

ÉVÉNEMENT SALON

Suivez le guide !

Plus de 1000 exposants... le cru 2018 s'annonce comme une réussite ! Artibat s'affirme comme le salon des artisans avec un programme sous le signe de la découverte et de la performance. Découvrez-en les temps forts **P. 6** et les nouveautés produits **P. 60**



MAISON CONNECTÉE

Le « oui mais » des Français

Le baromètre Qualitel livre ses résultats en matière de confort perçu par les habitants et révèle des pistes pour permettre au marché de lever les freins. **P. 18**

60 000
exemplaires

Diffusion bimestrielle

N° 46 | Octobre 2018

METIERS
ENERGIE
L'INFO DES INSTALLATEURS

zepros.fr

zepros

P.34

INNOVATION CHAUFFAGE

Le choc technologique



ICI, ON LOUE AUSSI TOUT LE PETIT MATÉRIEL, ÇA VOUS ÉTONNE ?



PETITS MATÉRIELS & OUTILLAGE

POUR TOUS
VOS CHANTIERS,
LOUEZ ET PROFITEZ
EN TOUTE SÉCURITÉ
DE NOTRE GAMME
PETITS MATÉRIELS
ET OUTILLAGE.

» Dans notre réseau de 500 agences
partout en France.

Plus d'infos sur loxam.fr

 **LOXAM**

Exigez plus de la location

ÉDITO



Marc Wast
Rédacteur en chef

Se réinventer

On a souvent critiqué le modèle industriel français qui ne jurait que par la délocalisation ou la fermeture pure et simple de sites considérés comme obsolètes ou non rentables. La faute, la majeure partie du temps, à une stratégie mal adaptée ou à une carence dans les investissements permettant de pallier nos coûts de production plus élevés que chez bon nombre de nos voisins européens.

Eh bien ça, c'était avant... Deux exemples, que vous pourrez découvrir dans ce numéro, prouvent qu'il est possible de performer – et bien plus encore – tout en demeurant sur notre territoire et en créant de la valeur ajoutée et de l'emploi.

Le premier est celui de Saunier Duval qui, bien que faisant partie d'un groupe allemand (Vaillant), a réussi à imposer au niveau mondial ses compétences techniques et industrielles. Depuis plusieurs années, son usine de Nantes est devenue un site de référence (industrie 4.0 grâce à une digitalisation exemplaire de ses processus de production, ainsi que le label "Vitrine Industrie du Futur"), ce qui lui permet aujourd'hui d'être à la pointe pour produire la nouvelle pompe à chaleur split (voir p.44).

La seconde démonstration concerne Aldes qui, il y a trois ans, et en présentant simplement une nouvelle signature (#Healthyliving), n'a pas hésité à renverser la table en bâtissant une stratégie osée, mais payante, sur la qualité de l'air intérieur. Depuis, toute la recherche et le développement produits ont été réorientés pour proposer des solutions réellement innovantes et en totale cohérence avec ce thème, devenu depuis une préoccupation centrale pour la santé publique (voir p.46).

Ces deux réussites, parmi bien d'autres évidemment, méritaient d'être mises en avant pour prouver, qu'avec une réelle vision stratégique et une exigence de tous les instants, il est toujours possible de se réinventer. ●

LE CHIFFRE DU MOIS

100

Selon Enerplan, en France, nous "autoconsommons" 100 fois moins d'électricité que nos voisins Italiens et 33 fois moins que les Allemands. Le nombre d'installations augmente cependant régulièrement pour atteindre les 28 000, actuellement sur notre territoire.

ACTUALITÉS

Planète

Événement ARTIBAT

Actualités France

ACTUALITÉS 14

Simulation : Pilotée par l'Ademe, la nouvelle campagne de communication "Faire" doit relancer les travaux de rénovation énergétique. Sa mission : inciter les particuliers à passer à l'acte en simplifiant toutes les étapes du parcours et fédérer l'ensemble des acteurs dans un réseau commun.



Actualités Chantiers

VOS RÉGIONS

FOCUS

MÉTIERS & MARCHÉS

Chauffage



44 CHAUFFAGE

Branle-bas de combat dans l'usine nantaise de Saunier Duval, d'où commence à sortir la nouvelle PAC GeniaSet Split. Une pompe à chaleur 100 % conçue et assemblée en France et qui propose de nouveaux standards en termes de qualité et de silence de fonctionnement.

Climatisation-Ventilation

Électricité-Éclairage

Sanitaire-Plomberie-ECS

NOUVEAUTÉS

DISTRIBUTION

DISTRIBUTION 70

Commerce : maison connectée, réaménagement des expos Au Fil du Bain, remise des trophées les Étoiles aux industriels... Lors du 5^e salon Algorel, les négociants du réseau n'ont pas manqué de sujets. En fil rouge l'évolution des métiers de plombiers-chauffagistes et électriciens.



SERVICES

04

06

10

20

24

34

40

46

50

54

60

68

74

PLANÈTE ÉNERGIE

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



1 FINLANDE

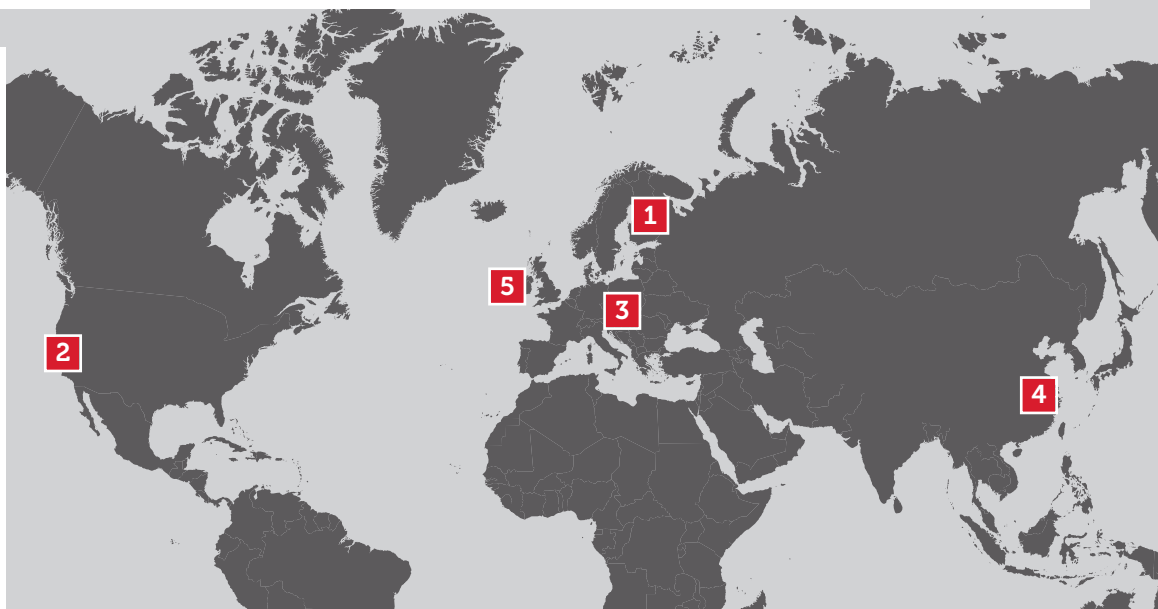
Neoen se connecte à Google

À tout juste 10 ans, le français Neoen a décroché un contrat de partenariat avec Google. Celui-ci s'engage à acheter 100 % de l'électricité produite par le parc éolien de Hedet en Finlande, qu'il détient à 80 %. Ce parc dont la construction devrait débuter en fin d'année disposera d'une centrale éolienne de 18 turbines pour une puissance totale de 81 MW. L'électricité fournie à Google doit alimenter son data center situé à Hamina, dans le sud-est du pays (*en photo*). Il sera également alimenté par deux autres partenaires européens, CPC et WPD, afin d'atteindre une puissance totale de 190 MW.

2 ÉTATS-UNIS

La Californie, en championne des ENR

Le parlement californien a voté une loi pour atteindre, d'ici à 2045, une électricité 100 % neutre en carbone. Dans cet État de 40 millions d'habitants, le solaire, l'éolien, la géothermie... sont déjà fortement soutenus. Dans le détail, la loi adoptée par les élus californiens prévoit également que 50 % de sa production électrique devra venir de sources d'énergie renouvelables (solaire, éolien, géothermie, etc.) d'ici à 2025, et 60 % d'ici à 2030. Le reste de la production d'énergie pourrait aussi être fourni par d'autres sources, à condition qu'elles ne rejettent pas de gaz à effet de serre dans l'atmosphère (nucléaire, centrales au gaz dotées de systèmes de récupération du CO₂ émis, etc.).



3 EUROPE

Libération du solaire chinois

Bruxelles a décidé de mettre fin aux mesures encadrant les importations chinoises de panneaux photovoltaïques. Ces taxes antidumping avaient été créées en 2013 afin de limiter l'arrivée de systèmes à prix bas et de protéger ainsi les industriels européens du solaire. Pour échapper à ces restrictions, les producteurs chinois devaient respecter un prix plancher de 0,56 euro par watt de puissance produite. En annonçant sa décision, la Commission a expliqué que le dispositif avait joué son rôle de régulation des prix pratiqués sur le marché.





CCO Creative Commons

4 CHINE

Le pari de l'éolien européen

En 2017, 12 milliards de dollars supplémentaires ont été investis dans les EnR par la Chine à travers ses entreprises publiques ou privées, selon la dernière étude de l'IEEFA. Ses investissements se sont principalement orientés sur l'Europe et dans le secteur de l'éolien. Dépassant le cadre du projet panasiatique "la nouvelle route de la soie", les producteurs d'électricité chinois ont souhaité diversifier leur portefeuille. « *La Chine est maintenant un moteur de la transformation énergétique européenne, son leadership international dans les secteurs d'avenir à faibles émissions est entièrement aligné sur les efforts visant à accroître l'influence économique mondiale de la Chine* », analyse Simon Nicholas de l'IEEFA.



5 IRLANDE

Les énergies fossiles à l'index

Au cœur du mois de juillet, la République d'Irlande a décidé d'entamer une nouvelle politique énergétique. Le pays, qui risque une amende pour non-respect de ses engagements dans le cadre des accords de Paris, a en effet procédé au vote par la chambre basse du Parlement d'un projet de loi sur le désinvestissement des énergies fossiles. Celui-ci prévoit que le fonds public irlandais vendra d'ici à cinq ans tous ses placements dans les sociétés dont plus de 20 % du CA provient des énergies fossiles. Si cela ne représente finalement qu'un peu plus de 300 millions d'euros, sur huit milliards d'investissement, ce geste devrait tout de même conduire à de nouveaux investissements dans les énergies renouvelables.

Du 3 septembre au 31 octobre 2018

UNE PROMO BRILLANTE



PACK SENSO

10 têtes + 10 corps achetés
= une lampe virax

OFFERTE



LA LAMPE MULTI-ORIENTABLE

Elle se fixe grâce à deux aimants puissants et une boucle. Son corps flexible et ultra-mince permet d'orienter l'éclairage en courbant, pliant et enroulant la lampe sur ou autour des objets. Puissance de 16 diodes LED à grand angle de diffusion, jusqu'à 200 lumens. Autonomie maximale de 70 heures.



COMAP



SALON

Artibat 2018 : l'innovation

Le rendez-vous du Grand Ouest s'affirme en 2018, à nouveau, l'innovation au sens large au cœur de son programme pour leur rythme. Guide de visite d'une édition placée sous le signe

L'accompagnement des artisans et des entreprises aux évolutions de la construction passe plus que jamais par la mise en lumière de l'innovation. Un guide des nouveautés produits est d'ailleurs édité et mis à disposition dans les allées du salon et dès à présent sur son site internet. Ce document constitue la synthèse des innovations sélectionnées par un jury professionnel (voir nos pages Produits) et qui bénéficieront d'une signalétique permettant aux visiteurs de les identifier sur les stands des fabricants. Artibat se donne aussi pour ambition de créer des espaces favorables aux échanges d'expé-

riences. L'accompagnement des entreprises aux mutations du secteur sera donc également concrétisé par deux nouvelles initiatives imaginées par Artibat, reflet de l'irruption du numérique dans le monde du Bâtiment.

