariés sont, par obligation, davantage répartis entre formations à la prévention (46 %) et formations techniques (44 %). Les artisans âgés de 21 à 40 ans restent les plus impliqués dans les formations à la prévention (58 %). Pour en savoir plus : www.preventionbtp.fr - Rubrique Actualités.

E-LEARNING

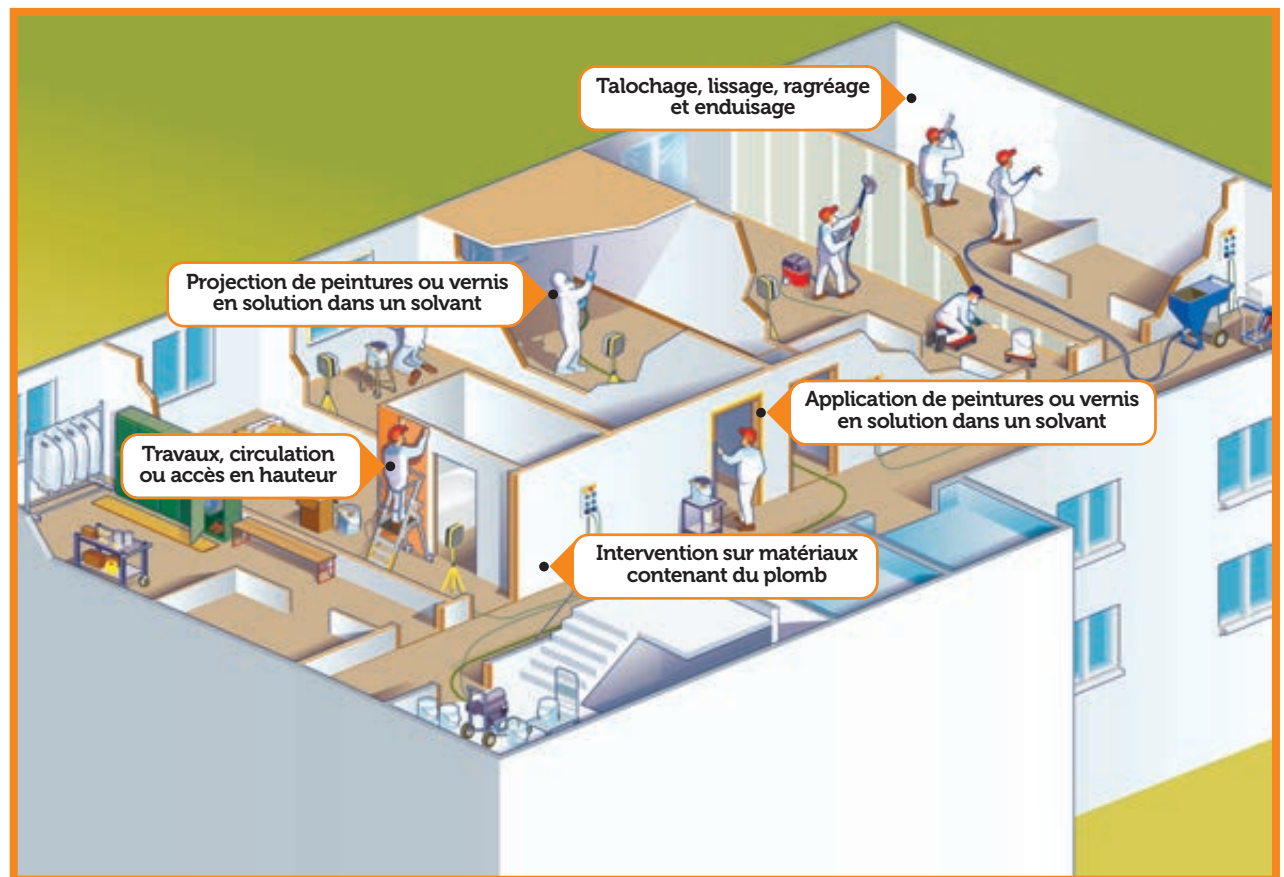
Très facile avec D-clic

Acquérir les savoirs essentiels en prévention en 15 minutes seulement... C'est ce que vous propose l'OPPBTB avec ses modules de formation en ligne D-clic Prévention. Neuf thèmes sont déclinés afin de tout comprendre sur le montage et l'utilisation d'un échafaudage fixe, l'installation d'une signalisation temporaire ou la rédaction d'un PPSPS, par exemple. Accessibles depuis PC, tablette et smartphone, ces modules didactiques et très ancrés "terrain" se composent de vidéos en situations réelles, d'explications de préventeurs et d'un quiz interactif pour tester ses connaissances. À découvrir sur www.preventionbtp.fr/formation/D-clic-prevention

À chaque métier son éc et son matériel de prof

VOUS ÊTES PEINTRE ?