Deux nouveaux temps forts

Cette édition sera marquée par un nouveau projet proposé autour de la thématique de "L'entreprise augmentée" (voir encadré page suivante). Grâce à de multiples partenariats, « Ce projet ouvre au secteur du Bâtiment des innovations proposées par les autres secteurs d'activité, pouvant amener de nouvelles sources

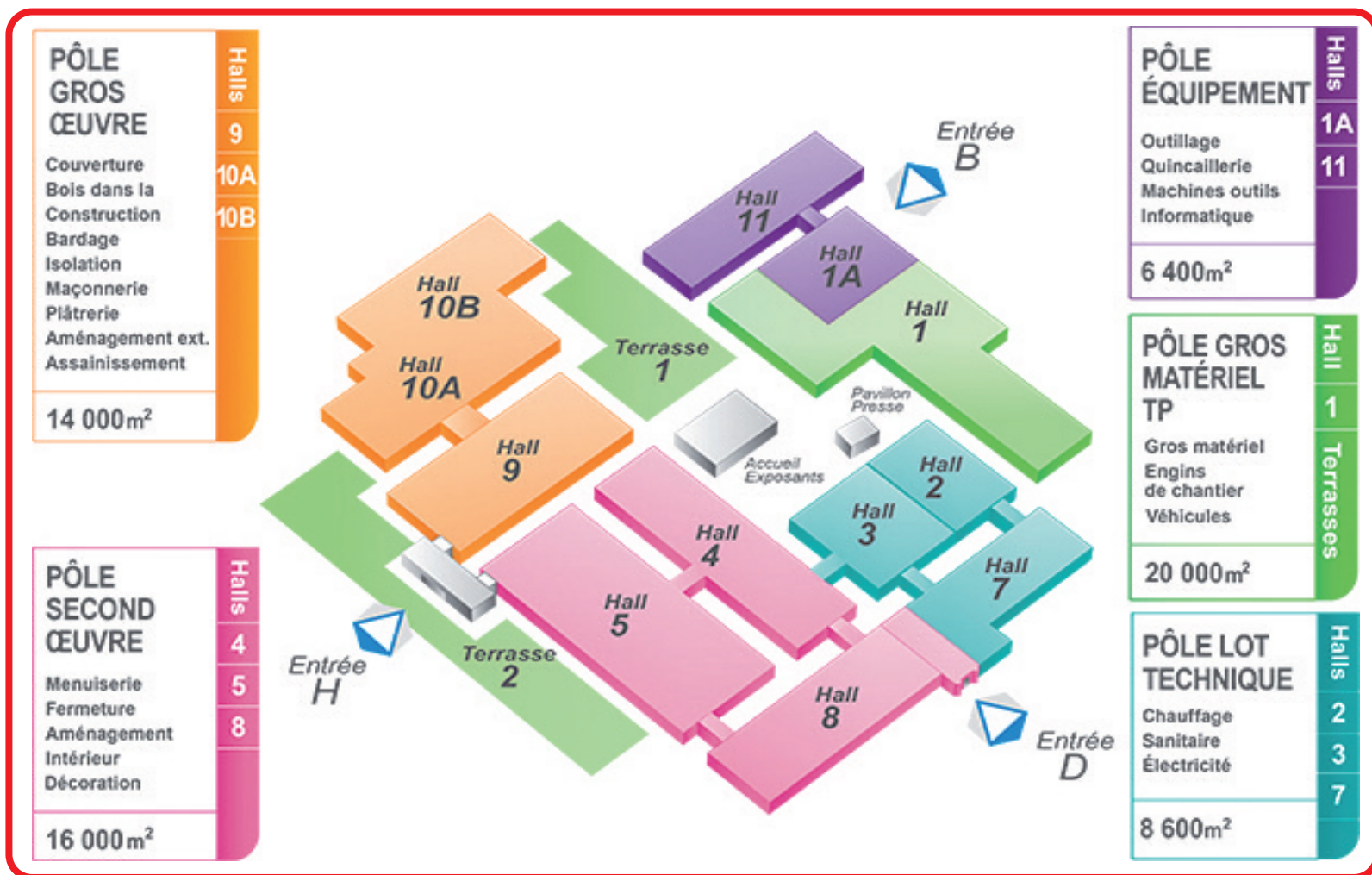
d'inspiration et d'innovation et ainsi permettre d'identifier de nouvelles pistes de performance », se félicite Valérie Sfartz, directrice d'Artibat. « Nous allons, pour cette édition, collaborer avec plusieurs acteurs complémentaires au Bâtiment », poursuit la directrice, citant les filières numérique, textile ou agroalimentaire. Des mises en scène de ces solutions viendront éclairer les visiteurs sur les applications possibles à l'usage des professionnels du BTP. Ce concept pourrait ainsi ouvrir de nouvelles perspectives pour, tout à la fois, « construire durablement, augmenter la performance et améliorer le bien-être en entreprise ».

Seconde initiative, révélée en février dernier, le lancement de la marque "Cirq". Fort du succès rencontré par l'espace Hub Innovation & Construction conçu lors de la précédente édition en partenariat avec Novabuild, Artibat récidive sur le même thème mais sous une autre forme. La démarche Cirq dépasse en effet largement le cadre du salon. La mission est de soutenir sur le long terme les porteurs de projets qui innovent pour le Bâtiment et de profiter du salon pour mettre en lumière « Les idées ou solutions innovantes et techniques qui pourraient augmenter la capacité des entreprises dans tout ou partie de leur activité, du produit à la ges-

tion d'entreprise », précise Valérie Sfartz. Ainsi, 15 start-up sélectionnées par un jury d'expert (voir les lauréats p. 8) « présenteront leurs projets aux professionnels visiteurs et pourront rencontrer les industriels exposants pour tester leur approche marché et nouer des partenariats », détaille la responsable. Véritable « salon dans le salon », l'espace du Cirq permettra aux deux start-up les plus remarquées d'être coachées au "pitch" et de gagner respectivement un prix de 2 000 et 1 000 €.

Cinq univers pour une visite simplifiée

À un mois de l'ouverture du salon, ses organisateurs sont très



on augmentée

comme le salon des artisans, plaçant que les entreprises se l'approprient à de la découverte pour plus de performance.



confiants dans la réussite de l'édition 2018. Avec plus de 1 000 exposants sur une surface de 62 000 m² tous les voyants sont au vert, portés par une conjoncture qui reste favorable malgré les récents signaux de ralentissement.

Tous les secteurs se portent bien, affirmait déjà au mois d'avril Valérie Sfarz. Sur certains univers, les organisateurs ont même répondu favorablement à la demande d'industriels qui souhaitent agrandir leur stand, en particulier dans la menuiserie, l'outillage-quincaillerie et le sanitaire.

Pour faciliter le parcours des visiteurs, Artibat a revu sa segmentation pour aménager cinq grands Pôles d'activité qui permettront de se repérer facilement tout en offrant une vision à 360° du marché de la construction.

Sur le pôle Gros Œuvre, qui bénéficie de 14 000 m², la nouvelle segmentation reflète l'interpénétration des métiers. Il couvre

ainsi aussi bien les matériaux pour l'enveloppe que l'isolation et la plâtrerie, jusqu'au bois construction et l'aménagement extérieur. Le pôle Second Œuvre, auquel 16 000 m² sont alloués sur 3 halls, sera en grande partie dédié à tous les univers liés à la menuiserie et la fermeture, ainsi qu'à l'agencement intérieur et la

décoration. Sur 8 600 m², les halls 2, 3 et 7 déclineront l'ensemble des nouveautés du Second Œuvre technique. Sur le pôle Équipement, l'outillage, la quincaillerie et l'univers des machines-outils seront exposés sur près de 6 400 m². Enfin, cinquième pôle constitué cette année, celui consacré au Gros Matériel et aux TP, déployés à la fois dans le hall 1 et en terrasse.

Cette année également, le site internet du salon propose une fonction pour préparer en amont son parcours. À partir de la liste des exposants, les visiteurs peuvent choisir de rester dans leurs univers de métiers, ou au contraire en profiter pour élargir leur champ d'action. Permettre de « croiser les regards et les expertises dans une logique cross-secteur pour faire émerger de nouvelles pistes de performance, fil rouge de cette édition », c'est en effet la vocation d'Artibat souligne Valérie Sfarz. ●

M.-L. Barriera

En pratique

Du 24 au 26 octobre 2018

- Du 24 au 26 octobre 2018
- Lieu : Parc des Expositions de Rennes.
- Mercredi : 9 h - 19 h
- Jeudi : 9 h - 21 h Nocturne
- Vendredi : 9 h - 18 h

L'Entreprise augmentée

Trois univers à expérimenter par des démonstrations et des ateliers pratiques

CHANTIER :

- **BeauEr - Concept 3X** : caravane pliante extensible, déclinable en bureau, showroom mobile, salle de réunion...
- **Bosch France - Lampe GLI 18V-2200C** : lampe sans fil, d'une grande puissance, qui permet un parfait éclairage jusqu'à 8 h d'autonomie.
- **Bosch France - Perceuse-visseuse GSR 18V-60C et module de connectivité** : la perceuse-visseuse GSR 18V-60C connectée allie haute qualité et résistance.
- **Bosch France - vTélémètre connecté GLM 120 C** : idéal pour documenter les chantiers et effectuer des mesures précises, même à l'extérieur.
- **Lyophilise & Co - Adventure Menu** : repas autochauffants.
- **Kiplay** - Parka connectée, chauffante, lumineuse et géolocalisable pour assurer la sécurité des salariés.
- **Mulliez-Fleury** - Solution complète d'EPI pour mesurer la pénibilité au travail et prévenir les risques liés aux actions répétitives, au travail intense.
- **Nissan - ENV200 Nissan Connect** : véhicule utilitaire 100 % électrique et connecté pour suivre toutes les informations indispensables à son activité.
- **Parade - Parade Connect** : gamme de produits connectés - chaussures intelligentes - avec déclenchement automatique d'alarme en cas d'incident.
- **Scalian - Eyesistance** : solutions digitales applicables aux EPI pour augmenter la sécurité et l'efficacité du professionnel.

ENTREPRISE :

- **Ndab - Lindab Vent Tools** : application numérique de calcul et de dimensionnement appliquée à la ventilation.
- **Ficos S.A - Hit-Tracking** : système de géolocalisation de chantier et équipements.
- **Materiopro.com - Materiopro** : plateforme numérique d'intermédiation, de vente en ligne, entre professionnels du Bâtiment.
- **Numeriplan** : service de numérisation et système de visualisation 3D pour le Bâtiment.
- **Sharemat - ShareMat Fleet et ShareMat Rent** : ShareMat augmente la rentabilité du matériel grâce à une plateforme de gestion collaborative de parc.
- **Tamaplace - Tamashare** : application sécurisée de visio-collaboration aux multiples fonctionnalités.
- **Techback - Foosball Society** : concept de "gamification" de la rencontre autour du baby-foot.

L'ATELIER

- **Wa** : formation à l'utilisation de drones pour les professionnels du Bâtiment.
- **Imagin-VR - Imagin-Box** : solution immersive et interactive de réalité virtuelle mobile clés en main de visualisation de plans et données 3D.
- **Level S3D** : service de numérisation pour visualiser et parcourir virtuellement de grands bâtiments. L'application numérique S3D Capture génère des scans 3D par guidage intelligent.
- **Mimbus - Virtual Indus** : solution de formation virtuelle dans une salle de travail pour s'exercer aux procédures d'intervention, de maintenance et de pilotage en production.
- **Mimbus - Wood-Ed Table** : solution de formation virtuelle et sécurisée aux métiers de menuisier-charpentier.
- **Neo Forma** : atelier de réveil musculaire en entreprise pour réduire les risques d'accident du travail et de maladies professionnelles.