L'OPPBTB vous aide à améliorer vos conditions de travail en vous proposant des matériels et équipements adaptés aux situations de travail de votre métier.



PRÉV'EN JEUX

Une animation pour parler
sécurité et prévention !

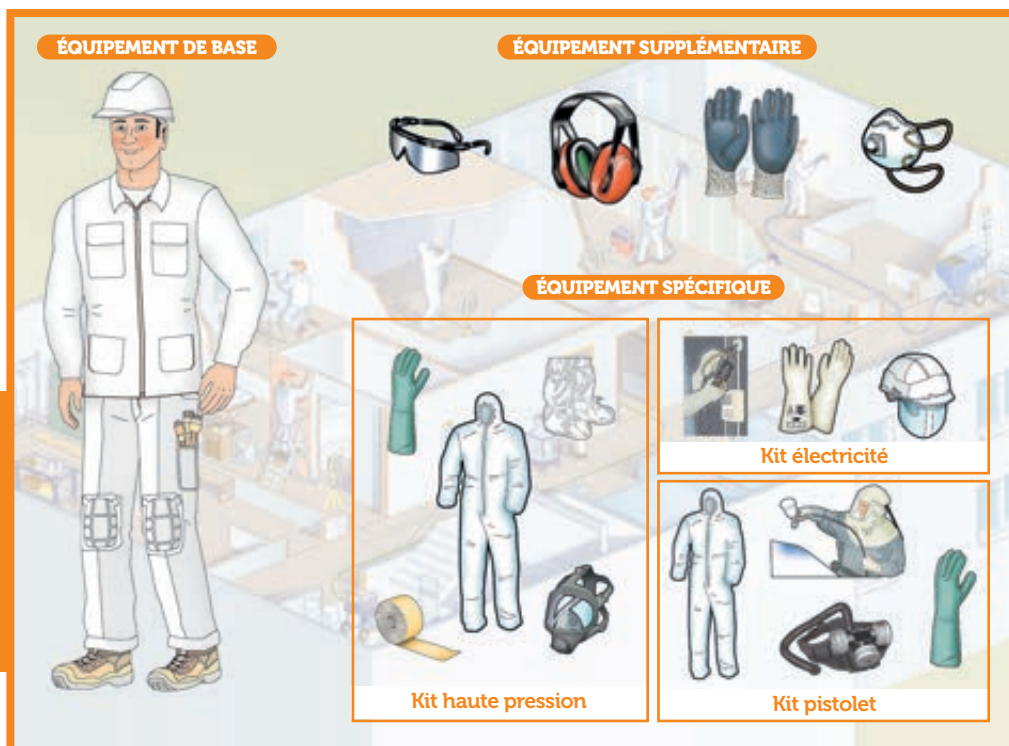


Équipement professionnel

Retrouvez l'infographie interactive ainsi que l'ensemble de la documentation sur www.preventionbtp.fr



(Infographie : rubrique "votre métier")



Vu sur les chantiers !



▲ Gel polymérisable de confinement

Ce gel polymérisable à froid crée un film de protection souple et étanche pour les travaux de désamiantage ou de retrait de plomb nécessitant un confinement dynamique. Il s'applique par pulvérisation avec une buse équipée sur une machine Airless. Deux couches peuvent être nécessaires sur les supports poreux. Après les travaux, le film se décolle à la main. À noter : le fabricant Polyasim System, par exemple, propose une formation sur site pour la mise en œuvre du produit.

- de manutentions liées à la mise en œuvre par rapport à un confinement traditionnel.
- + de sécurité car le travail en faible hauteur est supprimé.