Suite de la page 7

Zoom sur les 15 lauréats

• **Terra Innova** - Service de valorisation agroécologique de terres de chantier, pour tout chantier ayant un besoin d'évacuation supérieur à 5 000 m³. (proposée pour l'instant en Loire-Atlantique : Nantes, Saint Nazaire, Ancenis, Chateaubriand, Clisson et alentours, avec extension prévue à court terme à tous les Pays de Loire et en Bretagne).

1 • **BIM My Project (BMP Connect)** - Solutions en réalité mixte qui exploite les données issues du BIM, apporte le BIM sur le terrain, par une maquette numérique de bâtiment projetée sous forme d'hologramme, pour faciliter le travail de la production sur chantier.

• **Ecoxia** - Unique système constructif du marché, l'enveloppe intelligente d'EcoXia permet aux professionnels de réaliser de nouveaux logements bas carbone, haut confort, et à coût maîtrisé.

2 • **Epur** - Oakbot est le premier robot de taille de charpente portatif au monde. Simple, rapide, fiable, précis, flexible et sécurisé, il grave, sculpte et réalise et usine toutes les géométries d'assemblage de charpente traditionnelle.

3 • **Kaousmart** - Outil de cloisonnement, de séparation et d'obturation des espaces ou ouvertures d'une paroi, vendu sous forme de kit. Kaousmart est un châssis-cadre autobloquant, extensible, réutilisable, rapide et facile à mettre en œuvre.

• **Emoko** - Plateforme technologique de création automatisée d'environnements immersifs et personnalisables. Destinée principalement aux architectes, constructeurs, aménageurs et promoteurs, la plateforme web transforme automatiquement les modèles 3D issus des logiciels de conception d'architecte (Sketchup, Archicad, Revit ...) en expériences immersives en temps réel. Le modèle 3D devient ainsi un véritable simulateur ergonomique.

• **AR2Build** - Outil de scan 3D par smartphone des bâtiments existants. Au format BIM, l'outil génère des plans 3D et données techniques

accessibles par tous depuis les plateformes collaboratives Bimeo et Kroqi.

4 • **K-Ryole** - Brouette électrique intelligente conçue dans le but de réduire la pénibilité du travail sur les chantiers tout en gagnant en efficacité. La K-Ryole chantier permet de pousser ou tracter, sans effort, jusqu'à 250 kg de charge utile.

5 • **Leanco** - Accessible pour tous les acteurs d'un chantier, cette solution numérique facilite le déploiement du Lean sur les chantiers de bâtiment. Elle crée, de manière collaborative avec l'ensemble des entreprises sous-traitantes, le planning chemin de fer du chantier.

• **Lisa Blue** - Ce logiciel, accessible sur tout navigateur web sans téléchargement, est un modélisateur 3D de bâtiments. Un marqueur placé sur une carte satellite permet de récupérer les hypothèses de calcul en adéquation avec le site de construction. L'utilisateur est ensuite guidé par un assistant de modélisation 3D, pour vérifier notamment ses composants en accord avec les Eurocodes (bois et acier profilé à froid).

6 • **Urbasee** - Solution de visualisation 3D en réalité augmentée. Dans le secteur du Bâtiment, Urbasee sert d'outil d'aide à la vente pour les fabricants, les architectes ou les constructeurs de maisons.

7 • **Vizo** - Premier système de protection dynamique des cervicales pour les personnes amenées à travailler en regardant vers le haut.

• **Nanosense** - Outil de monitoring ou de pilotage de la qualité de l'air extérieur (ou atmosphérique) des façades d'un bâtiment. D'une durée de vie de plus de 10 ans, la sonde QAA permet de se protéger de la pollution extérieure et mesure la quantité de particules fines (PM5, PM10), de NOX (oxyde d'azote), la température, l'humidité relative et les pics de bruit.

• **ThermiUp** - Récupérateur de chaleur sur eaux usées, ThermiUp préchauffe l'eau froide du réseau public entrant



Valérie Sfartz, directrice d'Artibat

“Le CIRQ a une mission : créer un « booster des start-up dans la construction ”

© Studio Grand Ouest



▲ BIM My Project (BMP Connect)



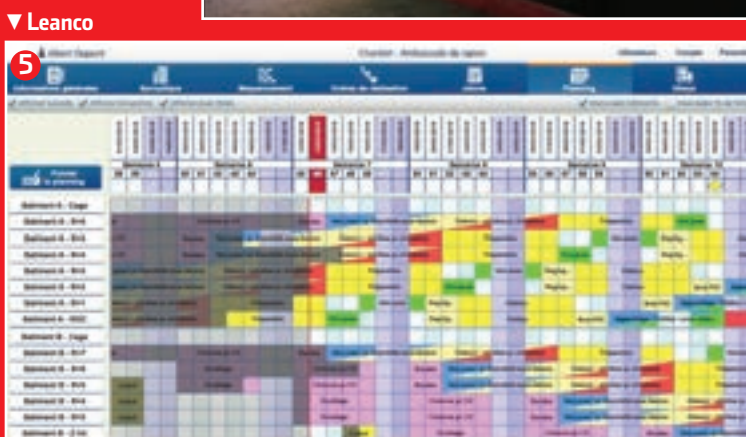
▼ Epur



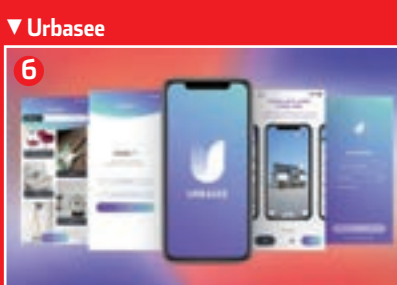
▲ Kaousmart



▼ K-Ryole



▼ Leanco



▼ Urbasee



▲ Vizo

dans les bâtiments résidentiels collectifs et tertiaires avec hébergement. L'objectif : économiser plus de 40 % de l'énergie nécessaire à la production d'eau chaude sanitaire.

• **Soleneos** - Simulations restituées sous forme de cartographie de paramètres climatiques (températures, vitesse d'air, ensoleillement, humidité).



**On peut être en pole position
sur son chantier et avoir du mal
à se positionner sur son marché.**

La CAPEB vous permet de suivre des formations
adaptées à vos besoins ou ceux de vos salariés.

La CAPEB vous accompagne également
pour obtenir des qualifications reconnues.

Rejoignez-nous sur capeb.fr
ou appelez le 09 70 835 836

VOUS CONSEILLER, VOUS ACCOMPAGNER, VOUS DÉFENDRE.



MAISONS INDIVIDUELLES

Comment inverser la baisse

Face à la chute du marché de la maison individuelle, LCA-FFB interpelle le gouvernement pour présentes ses arguments en faveur du rétablissement de l'APL Accession et pour la pérennisation du PTZ en zones B2 et C au-delà de fin 2019.

A lors que le Projet de loi de Finances 2019, présenté le 24 septembre doit être adopté en fin d'année, les organisations professionnelles du Bâtiment ne cessent d'exprimer leurs inquiétudes concernant les chiffres du marché du logement. Dernier exemple en date, la prise de parole de LCA-FFB au nom des constructeurs de maisons individuelles en diffus. Pour l'organisation, les causes de la chute des ventes de maisons individuelles sont claires : suppression de l'APL Accession, rabotage du PTZ et du Pinel. C'est dans ce contexte qu'elle revoit à la baisse ses prévisions pour 2018, d'autant qu'un nouveau facteur pourrait intervenir, celui de la détérioration des conditions de crédits. Tablant désormais sur une évolution de l'activité des ventes de maisons individuelles en diffus comprise entre -12 % et -15 % (soit entre 115 000 et 120 000 ventes), elle alerte les pouvoirs publics sur les impacts qu'auraient ce nouveau retournement de conjoncture sur l'emploi et



l'activité globale. Elle rappelle parallèlement ce qui s'était produit lors de la reconfiguration défavorable du prêt à taux zéro, qui avait obligé le gouvernement suivant à proposer des nouvelles aides. Le syndicat préfère tirer dès maintenant le signal d'alarme. « 2018 devrait représenter le quatrième moins bon exercice de ces quinze dernières années, descendant sous le niveau atteint en 2008, année de la crise des subprimes », prévient-il, évoquant même pour 2019 une véritable « récession durable du marché de la maison individuelle, avec des ventes annuelles inférieures à 100 000 unités. ».

Des dépenses qui rapportent

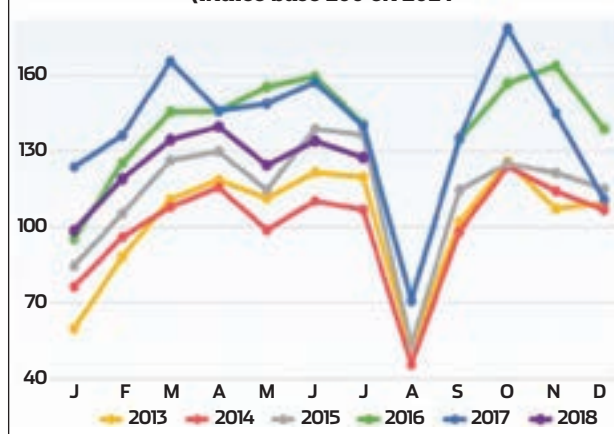
Le rabotage du PTZ (divisé par deux en zones B2 et C) conjugué à la suppression de l'APL Accession depuis début 2018 à l'origine du retournement ? Cela ne fait aucun doute pour le syn-

dicat qui avance un autre argument pour défendre ses revendications auprès du gouvernement, chiffres à l'appui. Selon les comptes Logement publiés cet été par le ministère de la Cohésion des territoires, en 2017, le budget du logement a représenté près de 42 milliards d'euros de dépenses pour l'État (-0,3 %), mais dans le même temps, rappelle LCA-FFB, ce secteur, a généré plus de 74 milliards d'euros de recettes fiscales (prélèvements sur la consommation, la production et les mutations, TVA, impôts sur les sociétés, taxe foncière...). Soit une hausse de 5,7 % par rapport à 2016. « Non seulement, les aides au logement démontrent leur solide efficacité pour les ménages modestes, mais elles rapportent par effet ricochet de conséquentes recettes fiscales, sans parler des effets sur la croissance et l'emploi », justifie en conclusion l'organisation professionnelle. ●

M.-L. Barrier

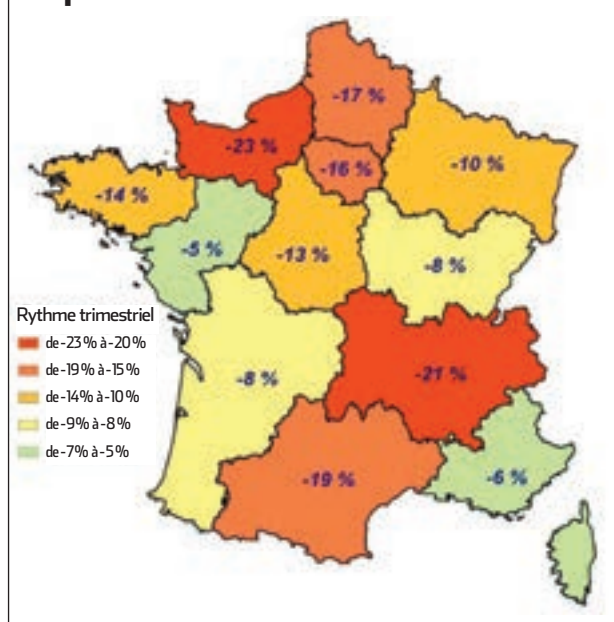
Évolution des ventes de maisons individuelles en secteur diffus

L'indice mensuel d'activité 2013-2018
(indice base 100 en 2014)



Au premier semestre, la courbe des ventes 2018 (violette) se situe nettement en dessous des deux dernières années, qui furent de bons milésimes, mais reste tout de même au-dessus de 2013, 2014 et 2015, qui représentent les trois plus mauvais exercices des quinze dernières années. Plus inquiétant, en juin et en juillet, le marché est descendu sous les performances de 2015 (courbe grise). Si la courbe violette restait jusqu'en décembre en dessous de la courbe grise, cela signifierait une année 2018 beaucoup plus mauvaise que prévu, avec des ventes en recul d'environ 15 %.