▶ Aspirateur filtration absolue

Pour les chantiers où l'amiante est présent, cet aspirateur est équipé d'une cartouche étanche renfermant un filtre THE et le sac à déchets. Il n'émet aucune poussière d'amiante lors du changement de sac. Il convient aussi bien aux opérations de sous-section 3 qu'à celles de sous-section 4. Il suffit de remplacer la cartouche filtre pleine par une neuve et de la jeter avec les autres déchets contaminés. Un certificat de filtration absolue est délivré avec chaque cartouche neuve. La vérification périodique n'est plus nécessaire.

- de risques sanitaires car l'exposition des opérateurs aux poussières d'amiante disparaît.
- + pratique puisque l'aspirateur est doté d'une cartouche amovible et jetable.



▶ Ponceuse pour plaques de plâtre et béton

Ce matériel permet d'effectuer le ponçage des plafonds composés de plâtre ou de béton. La ponceuse s'intègre dans un dispositif complet de travail qui comprend un aspirateur à haut pouvoir filtrant et un éclairage halogène. Montée sur un chariot mobile et équipée d'un parallélogramme, elle permet de réaliser le travail sans effort et sans élévation de personnes. Pendant les opérations, le niveau sonore se stabilise à environ 85 dB.

- de risques liés à l'émission des poussières et au travail en hauteur.
- + de confort car les postures contraignantes et les efforts à fournir sont moindres.

Vous êtes chef d'entreprise, chef d'équipe ou chargé de prévention, animez facilement la sécurité avec le kit **PRÉV'EN JEUX** prêt à l'emploi.

- ludique
- simple
- accessible
- multisujets

Disponible également en version digitale téléchargeable et sur smartphone !

Ensemble depuis 70 ans la prévention va de l'avant
OPPBTP 1947-2017

www.preventionbtp.fr/prevenjeux

OPPBTP
La prévention BTP

GESTION DES DÉCHETS DE CHANTIERS

EcoDrop s'occupe de tout pour vous

Les déchets de chantiers... un véritable casse-tête pour les artisans du Bâtiment. Ils doivent prendre le temps de les rassembler, de les trier, de les charger, de les apporter en déchetteries, et ce sans faire exploser leurs charges. Autant de problèmes chronophages qui désorganisent souvent les petites entreprises, parfois tentées de les déposer un peu n'importe où ; 40 % des déchets du Bâtiment sont mis en décharge "sauvage".

Pourtant, Ecodrop a mis au point une solution simple à un prix raisonnable. Car l'aspect tarifaire est également un frein dans la mesure où il n'est pas toujours simple de faire accepter au client une ligne de facturation "mise en déchetterie". Sans oublier que les négoce, dont certains sont organisés pour collecter vos déchets, peuvent vous facturer la tonne de rebut jusqu'à 230 € !

« Pour inciter les professionnels du BTP à changer leur comportement vis-à-vis des déchets de chantier



qu'ils génèrent, il fallait leur proposer une interface web claire et très simple à utiliser », explique Marie Combarieux, une des créatrices du site Ecodrop.net. « Pour bénéficier de cette prestation, une inscription sur le site suffit et elle ne prend que 3 minutes maximum. Et c'est encore plus rapide quand il s'agit de trouver une déchetterie pro à proximité du chantier ». Pour cela, la technologie de la géolocalisation s'est encore révélée précieuse. Selon le lieu où vous

trouvez, le site vous indique la déchetterie la plus proche, avec toutes ses coordonnées et ses heures d'ouverture.

Paiement sécurisé en ligne

Pour le règlement, c'est tout aussi simple. Ici, pas d'abonnement mensuel, vous ne payez que ce que vous "consommez" (à partir de 98 € la tonne, soit 38 € le m³). Un système de paiement sécurisé a, bien entendu,

été mis en place. Et si ce n'est pas le chargé de règlement qui se rend à la déchetterie, il est possible d'envoyer un SMS à celui qui s'y déplace avec un numéro de code qui déclenchera la facturation et le paiement au moment du déchargement des déchets. Pour le moment, seule l'île-de-France est couverte par Ecodrop. Une couverture nationale est attendue pour la fin de l'année.

Pour peaufiner les services proposés, le site a également créé un programme de fidélité avec des bons d'achat et des kits de communication pour valoriser la démarche "gestion des déchets" de votre entreprise. Toujours utile en ces temps où les préoccupations environnementales revêtent une importance croissante pour le grand public. En attendant de nouveaux services en gestation qui devraient être lancés début 2018. ● M. Wast

Pour tout savoir, consultez le site www.ecodrop.net.