Répartition des ventes en secteur diffus



De mai à juillet 2018, comme lors du premier trimestre, la totalité des régions ont vu leurs ventes de maisons neuves en secteur diffus reculer en glissement annuel. Aucune région ne résiste à la dégradation des soutiens publics à l'accession. Il y a fort à parier que sur l'année 2018, tous les territoires resteront dans le rouge, alors qu'en 2017, seulement cinq régions affichaient des taux négatifs.

Pour huit régions, la chute est lourde avec des taux de diminution à deux chiffres de mai à juillet 2018. La Normandie (-23 %), l'Auvergne-Rhône-Alpes (-21 %), l'Occitanie (-19 %), les Hauts-de-France (-17 %), l'Île-de-France (-16 %) dégringolent plus lourdement. Bretagne (-14 %), Centre-Val de Loire (-13 %) et Grand Est (-10 %) ne font pas beaucoup mieux. La Nouvelle Aquitaine et la Bourgogne-Franche-Comté affichent un recul de 8 %. Seules les régions PACA (-6 %) et Pays de la Loire (-5 %) limitent la casse.

ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Impact en zone C

En région Occitanie, à Castelsarrasin (zone C), cas d'une famille de cinq enfants avec 2 600 euros de revenus mensuels et un projet de 265 000 euros (maison + foncier) :

En septembre 2017, le financement de l'opération par un prêt PAS, un crédit classique et un prêt à taux zéro de 92 000 euros générerait une mensualité de 945 euros, soit un taux d'endettement de 36 %. Grâce à l'APL Accession, la mensualité descendait à 763 euros, pour un taux d'endettement de 29 %. En mars 2018, après réduction de la quotité du PTZ et suppression de l'APL Accession, la mensualité atteint 995 euros. Avec un taux d'endettement de 38 %, le dossier n'est plus finançable.

Impact en zone B

En région Hauts-de-France, cas d'un jeune couple sans enfant disposant d'un revenu mensuel de 1 998 euros et porteur d'un projet de 181 000 euros (maison + terrain) en zone B2 :

Le financement avec PTZ à 40 % et prêt principal sans APL accession permettait de rester sous la barre des 33 % d'endettement (mensualité de 666 euros). Avec la baisse de quotité du PTZ de 40 % à 20 % et l'augmentation consécutive du montant du prêt principal, il manque 10 000 euros pour financer le projet, en maintenant un taux d'endettement sous la barre des 33 %.



**On peut être très fort en raccordements
et avoir besoin de tuyaux
pour les questions juridiques.**

La **CAPEB** répond à toutes vos questions juridiques,
vous apporte des conseils personnalisés,
adaptés à votre situation et vous guide
sur toutes les questions administratives.

Rejoignez-nous sur **capeb.fr**
ou appelez le **09 70 835 836**

VOUS CONSEILLER, VOUS ACCOMPAGNER, VOUS DÉFENDRE.



Vite!

BÂTIMENTS PUBLICS

Près de 3 Md€ pour la rénovation



Afin de permettre l'accélération de la rénovation énergétique des bâtiments publics, l'État, l'Ademe et la Banque des Territoires lancent un programme d'actions spécifiques. Sur le volet financier, les collectivités locales disposeront, pour s'engager dans la rénovation énergétique de leur patrimoine immobilier, d'une enveloppe de 3 Md€ provenant : pour 2 Md€, de prêts sur fonds d'épargne de la Caisse des Dépôts ; pour 500 M€, de fonds propres de la Caisse des Dépôts sous forme d'investissement ; et pour 500 M€, de dotations de l'État aux collectivités locales.

RÉFLEXIONS

Le Bâtiment à l'heure de l'IA



La construction, en particulier le bâtiment responsable, n'échappera pas aux avancées de l'intelligence artificielle. C'est sur ce sujet qu'a planché le groupe de travail "Réflexion Bâtiment Responsable 2020-2050", copiloté par Christian Cléret et Alain Maugard, au sein du Plan Bâtiment Durable. Ces travaux font l'objet d'une note qui restitue les réflexions autour de trois dimensions : le bâtiment et ses systèmes, le bâtiment et son territoire et le bâtiment et la société. Ces travaux sont désormais disponibles sur le site internet du Plan Bâtiment Durable.

RESPONSABILITÉ

SMABTP et ProBTP, à deux pour une couverture

Le monde de la construction est sans doute l'un des plus encadrés en matière d'obligations d'assurance. C'est pour simplifier l'accès à des offres complètes et sécurisées que les deux assureurs spécialistes du secteur ont créé ensemble un nouveau bouquet adapté aux artisans, conscients de leur responsabilité.

Depuis plus d'un an maintenant, le monde de l'assurance construction connaît des secousses. Certes différentes sur le fond, trois affaires ont mis en évidence les dysfonctionnements du principe de la "libre prestation de service" (LPS) qui permet à une société d'assurance d'être agréée dans l'un des 30 autres pays de l'Espace économique européen et donc de ne pas être soumis à la réglementation nationale. La complexité des offres et la recherche du prix bas créent ainsi un contexte qui a vu la disparition pure et simple, ou la mise en redressement judiciaire, de compagnies auxquelles étaient affiliés de nombreuses entreprises du Bâtiment. C'est dans cet environnement que deux spécia-



listes de la filière, ProBTP et SMABTP, ont décidé de mettre en commun leur expertise pour créer une offre claire et simplifiée, mais surtout adaptée aux sociétés jusqu'à 5 salariés.

Deux packs proposés en fonction du besoin

Baptisé MonassuranceBTP et doté d'un site internet dédié, ce bouquet couvre tous les besoins des artisans en matière d'assurance des professionnels de la construction (assurance construction, assurance des véhicules, équipements et biens professionnels, locaux professionnels...), et de protection sociale (assurance santé individuelle et collective, solutions de prévoyance, retraite, action sociale...).

Cette gamme d'assurances est proposée sous la forme de deux packs, l'un regroupant les indispensables pour couvrir son activité, l'autre pour protéger ses salariés. « *Bien entendu, chaque artisan est libre de choisir les solutions dont il estime avoir besoin* » expliquent les deux partenaires qui se donnent également pour mission, en tant que spécialistes

du Bâtiment, d'« accompagner les artisans à tous les stades de développement de leur entreprise », de la création à la maturité, en passant par l'emploi de leur premier salarié. Une offre spéciale pour l'assurance décennale des créateurs d'entreprise permet ainsi de les soutenir pendant les trois premières années d'exercice. Sans évoquer précisément les affaires qui agitent la profession, la présentation de cette nouvelle offre est l'occasion pour ProBTP et SMABTP de mettre en miroir leurs propres atouts. Proximité des équipes, spécialisation des interlocuteurs, solidité financière, simplicité d'accès sur le site internet dédié ou par téléphone via un numéro unique..., la liste des bénéfices est longue. Quant aux prix pratiqués, les deux partenaires affirment que, sans être low-cost, les offres tarifaires seront tout à fait compétitives. ● M.-L. B.

EN BREF

Le bouquet MonassuranceBTP.com

- L'assurance de l'activité de l'entreprise, dont l'assurance de responsabilité décennale
- L'assurance des biens professionnels, comme les véhicules et les locaux professionnels
- L'assurance des engagements sociaux : garantie arrêts de travail, indemnités de licenciement
- La complémentaire santé individuelle et collective
- La prévoyance individuelle et collective.

QUALIFICATION

L'audit énergétique encadré

Qualibat a annoncé le lancement d'une nouvelle qualification portant sur les auditeurs

réalisant l'audit énergétique éligible au crédit d'impôt sur le revenu pour la transition énergé-



tique. Les pouvoirs publics en avaient défini les modalités par décret en mai dernier et avaient délimité le champ d'application aux architectes, bureaux d'études techniques ou entreprises qualifiées et formées pour cette mission d'audit en maison individuelle. La qualification 8731 fixe qu'en termes de gains d'efficacité énergétique, l'audit doit proposer des travaux permettant soit une baisse d'au moins 30 % des consommations d'énergie

primaire (CEP) en une étape, soit d'atteindre le niveau de performance "BBC rénovation" en 4 étapes maximum. Les candidats devront disposer des logiciels, matériels et équipements techniques nécessaires à la réalisation des audits énergétiques, et être capables de proposer à la fois des scénarios de rénovation de l'enveloppe du bâtiment (système passif) et des solutions d'équipement adaptées (système actif). ● M.-L. B.

ASSURANCE CONSTRUCTION

La FFB force de proposition

Face aux dysfonctionnements répétés de l'assurance construction et aux difficultés croissantes d'acteurs actifs dans l'Hexagone – mais agréés à l'étranger –, la Fédération française du Bâtiment (FFB) appelle à une « *évolution du système* ». Vendredi 21 septembre, lors d'un colloque sur le sujet, en présence du secrétaire d'État à la Cohésion des territoires, Julien Denormandie, son président Jacques Chanut a rappelé l'inquiétude des acteurs de la construction face à l'accélération du phénomène. À de multiples reprises déjà, le responsable avait mis en garde les adhérents de sa fédération contre « *les assurances construction bon marché* ». « *De Cassandra il y a encore quelques mois, la FFB est devenue lanceur d'alerte !* », a-t-il martelé lors de ce colloque intitulé explicitement « *Vers une crise majeure de l'assurance construction ?* »

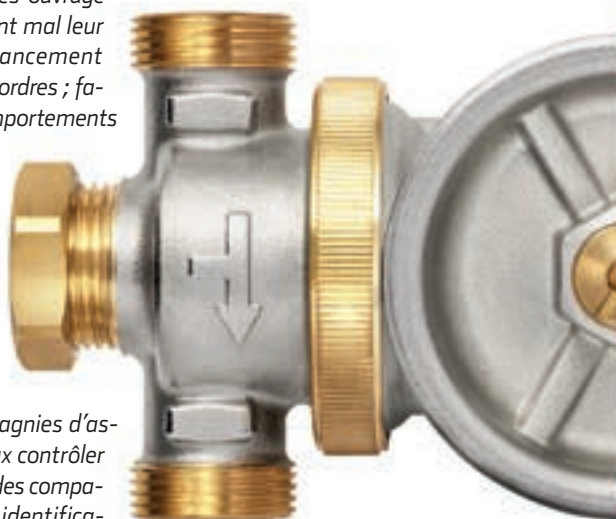
L'heure est à l'apaisement

Alors que depuis plusieurs mois, les différents acteurs se rejettent la responsabilité l'heure doit être à « *l'apaisement* » et au « *travail collégial* » pour « *savoir quels sont les bons équilibres* ». Évoquant l'adoption, le 19 septembre, de la loi Elan en commission mixte paritaire, le secrétaire d'État a, lui, tenu à

rappeler que « *l'assurance et, en particulier, l'assurance-construction fait partie du choc d'offre* » (permis de faire, révision du Code de la construction...). En attendant, la FFB pose cinq propositions sur la table pour ouvrir les discussions : « *clarifier le champ de la responsabilité décennale ; pénaliser les assureurs dommages-ouvrage lorsqu'ils jouent mal leur rôle de préfinancement rapide des désordres ; favoriser les comportements responsables (mesures de prévention des risques, qualification des entreprises, SAV efficace, etc.) par la tarification des compagnies d'assurance ; mieux contrôler les provisions des compagnies par une identification claire des risques souscrits en France sur la branche construction et des schémas de distribution (courtage, mandats) ; moduler fortement les contributions au fonds de garantie des assurances français selon le niveau des provisions constituées et des risques pris sur la construction en France* ». ● S. V.



A piece of life.



NOUVEAU SÉPARATEUR DE BOUE R146C.

SIMPLIFIEZ VOTRE MISE EN ŒUVRE, DONNEZ UNE VIE PLUS LONGUE À VOTRE GÉNÉRATEUR ET VOTRE INSTALLATION.

Pas d'impuretés. Pas de soucis. Le séparateur de boue magnétique R146C innovant changera tout. Extrêmement compact, facile d'installation et de maintenance, vous offrant une solution combinée pour nettoyer votre système hydraulique : filtration classique inox, action magnétique, effet cyclonique. Le meilleur partisan pour votre bien-être. * Un fragment de vie.



giacomini.fr

COMMUNICATION

La rénovation énergétique change de campagne

La nouvelle campagne "Faire" se donne pour ambition de relancer les travaux de rénovation énergétique. Pilotée par l'Ademe en association avec le Plan Bâtiment Durable, sous la houlette du ministère, elle doit inciter les particuliers à passer à l'acte en simplifiant toutes les étapes du parcours, mais aussi fédérer l'ensemble des acteurs.

Mettre en valeur le confort dans les logements, c'est ce nouveau cahier des charges que développe la campagne de communication dédiée à la rénovation énergétique. La campagne de communication utilisera ainsi, sur les écrans TV et sur Facebook, un ton décalé pour rappeler les bienfaits d'une isolation performante et d'une meilleure ventilation, notamment sur la qualité de l'air et donc la santé, mais aussi les avantages que procurent des équipements moins énergivores et plus respectueux

de l'environnement. Avec pour mot clé "Faire" et le slogan "tous éco-confortables", les différentes parties prenantes ont travaillé aussi sur la simplification du parcours de projet. Baptisé "Faire", acronyme de "faciliter, accompagner et informer", le dispositif doit mobiliser toutes les forces des acteurs publics et privés de la rénovation et simplifier le parcours des citoyens.

Devenir un acteur engagé

En clair « rendre lisible un "service public" d'information et de conseil sur la rénovation énergétique de l'habitat ». Pilotée par l'Ademe et le Plan Bâtiment Durable, une charte d'adhésion à cette signature commune est mise en place ; les signataires auront alors la possibilité d'utiliser le logo "Engagé pour Faire" qui permettra de les identifier en tant qu'acteur engagé dans le dispositif. « Les

premiers acteurs publics et privés engagés autour de la signature commune seront dévoilés dans les prochaines semaines », annonce d'ores et déjà le ministère. Pour l'heure, les professionnels RGE et les architectes référencés sur le site faire.fr seront automatiquement "labellisés".

Soutenu par un nouveau site internet www.faire.fr, ce service public rénové fédère 400 espaces conseil, émanation de l'Ademe, de l'Anah, de l'Anil (Agence nationale pour l'information sur le logement) et des collectivités. Leurs missions : répondre aux questions concernant la maîtrise de l'énergie, la rénovation énergétique et les énergies renouvelables. Les Conseillers Faire doivent également être en mesure de conseiller les particuliers dans leurs démarches afin de déterminer les travaux à réaliser en priorité et d'identifier les meilleures solutions



pour baisser la consommation énergétique du logement. Après une première phase de communication grand public, la

campagne visera à partir de janvier, les professionnels du Bâtiment et de l'immobilier ainsi que les collectivités. ● M.-L. B.

EMPLOI

Recrutement : l'énergie fait un bond

Comme chaque trimestre, ManpowerGroup a publié son baromètre des intentions d'embauche des employeurs français par secteur, région, et taille d'entreprise. Le secteur de l'énergie est celui qui recrutera le plus au 4^e trimestre 2018. Alors que le taux de chômage culmine toujours à plus de 9 %, les entreprises françaises ont revu à la baisse leurs perspectives d'embauches pour le quatrième trimestre selon le dernier baromètre ManpowerGroup. Les employeurs interrogés en France par le spécialiste de l'intérim an-

noncent, globalement, des intentions d'embauche positives, mais en recul : la prévision nette d'emploi, corrigée des variations saisonnières s'établit à +2 %, en baisse de 3 points par rapport au trimestre précédent, et de 2 points par rapport à la même période en 2017. Pourtant, certains secteurs affichent une nette progression en ce qui concerne leurs intentions d'embauches. Sur les 10 secteurs d'activité étudiés, 7 comptent augmenter leurs effectifs. C'est notamment dans le secteur électricité, gaz et eau que les intentions d'embauches progressent le plus :

elles gagnent 15 points par rapport au trimestre précédent, et 10 points sur un an. Le secteur de la construction fait aussi partie des bons élèves avec une progression de 6 points sur un an, même si le secteur perd 3 points par rapport au précédent trimestre.

Des perspectives en hausse pour les PME

Les petites entreprises (10 à 49 salariés) sont celles qui affichent les prévisions d'embauche les plus solides : +2 % par rapport au trimestre précédent, et +2 % par rapport au quatrième trimestre 2017. Les grandes entreprises (plus de 250 salariés) affichent, quant à elles, des intentions d'embauche toujours positives, mais en baisse : -6 % par rapport au trimestre précédent, et -3 % sur un an. Les microentreprises (moins de 10 salariés) affichent les prévisions les plus modestes : -3 % par rapport au trimestre précédent, et -2 % par rapport au quatrième trimestre 2017. ● J. B.

APPRENTISSAGE

Un café pour connecter formation et numérique

En 2017, le réseau des CFA du Bâtiment, CCCA-BTP, présentait son plan stratégique orienté sur l'innovation à travers deux leviers. Le premier s'était concrétisé par le lancement du challenge d'idées WinLab'. Le second WinLab', mis en place en 2018, se situe dans « une démarche d'open innovation pérenne ». « WinLab' est un révélateur, facilitateur et accélérateur de projets innovants. Son objectif est de transformer en profondeur la pédagogie de la formation professionnelle à travers l'innovation et d'anticiper la demande de formations professionnelles dans le secteur », expliquaient ses initiateurs lors de sa création. Poussée par le CFA d'Indre-et-Loire, une première réalisation a eu lieu le 20 septembre dernier sous la forme d'un WinLab' Café avec pour thématique la ma-

quette numérique et le BIM. Une première édition marquée par l'éclairage apporté par Charles Piro, expert du BIM et responsable Développement de la société Piro Cie. Un rendez-vous qui a permis de rendre concrète l'intégration du numérique éducatif dans la formation professionnelle des métiers du BTP. « Le BIM et la maquette numérique constituent une réelle opportunité de progrès qualitatif pour tous les professionnels mais aussi pour les acteurs de la formation, tant cette manière de construire autrement en facilitant les échanges et en renforçant le travail collaboratif permet de rendre plus attractifs et efficaces les parcours de formation », explique le CCCA-BTP. L'organisation d'autres WinLab' Café en région est d'ores et déjà prévue. ● M.-L. B.



Pourquoi vous choisirez Daikin

**ARTIBAT
HALL 3
STAND 3 D24**

DAIKIN SPSA 1967 101 80 - R32 Super - change...

**DAIKIN ALTHERMA 3^E GÉNÉRATION
GAMME BLUEEVOLUTION
1^{RE} POMPE À CHALEUR AIR/EAU AU R32
AU MONDE**

Innovation

- Mise en service simplifiée
- Mise en route en 3 étapes
 - Assistant configuration

Performance

- Performances énergétiques parmi les plus élevées du marché
- Classe énergétique A+++ (**)
- Fonctionnement garanti jusqu'à -25°C

Installation et entretien simplifiés

- Temps de pose réduit
- Accès facile aux composants par la face avant
- Mise en service aisée

Disponible en 3 puissances (4, 6 et 8 kW)
et en modèle mural ou au sol (1 à 2 zones)

(*) 65°C de sortie d'eau jusqu'à 10°C extérieure (**) Label A+++ (réglementation 06/2019) COP Chauffage 5,1 et COP ECS 5,5

65°C*

R-32



Plus de raisons de choisir Daikin sur
www.daikin.fr

DAIKIN

Le confort a de l'avenir

MONDIAL DU BÂTIMENT

La Construction Tech pose ses fondations

Si la prochaine édition du Mondial du Bâtiment qui rassemble les salons Batimat, Ideobain et Interclima ne se tiendra qu'en 2019, cet événement fait déjà l'actualité. Avec notamment un nouvel espace baptisé Construction Tech.

Ce sera une édition renouvelée qui se tiendra à Villepinte en novembre 2019, avec des événements pour fédérer la filière Bâtiment au cours de ces prochains mois et « valoriser toute l'année les savoir-faire et les innovations des filières auprès de tous les profession-

nels ». « Aujourd'hui est un jour important qui marquera la vie de nos salons pour constituer un observatoire à 360° des mutations de la construction », a d'ailleurs déclaré en introduction de son point presse, Guillaume Loizeaud, directeur du Mondial du Bâtiment.

Dans ce dispositif, Batimat qui fêtera l'année prochaine ses 60 ans, va jouer un rôle important en s'emparant des nouvelles technologies appliquées au monde de la construction.

L'Elec mais pas seulement

L'objectif est d'« accompagner tous les professionnels dans la transformation digitale et l'industrialisation du secteur » marquée par l'essor « des services numériques et nouveaux usages (géolocalisation, plateformes collaboratives, réalité augmentée...) », « des nouvelles méthodes de construction (robotisation, BIM,



impression 3D...) » et « des matériaux et équipements innovants (drones, smart home, technologies Oled...) ».

Partenaires dans cette aventure, Reed et le Gimelec ont ainsi décidé de créer une marque dédiée, Construction Tech, et de lui consacrer sur le salon, dans le passage entre les halls 5A et 6, un secteur à part entière pour rassembler l'ancien univers Elec qui quitte par conséquent Interclima. Une démarche qui va prendre d'autres formes d'action et événements avec une première concrétisation : le lancement d'un Observatoire confié à l'institut

Xerfi pour « mesurer et décrypter à intervalles réguliers l'innovation et les nouvelles technologies sur les marchés de la construction et de l'immobilier ».

Deuxième initiative, la création du Challenge start-up. Celui-ci se prolongera par l'édition d'un Annuaire des start-up, outil de promotion des jeunes pousses et facilitateur d'échanges entre acteurs de la filière. Nous aurons ainsi d'autres occasions, dans nos prochains numéros, de revenir sur les avancées de ces actions, mais aussi sur l'ensemble des actualités du Mondial du Bâtiment déployées dans tous ses univers. ● M.-L. B.

LES SECTEURS DE LA CONSTRUCTION TECH

- La transition numérique et de ses infrastructures
- L'autoconsommation
- La sécurité des données du bâtiment intelligent
- Le bâtiment intelligent et connecté
- Le stockage d'énergie
- L'intelligence artificielle
- Le bâtiment au service des usagers et des habitants

STOCKAGE D'ÉNERGIE

La recherche joue sur les batteries

« L'horizon mondial est dé-
« L'gagé pour les acteurs du
stockage de l'énergie », affirment
les auteurs de l'étude que consa-
cre Xerfi à ce marché*. Parmi les
interrogations posées par les ex-
perts de Xerfi, celle de la place de
la France sur l'échiquier interna-
tional.

« La France restera un marché
peu porteur pour le stockage sta-
tionnaire à l'horizon 2022 », af-
firmant-ils, jugeant, d'une part,
que le réseau français est très
stable et que, d'autre part,

« compte tenu des prix bas de
l'électricité réseau, l'autocon-
sommation avec stockage, en
particulier dans le résidentiel, de-
meurera marginale pendant en-
core plusieurs années ». Un mar-
ché intérieur en faible demande
n'empêche cependant pas les
entreprises françaises de se po-
sitionner en bonne place dans le
marché mondial. L'étude cite, à
titre d'exemple, à la fois les éner-
géticiens Neoen, développeur-
exploitant de centrales éoliennes
et photovoltaïques, EDF et En-

gie, mais aussi, du côté des fa-
bricants de batteries, les socié-
tés Saft, Bolloré, ou Forsee Po-
wer. Ceux-ci pourraient être
soutenus dans des recherches
de plus grande ampleur estime
Xerfi : « Saft a pris la tête d'une
alliance début 2018 pour déve-
lopper et industrialiser des bat-
teries Li-ion à électrolyte solide
dans ce cadre ». Autre piste, le
déploiement d'une filière hydro-
gène compétitive sous la hou-
lette d'Air Liquide et Engie, et
l'engagement des pouvoirs pu-
blics et de jeunes entreprises en
point (McPhy Energy, Areva
H2Gen...) »

Autre analyse, la question de la
rentabilité économique : « Pour
augmenter leurs débouchés, les
acteurs cherchent à se diversifier
horizontalement. Les fabricants
visent ainsi souvent à la fois le mar-
ché automobile et ceux du stockage
stationnaire ». ● M.-L. B.