PLATEFORME DE SERVICES

Louer vos équipements moins cher

Équipements à Partager est une solution simple, rapide et flexible qui offre la possibilité aux offreurs, propriétaires de matériel BTP, de déposer gratuitement des annonces de location de matériel en fixant librement leur prix et leur disponibilité. Les demandeurs, en recherche de matériel à louer, sélectionnent gratuitement le matériel qui les intéresse, à proximité de leur chantier et à moindre coût : ils trouveront en effet des équipements jusqu'à 50 % moins cher que chez un loueur traditionnel. L'offreur peut également proposer la livraison et la mise à disposition d'un opérateur. Cette transaction est assurée par un contrat de location, un contrat d'assurance avec Axa France, qui couvre le matériel pendant la période de la location, en bris de machine, vol, incendie, res-

pensabilité civile fonctionnement et circulation. De plus, un service client est mis à disposition des utilisateurs pour répondre à toutes leurs demandes de location ; le paiement est sécurisé et un système de notation permet d'évaluer aussi bien le propriétaire que le locataire.

Cette plateforme, en ligne depuis fin janvier, recense aujourd'hui environ 400 matériels dans 5 départements, et une centaine d'utilisateurs (offreurs et demandeurs). Elle propose des machines pour tous types de travaux : des nacelles élévatrices, des minipelles, des grues, des échafaudages, des motoculteurs, des bétonnières, ou encore des tractopelles. D'ici fin 2017, la société espère créer une dynamique dans le nord de la France, pour ensuite s'étendre au niveau national. ● M. W.

SÉCURITÉ SUR LE LIEU DE TRAVAIL

Un badge connecté qui permet une véritable prévention

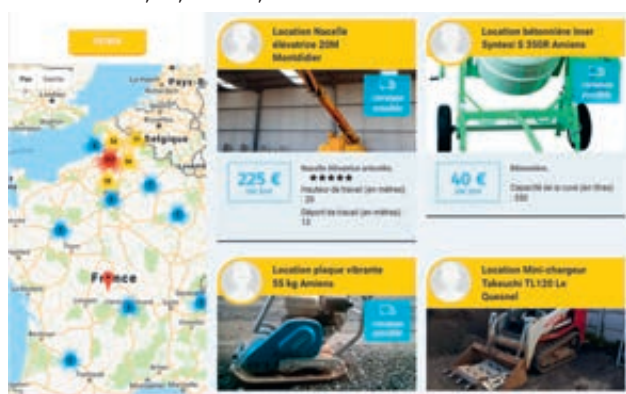
Le constat reste accablant, même si les choses s'améliorent d'année en année : 650 000 blessés par an, 500 décès, 5 millions de jours d'arrêt... Voilà l'étendue des drames humains que révèlent les statistiques de l'Assurance Maladie (2015, tous secteurs professionnels). Pour contenir ce fléau, les entreprises mettent en place des politiques de prévention qui, pour importantes qu'elles soient, restent souvent insuffisantes car la sécurité se gère avant tout sur le terrain. C'est pour cette raison que SymaleaN a conçu le badge connecté SymaConnect dont la fonction est de communiquer avec son logiciel (également baptisé SymaleaN) dédié à la sécurité des salariés et au traitement des dysfonctionnements sur chantier. Le premier objectif est de vérifier que le conducteur d'en-

gin a bien son habilitation et qu'elle est valide. Dans le cas contraire, le badge peut faire remonter une alerte sur le smartphone du responsable sécurité : signal lumineux d'avertissement ou blocage du chariot élévateur si l'intervenant n'a pas la bonne habilitation.

Une autre application de ce badge est de vérifier le port des équipements de protection individuels. Par exemple, l'utilisation d'une nacelle nécessite le port d'un harnais de sécurité ; la solution permet de connecter celui-ci et de vérifier que l'intervenant le porte bien quand il monte sur la nacelle. Troisième application, et non la moindre : SymaConnect embarque 4 capteurs de bruit, de température, de vibration et de pression (milieu hyperbare), pour

déterminer l'exposition du salarié en temps réel. L'information remonte au logiciel qui sera en mesure de traiter les dépassements de seuil et, potentiellement, d'alimenter les comptes pénibilité de chaque salarié et de mettre à jour le document unique.