* « Le marché du stockage de l'énergie
en France et dans le monde - Stockage
stationnaire et embarqué : quels
leviers de croissance et perspectives
pour le marché et les technologies
à l'horizon 2022 ? »

MÉTHANISATION

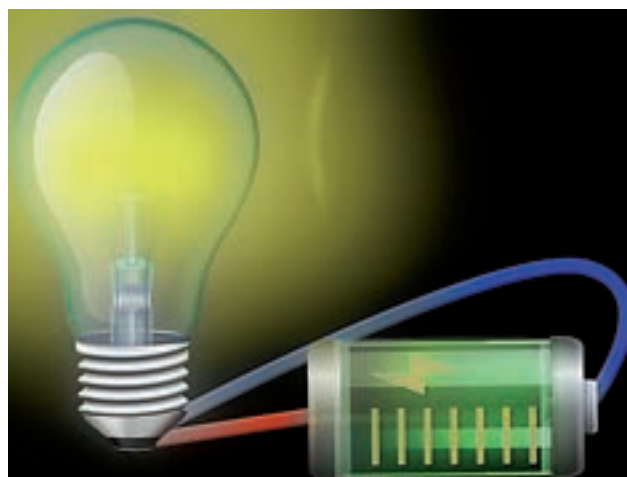
Thoiry trace un cercle vertueux



Les visiteurs du zoo de Thoiry
(78) peuvent découvrir, de-
puis peu, une nouvelle installa-
tion. Il s'agit cette fois d'un pro-
jet d'énergie renouvelable. Filiale
du zoo, Thoiry Bioénergie a inau-
guré officiellement son unité de
méthanisation qui injecte du bio-
méthane dans le réseau de dis-
tribution gaz exploité par GRDF
depuis le mois de mai dernier.
« Chaque année, ce sont quelque
10 950 tonnes de déchets (dé-
chets verts, fumier des animaux,
fruits et légumes avariés) qui ali-
mentent cette unité de métha-
nisation. Cet apport sera complété
par des déchets agricoles et du fu-

mier équin provenant d'exploita-
tions voisines », expliquent les ini-
tiateurs du projet.

Concrètement, le gaz vert ali-
mente en chauffage le château
du parc, l'orangerie ainsi que les
maisons des ours, des éléphants
et des girafes, mais aussi neuf
communes voisines, grâce à une
extension du réseau de gaz na-
turel opéré par GRDF sur près de
2 km pour raccorder l'unité de
méthanisation au réseau existant.
La production de biométhane de-
vrait représenter plus de 20 % de
la consommation globale de gaz
de ces neuf communes en pé-
riode estivale. ● M.-L. B.



LOI DE FINANCE 2019

Quel projet pour le Bâtiment ?

Le projet de Loi de finances présenté fin septembre par le ministère de l'Économie n'apporte que peu de surprises pour les acteurs du Bâtiment. Dans les bonnes nouvelles, la réaffirmation de la volonté du gouvernement d'accélérer le nouveau programme de renouvellement urbain, en portant à 1 Md€ son financement porté par l'État, Action Logement et les bailleurs sociaux, ainsi qu'à travers la mobilisation en faveur des copropriétés dégradées. Cette disposition pourrait constituer un bon levier de travaux.

Attendue par la filière, l'annonce ou plutôt la confirmation de l'évolution des dispositifs de soutien à la transition énergétique sont en revanche des signaux plutôt négatifs. Si, là encore, le gouvernement a laissé entendre qu'il voulait aller plus vite en « *en mobilisant tous les leviers, budgétaires, fiscaux et réglementaires* », le rabotage des aides est bien là. Le crédit d'impôt transition énergétique (CITE) qui devait être remplacé par la "prime Hulot" est maintenu jusqu'en 2019, dans sa forme actuelle, à savoir en excluant les chaudières fioul et les fenêtres, tandis que l'éco-prêt à taux zéro est préservé de même que le Pinel et la TVA à taux réduit.

Coup de pouce au chèque énergie

Globalement l'enveloppe budgétaire du ministère de la Transition écologique et solidaire augmente et c'est un bon signe, même si naturellement cela ne concerne pas uniquement le Bâtiment. Toutefois, parmi les 20 Md€ de financements mobilisés dans le cadre du volet écologique du Grand Plan d'Investissement, 75 000 rénovations thermiques devraient être financées. Le PLF annonce également que l'État va accentuer ses efforts en faveur de la lutte contre la précarité énergétique avec une augmentation du chèque énergie dont le montant passera ainsi de 150 € en moyenne à 200 €. Cette revalorisation du chèque bénéficiera à environ 3,7 millions de ménages, quelle que soit leur énergie de chauffage, estime le gouvernement. Environ 740 M€ de chèques seront émis en 2019, contre 560 M€ en 2018.

Enfin, parmi les décisions qui intéressent la filière du Bâtiment, l'annonce d'un budget de plus de 7,3 Md€ alloué au soutien et au développement des énergies renouvelables. ● M.-L. B.

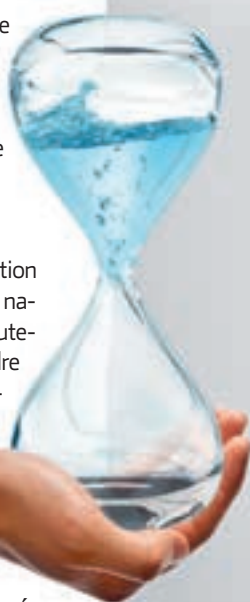


Bruno Lemaire, ministre de l'Économie, et Gérald Darmanin, ministre du Budget, à Bercy pour la présentation de la Loi de finances 2019.

NOUVELLE GÉNÉRATION DE PANNEAUX DE DOUCHE

PRESTOTEM® 2

Gagner un temps précieux

VERSION PRESTOTEM® 2
TOUCH® ET MITIGEUR THERMOSTATIQUEMasterMiX
INSIDE6 MINUTES
POUR MONTER3 MINUTES
POUR DÉMONTERARTIBAT
SALON DE LA CONSTRUCTION DE L'OUEST

RETROUVEZ-NOUS

STAND 2 F 10

La nouvelle génération de panneaux de douche PRESTOTEM® 2 présente un design révolutionnaire. Son **ouverture totale** et sa **platine de robinetterie démontable** constituent une innovation majeure qui **facilite l'installation** (6 minutes à monter), **la maintenance et l'hivernage** (3 minutes pour démonter la platine), tout en rendant possible l'**intégration ultérieure d'une autre robinetterie PRESTO**.

Elle est conçue pour les sanitaires collectifs à forte fréquentation et à haute exigence en matière d'hygiène.

DÉCOUVREZ LA GAMME
DE PANNEAUX DE
DOUCHE PRESTOTEM® 2

www.presto.fr

PRESTO
aime l'eau

LES FRANÇAIS ET LA MAISON CONNECTÉE

« Vers une certification pour le résidentiel "connecté" »

Alors que 80 % des logements ont plus de dix ans, le 2^e baromètre annuel publié fin septembre par l'association Qualitel et Ipsos, démontre que le « *trou de qualité* » du bâti ancien n'est pas une fatalité. Grâce à un bouquet d'au moins cinq travaux (isolation, baies, chauffage, ventilation...), le confort perçu des habitations des années 1980 ferait « *jeu égal* » avec les logements d'après 2008. L'arrivée des objets connectés (IoT) peut contribuer à améliorer ce ressenti. À certaines conditions... Président de Qualitel, Bertrand Delcambre livre son analyse.

LA PERCEPTION DE L'HABITAT CONNECTÉ

Bertrand Delcambre : La maison dite "connectée" n'en est qu'aux prémices. Le taux d'équipement reste encore faible ; de l'ordre de 30 % selon notre 2^e vague d'étude, menée auprès de 3 400 personnes. Il y a tout d'abord le coût d'accès aux technologies 2.0 et aux services dédiés (applis de pilotage à distance de l'efficacité énergétique, de la GTB...) : les Français ne sont pas encore totalement convaincus de leur absolue nécessité. Ce sentiment prévaut chez 75 % des son-

dés ! Dans cette panoplie d'équipements qui évolue en permanence, de grosses différences persistent entre ceux perçus comme utiles (alarme, vidéosurveillance, économies d'énergie) et ce qui ressort du "gadget". Dans le premier cas, les ménages se disent prêts à investir si cette connectique-là rend de vrais services.

LES CRAINTES FACE AUX "TECHNOS 2.0"

B.D. : La principale inquiétude est d'ordre sanitaire. Plus de la moitié des Français sont méfiants à l'égard des ondes wifi et électromagnétiques [45 % pour les personnes vivant seules, 61 % dans les foyers d'au moins 4 personnes, *ndlr*]. Sur ce point, l'Anses* continue d'affiner ses études. Il y a des craintes liées aux possibles piratages des données personnelles par des tiers malveillants [75 % du



À la tête de Qualitel, Bertrand Delcambre estime que « la rénovation énergétique doit accompagner l'amélioration globale du cadre de vie ».



panel] ou l'utilisation à des fins commerciales [73 %]. À noter aussi, les vecteurs d'inquiétude liés à la fiabilité et la facilité d'usage ou la compatibilité des systèmes puisqu'il n'existe pas de standard unique.

Face à ces "frayeurs", Qualitel doit mener d'autres études pour mesurer ces phénomènes et engager des actions de pédagogie pour expliquer en quoi ces craintes sont fondées... ou pas. Le cas échéant, ce serait un frein au développement du marché.

LE BINÔME DE L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE:

B.D. : L'IoT peut être complémentaire des travaux de rénovation. S'il faut d'abord commencer par s'occuper du bâti et des équipements techniques, l'utilisateur final peut vouloir intégrer de "l'intelligence de services" pour contribuer à l'amélioration de l'efficacité énergétique du logement et réduire les charges. À cette condition, sans doute, nous devrions nous diriger vers des bâtiments globalement de plus en plus confortables et vertueux.

UN LABEL "R2S" EN RÉSIDENTIEL ?

B.D. : Avec Certivéa, l'association Smart Building Alliance a déjà mis en place la marque Ready2Services (R2S) en tertiaire**. Ce label vise à garantir la qualité et l'interopérabilité des infrastructures informatiques du bâtiment. C'est la condition sine qua non pour déployer le "smart building" [par exemple, via les plateformes de suivi énergétique, *ndlr*]. Ces deux organismes réfléchissent à la façon de décliner le "R2S" en résidentiel. Néanmoins, Qualitel n'est pas favorable à pousser les feux sur ce seul critère. Ne

perdons pas à l'esprit que la qualité d'un bâtiment doit rester multicritère ! Nous étudions actuellement la manière d'intégrer cette notion de services connectés pour l'habitat dans le cadre de notre référentiel de certifications NF Habitat. La marque porterait le développement des nouveaux services ouvrant la voie à un dialogue entre le logement et l'extérieur. Le sujet, qui devait être abordé cette année, n'est pas tout à fait mature. La version d'un référentiel évoluant tous les deux ou trois ans, nous avons décalé ce projet. Pourtant certains éléments sont déjà sur la table comme les réseaux intelligents (pré-câblage des logements neufs). Mais nous avancerons à rythme mesuré pour que l'ensemble des intervenants de la filière (bailleurs, maîtrise d'œuvre, entreprises...) intègrent le bien-fondé de la démarche. ●

Recueilli par S. Vigliandi

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

** Initialement prévu à l'automne 2017, ce label a été présenté fin juin à Paris.

80 %

des sondés sont satisfaits du confort thermique de leur habitat grâce au pilotage à distance du chauffage (74 % pour ceux qui n'en sont pas dotés).