Actuellement en test sur un site pilote, ce système devrait être complété par deux fonctionnalités : la détection de perte de verticalité pour les travailleurs isolés, et la détection d'une chute pour un salarié travaillant en hauteur. ● M. W.





TACTIKKA CORE

Piles ou batterie :
elle en a sous le capot !

Lampe frontale rechargeable et multifaisceau avec éclairage rouge

Légère et compacte, TACTIKKA CORE offre une puissance et autonomie d'éclairage parfaites pour tous les travaux nécessitant de la précision. Livrée avec sa batterie rechargeable CORE, elle fonctionne tout aussi bien avec des piles, grâce à sa construction Hybrid CONCEPT. Une solution flexible, sans adaptateur, pour bénéficier des avantages de ces deux sources d'énergie selon son activité. 350 lumens.

www.petzl.com



Access
the
inaccessible®

AVANT



PROFITEZ

PLEINEMENT DE NOS OFFRES

Avec le code cadeau :

ZEPRO25

* Pour votre première commande,
à partir de 150€ TTC d'achat.

LES VENTES PRIVÉES JUSQU'À -70%

**Rénover,
aménager
et décorer ...**



APRÈS

Si vous achetez plus cher que les pros,
c'est que vous êtes un amateur !

UBBINK

Depuis début 2017, **François Guédan** est le nouveau directeur des Ventes Distribution d'Ubbink France, qu'il a intégré en 2014 au poste de chef de région Sud-Est. Il veille à la bonne mise en place du nouvel accompagnement terrain, orchestre les équipes commerciales et leur fournit les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs commerciaux. Également membre du Codir, il participe à l'élaboration de la politique commerciale et veille à son application par ses équipes dans le respect des valeurs de l'entreprise.

FTTB

Le conseil d'administration de la Fédération française des tuiles et briques du 18 mai dernier, qui réunissait l'ensemble des acteurs de la filière terre cuite, a nommé **Isabelle Dorgeret** directrice générale. Elle succède à **Bruno Martinet** qui a fait valoir ses droits à la retraite. Ingénieure diplômée de PolytechParis, chimie des matériaux option céramique et verre, Isabelle Dorgeret a occupé les fonctions de chef du service Tuile puis du service Céramique au CTMNC (Centre technique de matériaux naturels de construction) de 2002 à 2007, puis de directrice du développement durable au sein de Terreal de 2007 à 2016.

DIRICKX

Suite au décès de **Jacques Dirickx**, président du Groupe Dirickx, le 17 mai dernier, la famille vient d'annoncer le rachat des 100 % du capital du premier fabricant français de clôtures et portails métalliques par une holding composée de deux partenaires industriels : Robur Capital et Telesco. Depuis le 22 mai, c'est **Wim Deblauwe**, administrateur délégué de Robur Capital, qui est nommé président du groupe. Ce chef d'entreprise, qui fut dirigeant du leader mondial



1 François Guédan

2 Isabelle Dorgeret

3 Wim Deblauwe

4 Benoît Hennaut

LES HOMMES ET LES FEMMES
DU MOIS

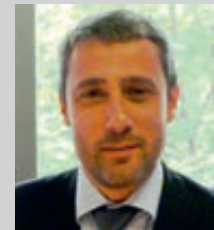
5 Stefan Metcalfe



6 Éric Pouillaude



7 Sébastien Marlier



8 Nicolas Schoesetters

● FRANCE ● EUROPE ● MONDE

du secteur pendant plusieurs années, y avait acquis une excellente connaissance du marché.

STR PVC

Lors de la dernière assemblée générale ordinaire, l'équipe dirigeante du Syndicat des tubes et raccords en PVC a été renouvelée et renforcée. **Benoît Hennaut**, (vice-président de Nicoll International), a été unanimement reconduit à la présidence du syndicat, et **Louis Lucas** (directeur de Wavin France) a été élu président suppléant. En plus de ce binôme, le bureau, élu pour deux ans, est complété à la vice-présidence par **Dominique Anceaux** (Rehau) et **Jean-Christophe Lebarbier** (Pipefile). **Armel Vasseur** (Sotra Seperef) prend le poste de trésorier tandis qu'**Arnaud Lequellec** (Girpi) siège en tant que membre.