LE RAPPORT COÛT / UTILITÉ N'EST PAS EN FAVEUR DE CERTAINS SERVICES CONNECTÉS



Objets connectés, applis... : si les Français jugent ces solutions encore onéreuses, ils privilégient en majorité les services qui fournissent un bénéfice en termes d'usage : protection du logement et des occupants, économies visibles sur les factures d'énergie.

La pompe à chaleur par Viessmann



Un silence qui en dit long...

Tous les modèles de la gamme Vitocal 200 se dotent d'une nouvelle unité extérieure intégralement développée et fabriquée en Allemagne.

- Des performances acoustiques exceptionnelles : seulement 36 dB(A) à 3 mètres en mode nuit
- Un design unique
- Des performances thermiques très élevées
- Un confort optimal toute l'année pour le chauffage comme le rafraîchissement

Pour découvrir tous les avantages de la gamme Vitocal, rendez-vous sur www.viessmann.fr

VIESSMANN

AUTONOMIE ÉNERGÉTIQUE

Un particulier pionnier du stockage

C'est un couple de retraités qui est déjà habitué au photovoltaïque. Ils sont propriétaires d'une grande bâtisse à proximité d'Avignon équipée depuis 8 ans de 18 panneaux solaires dont ils revendent l'électricité produite à EDF. Depuis 2015, Ils envisageaient de gagner en autonomie en équipant cette fois leur toit d'une nouvelle installation solaire mais pour en consommer directement la production électrique à l'aide notamment de batteries de stockage. C'est fi-

nalement fin 2017 qu'ils sautent le pas et décident de mener à bien ce projet avec l'aide de Jean Minet, dirigeant de la société Gree ENR, installateur partenaire de SolarWatt.

« En l'espace de 2 ans, les technologies ont évolué et Monsieur Minet nous a annoncé qu'un nouveau modèle de MyReserve, plus performant et avec une plus grande capacité de stockage, serait bientôt disponible. Nous avons donc sauté sur l'occasion », explique M. Muselet.

Si cet ancien ingénieur dans le

BTP a choisi d'améliorer son autosuffisance énergétique à l'aide d'un système de stockage innovant, c'est avant tout par conviction personnelle de réduction de

son impact environnemental, mais aussi par attrait pour les nouvelles technologies. « Je me sens un peu précurseur d'être le premier utilisateur de la nouvelle

version de MyReserve en France, et j'aime bien ce sentiment », conclut M. Muselet satisfait et agréablement surpris par le design du produit. ● M. Wast

TÉMOIGNAGE

Jean Minet, dirigeant de la société Gree ENR, à l'Isle-sur-la-Sorgue (84)

La genèse du projet

À l'origine, l'idée était de partir sur le premier modèle de MyReserve. Mais comme leur maison est très énergivore avec une consommation électrique annuelle moyenne avoisinant les 24 000 kWh (due entre autres à une pompe à chaleur et une pompe de piscine), j'ai conseillé au couple Muselet d'attendre la sortie de la nouvelle version du produit, plus adaptée à leur niveau de consommation en termes de capacité de stockage disponible. L'objectif étant premièrement de réduire fortement le soutirage d'électricité sur le réseau EDF et dans un deuxième temps de pouvoir gérer la consommation d'énergie dans la maison.

Quid de l'installation ?

L'installation a été plutôt rapide. Nous nous sommes beaucoup aidés de la vidéo d'installation du produit qui a été notre fil directeur. Comme il s'agissait de notre première installation MyReserve, un technicien SolarWatt est venu nous accompagner pour la mise en service et vérifier que tout était en ordre. Le support technique et la transmission de savoir sont vraiment très appréciables, que ce soit à travers la formation, les échanges téléphoniques ou encore à travers l'aide physique sur chantier des techniciens.

Le bilan après 3 mois de fonctionnement

Chez les Muselet, la batterie parvient à se charger complètement tous les jours et commence à se décharger vers 20 h 30. Ici, comme le plus gros consommateur est la pompe à chaleur, la batterie est généralement déchargée vers minuit. Mais elle fonctionne aussi à certains moments de la journée. Par exemple, sur le mois de mai, les Muselet ont atteint un taux d'autosuffisance de 86 %, ce qui est excellent. On a aussi un taux d'autoconsommation assez important, mais il existe toujours des perturbateurs qui font qu'une partie de la production part sur le réseau, et c'est en optimisant la gestion grâce à l'EnergyManager que l'on va pouvoir encore améliorer l'autosuffisance énergétique. Le bilan complet de l'efficacité de l'installation pourra réellement être fait au bout d'une année complète de fonctionnement.

CÔTÉ TECHNIQUE

Le chantier a fait l'objet de la mise en service d'une batterie MyReserve d'une capacité de stockage de 12 kWh fin mars 2018. L'installation photovoltaïque sur le toit de la maison atteint une puissance de 9 kWc. Elle est composée de 32 modules de la gamme bi-verre Vision (modèle Vision 60P 280 Wc) de SolarWatt.

- 14 modules sont destinés à l'autoconsommation directe de l'énergie produite
- 18 modules exposés plein sud sont, eux, reliés à la batterie MyReserve
- L'installation est également équipée de l'Energy Manager, le gestionnaire d'énergie SolarWatt installé avec la batterie.
- Système de montage en toiture en surimposition Schletter Rapid 2+
- Onduleur SMA et les coffrets AC/DC



◀ Amateur de technologie, le propriétaire de cette maison du Vaucluse n'a pas hésité à être le premier, en France, à s'équiper de la nouvelle génération de batteries MyReserve. Pour répondre aux besoins, un stockage de 12 kWh a été choisi.



▲ Pour charger les batteries, une seconde vague de panneaux photovoltaïques a été installée sur le toit de la maison.



L'autoconsommation de l'électricité stockée n'est pas encore un standard. L'installation et la gestion des batteries demandent un réel savoir-faire que SolarWatt met à disposition des installateurs.

À DEUX, ON EST PLUS FORTS.

UNISSONS NOS TALENTS
POUR CONQUÉRIR DE NOUVEAUX CLIENTS.



BÉNÉFICIEZ D'AVANTAGES, EN TANT QUE PARTENAIRE DE BUTAGAZ :

- Rémunération pour chaque contrat Butagaz prescrit
- Animations commerciales locales
- Simplification : un seul fournisseur pour toutes les énergies de vos clients (gaz naturel, gaz propane, électricité et granulés de bois).

Et avec les Artiprimes : 800 €⁽¹⁾ de prime pour vos clients pour toute installation d'une chaudière gaz naturel ou propane.

L'adhésion au réseau Butagaz est gratuite. N'hésitez plus, contactez votre commercial :

► **N°Cristal 09 70 81 81 22**

APPEL NON SURTAXE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(1) Offre soumise à conditions, le montant dépend de la validation de l'éligibilité de l'opération par nos services en fonction des caractéristiques techniques telles que définies par le dispositif réglementaire des Certificats d'Économies d'Énergies (ex: zone géographique, matériaux utilisés, surface habitable, revenus du foyer bénéficiaire de la prime...). Plus d'informations sur artiprimes.fr. Butagaz - SAS au capital de 195 225 000 € - 47/ 53 rue Raspail - 92594 LEVALLOIS-PERRET CEDEX - 402 960 397 RCS Nanterre - Réf.: PRESC-AP-0917.

RÉSEAU DE CHALEUR

Des tuyaux pré-isolés pour une résidence rénovée

Terrendis France, filiale du groupe Elydan, spécialisée dans le chauffage et les énergies renouvelables, a été choisie pour fournir près de 500 mètres de canalisations pré-isolées, dans le cadre de la rénovation d'un réseau de chaleur. Celui-ci permet de raccorder une chaufferie centrale à plusieurs immeubles d'une résidence datant des années 1960, construite au Havre.

La résidence est située sur le boulevard Winston-Churchill et elle a été intégralement rénovée

courant 2018 ; les façades ont été ravalées, les fenêtres et l'électricité ont été changées et des ascenseurs ont été ajoutés.

Initialement équipés d'une installation de tubes en acier vieillissante, qui présentait des fuites ainsi que des problèmes de débit et d'inconfort, les 124 logements des 8 bâtiments étaient sujets à de fréquentes coupures d'eau. Le système de chauffage a donc été modernisé au profit de chaudières gaz à condensation collectives pour l'ensemble des bâtiments. La maîtrise d'ouvrage, Habitat 76, et l'entreprise Fouchard, en charge de l'installation, ont choisi les solutions Terrendis pour raccorder le réseau de chauffage aux chaudières.

Une installation performante et pérenne

Depuis le mois de juin, des canalisations pré-isolées dotées de tubes caloporteurs en polyéthylène

lène réticulé ont été mises en place pour réhabiliter une première partie du réseau dans trois des huit bâtiments de la résidence. Les locaux restants seront raccordés en fin d'année 2018 et début 2019.

L'entreprise Fouchard s'est félicitée du choix fait pour la réalisation de ce réseau de chaleur. En effet, les tubes sont très souples et autorisent un rayon de cintrage très faible. La flexibilité des tubes permet de passer dans des caniveaux existants ou encore dans les sous-sols des bâtiments. De même, la grande longueur des tubes permet une installation rapide, tandis que la logistique efficace et la facilité d'installation des produits assurent un important gain de temps pour la réalisation du chantier. Sans parler de la longue durée de vie de la solution qui est estimée, selon le fabricant, à plus de 100 ans. ●

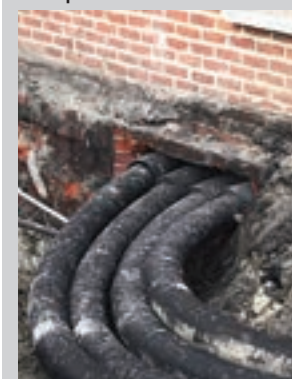
M. W.



◀ Cette résidence havraise des années 1960 a été profondément rénovée pour réduire drastiquement la consommation énergétique des habitants.



▼ La conception de ces tuyaux pré-isolés permet de les cintrer très facilement sans risque de détérioration.



Les différents raccords se font de façon totalement traditionnelle. ▶

▲ Pour la réalisation du réseau de chaleur, deux types de tubes ont été mis en œuvre : du DN 50 et DN 75.



CÔTÉ TECHNIQUE

Pour le réseau de chauffage, Terrendis a fourni près de 500 mètres de canalisations : 250 m de tubes simples chauffage DN 75 et 240 m de tubes simples sanitaire DN 50. Les canalisations étant recouvertes de mousse de polyéthylène réticulé, elles garantissent une isolation durable et constante.

VENTILATION

Les conduits rigides s'imposent dans une résidence neuve

Les réseaux de distribution d'air en construction neuve sont de plus en plus soumis aux exigences des bureaux d'études. Très souvent, celles-ci se portent sur des conduits étanches à l'air, silencieux et simples à entretenir. Ce sont donc les solutions

semi-rigides de distribution Air Excellent d'Ubbink qui ont été choisies pour équiper pas moins de 30 logements neufs (15 individuels et 15 collectifs) au Vallon à Puilboreau (17).

Ces conduits, flexibles et semi-rigides, sont faciles à poser : les

coupes et les connexions sont aisées, les éléments se clipsent entre eux pour une étanchéité à l'air parfaite. Leur intérieur est lisse, ce qui limite l'encrassement et facilite l'entretien. Traités aux ions d'argent, ils sont antistatiques et antibactériens.