BOSCH THERMOTECNIQUE

Depuis le 24 avril 2017, **Stefan Metcalfe** occupe de poste de di-

recteur commercial Bosch Thermotechnique France et succède à Frédéric Minckes. Titulaire d'un DESS marketing Parix IX Dauphine après un master à l'école de commerce Neoma, il a débuté sa carrière chez L'Oréal Paris France avant d'occuper, de 2009 à 2012, la fonction de directeur des clients nationaux chez Henkel France (produits lessiviels). En mai 2012, il rejoint l'entreprise Miele en qualité de directeur commercial.

ATTILA

Le premier réseau spécialisé dans la réparation, l'entretien et la maintenance de tout type de toiture compte aujourd'hui 74 agences. L'enseigne ambitionne de dépasser le cap des 100 agences en 2019. Pour accompagner sereinement ce développement, Attila vient de recruter son directeur de réseau, **Éric Pouillaude**. Marié et père de deux enfants, ce passionné de moto et de ski a bousculé ses projets personnels qui

devaient le conduire à s'installer à l'étranger. La preuve d'une forte conviction qu'il compte mettre au service de sa nouvelle mission.

BWT FRANCE

La filiale française du groupe Best Water Technology annonce la nomination de **Sébastien Marlier** en tant que nouveau directeur général ainsi que celle de **Nicolas Marion** en tant que directeur commercial du marché Bâtiment. Sébastien Marlier succède à **Dominique Boucly** qui a fait valoir ses droits à la retraite. Diplômé de l'ECPM de Strasbourg et d'un EMBA HEC Paris, Sébastien Marlier a débuté sa carrière en 1998 chez Cillit (filiale du groupe BWT) comme technico-commercial, pour devenir ensuite responsable d'agence puis directeur des ventes. En 2015, il est nommé directeur commercial Marché Bâtiment de BWT France. C'est ce dernier poste que reprend **Nicolas Marion**. Cet ingénieur technologue de forma-

tion de 39 ans a intégré le groupe BWT en 2011 en tant que responsable d'agence Cillit Île-de-France avant de devenir responsable de l'agence BWT/Cillit en Rhône-Alpes. **Blandine Legrand**, jusqu'ici en charge de la prescription et de la formation sur la région Rhône-Alpes, a repris le poste de Nicolas Marion.

SER

Damien Mathon, 39 ans, a quitté le Syndicat des énergies renouvelables le 12 mai après plus de treize années, dont près de six en qualité de délégué général. Pour lui succéder, le conseil d'administration du SER a approuvé la nomination d'**Alexandre Roesch**, 38 ans, actuel directeur des relations institutionnelles de Solar Power Europe, l'association européenne du solaire photovoltaïque. Il prendra ses fonctions le 3 juillet. Alexandre Roesch est diplômé de l'Institut d'études politiques de Strasbourg et titulaire d'un master en droit et gestion de l'environnement de l'université de Montpellier.

CHAFFOTEAUX

Chaffoteaux annonce la nomination de **Nicolas Schoesetters** au poste de directeur commercial France. Auparavant directeur des services et de la qualité, il prend ses nouvelles fonctions dans un contexte de refonte de la stratégie commerciale de la filiale française du groupe Ariston Thermo et de segmentation des deux marques phares du groupe, Chaffoteaux et Ariston. Avant de rejoindre Chaffoteaux en 2013, il occupait le poste de directeur national de la prescription chez Schneider Electric. Il aura pour mission la structuration et le développement des activités commerciales de la marque en s'appuyant sur ses valeurs, dont sa forte capacité d'innovation notamment au travers de ses solutions connectées.



**LAISSEZ
LES AUTRES
SE METTRE
HORS JEU...**

**LES VRAIES
SOLUTIONS
SONT CHEZ
KNAUF.**

**En matière de réglementation,
il y a des limites à ne pas franchir.**

Chez Knauf, nous travaillons chaque jour à ce que toutes les solutions que nous vous proposons respectent toutes les réglementations en vigueur. Nous nous imposons une grande rigueur dans notre plan d'innovation et dans l'obtention des différentes certifications. C'est aussi pour cela que tous les documents justificatifs réglementaires (DoP, DTA, PV...) sont disponibles sur notre site internet ou auprès de notre support technique. Parce qu'il nous paraît impensable que vous soyez hors la loi sur vos ouvrages.



Découvrez toutes nos solutions d'isolation et d'aménagement intérieur des bâtiments sur knauf-batiment.fr

C'est clair, c'est **KNAUF**