« Sur le chantier du Vallon, nous avons suivi les préconisations d'un architecte satisfait des conduits semi-rigides Ubbink sur un autre projet. Leurs atouts et caractéristiques, tant techniques que pratiques, se sont confirmés. Nous avons adopté le système

qui, de plus, répond aux critères de certification Cerqual Qualitel permettant aux promoteurs d'obtenir des subventions », souligne Stéphane Renaudeau, de l'entreprise d'installation S.Paquereau et Compagnie, située à Aytré (17). ●

M. W.



◀ Le recours à des gaines semi-rigides se démocratise dans le bâtiment neuf. Plus chères à l'achat, leurs performances aérodynamiques et leur qualité sanitaire dans le temps se révèlent, à terme, plus avantageuses quand on pense coût global.



▲ Les mêmes gaines ont été utilisées pour la réalisation du réseau de VMC simple flux. Cet avantage a simplifié les approvisionnements sur le chantier.

SOLUTIONS MISES EN ŒUVRE

Le système de distribution Air Excellent permet de connecter un ballon thermodynamique sur air extrait aux bouches d'extraction des pièces humides, et ceci pour chacun des 15 logements. Le système complet se compose de caissons de distribution d'air multi-diamètres universels, de conduits circulaires flexibles et de différents éléments garantissant un raccordement précis (tés, connecteurs, coudes...).

À noter : cette même solution a été utilisée pour les quinze autres logements (collectifs) afin d'assurer l'aspiration et le rejet de l'air sur des VMC simple flux.



DUALIS

- Système complet en kit
- Finition esthétique peinture époxy blanc
- Disponibilité immédiate en points de vente partenaires

**VOUS EXIGEZ PLUS DE FIABILITÉ
POUR LES CHAUDIÈRES ÉTANCHES ?
AVEC LES CONDUITS DUALIS,
CHOISISSEZ LA RÉFÉRENCE QUALITÉ !**

RETROUVEZ-NOUS SUR
ARTIBAT
STAND
10A F31

CHEMINÉES POUJOULAT, TOUJOURS LE PREMIER CHOIX !

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

poujolat.fr



Un conduit pour la vie



60 JOURS dans vos REGIONS

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

contact-energie @zepros.fr

55 LIGNY-EN-BARROIS

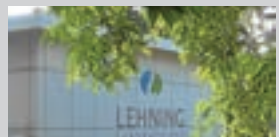
Les éoliennes s'installent

Installations de sept éoliennes de type Vestas sur le plateau de Menaucourt ! Le parc dit de « Rosières » est en train de prendre forme. Après des mois de travaux d'installations, les machines s'élèvent dans le ciel meusien. L'ensemble du futur parc devrait fournir 17,6 MW.

57 SAINT-BARBE

Du photovoltaïque pour Lehning

Plus de 5 000 m² de panneaux photovoltaïques assureront près de 40 % de la consommation d'énergie à l'usine des laboratoires Lehning, spécialisés dans l'homéopathie. L'intégralité des 980 kWh produits par an sera réinjectée dans l'usine.



PAYS DE LA LOIRE

RTE va investir 722 millions d'euros d'ici à 2022

Carole Pitou-Agudo, déléguée de RTE pour l'Ouest, a présenté fin juin à Nantes le bilan 2017 et les perspectives de RTE en Pays de la Loire. Corrigée des effets climatiques, la consommation a légèrement augmenté (+0,6 %), à 25 250 GWh. Une croissance tirée par la grande industrie, dont la consommation a augmenté de 3 %. La région importe 67 % de l'électricité qu'elle consomme. Au niveau de la production, le parc EnR représente 34 % des capacités totales installées, en hausse de 12 % sur 2016. Ce parc renouvelable couvre aujourd'hui 8 % de la consommation d'électricité en Pays de la Loire. Une part qui s'accroîtra fortement lorsque les parcs éoliens offshore de Saint-Nazaire et de Yeu-Noirmoutier, à la puissance cumulée de 1 000 MW, seront en service. RTE est chargé du

Les salariés de RTE Ouest sont regroupés depuis 2017 dans un nouveau siège régional à La-Chapelle-sur-Erdre, près de Nantes



raccordement au réseau de ces deux parcs éoliens en mer, soit à chaque fois une trentaine de kilomètres en sous-marin et 10 à 12 kilomètres en souterrain. L'investissement se montera à 250 M€ pour Saint-Nazaire, où les travaux pourraient démarrer rapidement, pour une mise en service en 2021. Pour le parc situé au large des îles d'Yeu et de Noirmoutier, la mise en service est envisagée à l'horizon

2022, en fonction des recours, pour un investissement de 300 M€. L'an dernier, RTE a investi 28,6 M€ « pour adapter le réseau au développement des énergies renouvelables et accompagner le développement des territoires », précise Carole Pitou-Agudo.

172 M€ d'investissements sont programmés, hors projets offshore, sur 2018-2022.

En Vendée, les postes de la Merlatière et de Palluau vont devenir de véritables vitrines de la numérisation du réseau. Ils permettront notamment d'intégrer jusqu'à 30 % d'électricité supplémentaire issue de sources de production renouvelables. Il s'agit d'« utiliser pleinement les capacités du numérique pour augmenter la capacité des ouvrages en implémentant des capteurs dans les postes », explique la déléguée de RTE pour l'Ouest. « L'objectif est de numériser tous nos postes électriques d'ici à 2030 », conclut-elle. ●



Auvergne-Rhône-Alpes

Une prochaine station GNV dans l'Allier

Orchestré en partenariat avec l'Ademe et le Grand Lyon, GNVolontaire a été lancé il y a 3 ans en marge du sommet mondial « Climat & Territoires ». Cette démarche vise à accélérer

l'adoption du GNV par les transporteurs de la région. Trois stations expérimentales sont déjà ouvertes : Saint-Pierre-en-Faucigny (74), Saint-Étienne (42), et Corbas (69). Le programme sur

3 ans prévoit l'ouverture de 12 stations GNV et au moins une par département. Plusieurs projets d'implantation sont avancés pour 2018 : Annecy, Villefranche-sur-Saône, La Tronche et la station d'Yzeure (près de Moulins dans l'Allier) dans la ZI de Rancy. Installée sur un terrain jouxtant le garage SBVS, elle distribuera du GNC (gaz naturel comprimé), du GNL (gaz naturel liquéfié), du biogaz/bioGNV et de l'azote liquide. Alors que l'Auvergne ne comptera qu'une station seulement, d'autres stations devraient ouvrir à Aurillac (15) et Clermont-Ferrand (63). ●



57 CARLING-SAINT AVOLD

La plateforme vers une nouvelle mue ?



La plateforme de Carling pourrait entamer une nouvelle mutation depuis l'annonce par Metex de la construction d'une usine de chimie « verte ».

Une nouvelle ère en vue pour la plateforme de Carling Saint-Avold pilotée par le groupe Total ? Après la carbochimie des années 1950-60 puis la pétrochimie et aujourd'hui l'énergie au sens large, la plateforme pourrait bien entamer une nouvelle mue depuis l'annonce par la société clermontoise Metabolic Explorer (Metex) de sa volonté de construction d'une usine de chimie verte et d'énergie verte. Coût annoncé du projet : 48 M€. Au début de l'été, le pionnier

français de la chimie verte a dévoilé l'identité de l'investisseur, en l'occurrence BPI France, qui participerait à hauteur de près de 20 %. Metex détiendrait 55 % du capital de la nouvelle coentreprise baptisée Metex Noovista, le fonds SPI de la BPI prenant les 45 % restants. L'État, les collectivités locales et le groupe Total contribueraient, sous forme de prêts ou de mise à disposition d'infrastructures. La construction de l'unité pourrait débiter d'ici à la fin de l'année. ●

TOUJOURS UNE SOLUTION

■ GEBERIT
ALLIA
PARIS

**KNOW
HOW
INSTALLED***

*LE SAVOIR-FAIRE INTÉGRÉ

→ www.geberit.fr

→ www.allia.fr



Suivez-les sur Instagram
#LesPlombiersFrançais

44 | VERNANTES

Ambroise Mothais crée AM Matériaux

Spécialisée depuis 2005 dans les travaux publics, la SARL familiale Ambroise Mothais se diversifie. Elle vient d'ouvrir le magasin AM Matériaux. Elle y vend aux professionnels et aux particuliers des matériaux, de la quincaillerie, de la peinture, de l'outillage, électricité, plomberie....

76 | ROUEN

Lancement du Cube 2020

Dans le cadre de la COP21, la métropole Rouen Normandie vient de s'engager dans le Concours Usages Bâtiments Efficaces 2020 (Cube 2020) qui vise à évaluer, pendant un an, les économies d'énergie réalisées sur les bâtiments au regard de mesures techniques simples ou de changements de comportement des usagers. Pour montrer l'exemple, la Métropole rouennaise a inscrit son siège, le 108, sur les quais de Seine, dans cette démarche. Le concours s'achèvera le 30 juin 2019.



69 | LYON

Le "Pay by phone" en travers de la gorge

Le nouveau système de paiement du stationnement pour les artisans sur le centre-ville de Lyon, le "Pay by phone", commence à crispier les relations des professionnels avec les élus. Jusqu'avant l'été, le "Piaf", un horodateur individuel, permettait aux artisans de bénéficier d'avantages financiers et de fonctionnalités lors d'interventions en centre-ville comme la demi-heure gratuite, le tarif préférentiel à l'heure, la possibilité de res-

ter quatre heures consécutives sur un emplacement sans l'obligation de mettre des pièces toutes les deux heures. Il a été remplacé par le "Pay by phone" "Compte artisan", une solution de paiement par mobile, sur internet ou via un serveur vocal, avec un coût d'accès par an et par véhicule de 200 euros auxquels on ajoute le paiement du stationnement. Calculette en main, le plombier-chauffagiste David Ranaldi, basé à Saint-Genis-La-

val et qui intervient sur Lyon et sa petite couronne, a fait des comptes comparatifs. Et c'était mieux avant. « Avec le Piaf, j'étais plutôt proche des 3 000 euros annuels pour une flotte de 6 véhicules. Là, je passe, toujours sur un an, à près de 10 000 euros. »

La Capeb a déjà réagi et un courrier signé de son président Sylvain Forbes, a été envoyé au maire de Lyon, Georges Képnekian, le 18 juillet dernier. L'organisation alerte les élus sur le surenchérissement du coût de stationnement et propose de passer simplement l'abonnement à 60 euros en application du tarif "résident second véhicule" qui pourrait fonctionner sur tous les arrondissements. Elle

insiste aussi sur « la possibilité de réserver des places sur plusieurs jours, quel que soit le type de chantier » et profite du dossier Pay by Phone pour évoquer à nouveau les contraintes de stationnement. Lyon ne dispose que d'un seul parking avec une hauteur de 2,70 mètres pour les véhicules professionnels et le nombre de places de stationnement se réduit de plus en plus sur des axes stratégiques comme le cours Lafayette, le quai Général-Sarrail, le cours Garibaldi où la Croix-Rousse. Mais pour beaucoup de professionnels comme David Ranaldi, il n'est pas question de partir : « Nous restons sur ce secteur car nous y sommes depuis des années ». ●



David Ranaldi devant l'un de ses six véhicules en centre-ville de Lyon.



68 | HORBOURG-WIHR

Le Carré met le personnel au centre

Si le groupe Le Carré n'est pas né en Alsace, mais à Nancy – on reste toujours dans le Grand Est G, son siège social est installé près de Colmar depuis que son actuel P-dg, Franco Emiro en a pris les commandes. Créé en 1999, Le Carré pèse aujourd'hui 57 M€ exclusivement dans les métiers du second œuvre et la rénovation, avec plus de 700 salariés. « Nous sommes 17 sociétés réparties sur 33 sites presque partout en France », précise le dirigeant, dont à Mundolsheim (67) et Wittenheim (68). Spécialisé dans la performance énergétique et les énergies renouvelables notamment, Le Carré « se veut un groupe national au savoir-faire artisanal », poursuit Franco Emiro, qui emploie pour ce faire 300 commerciaux pour apporter les affaires aux hommes sur les chantiers. Esprit artisanal signifie pour lui que « le personnel est au centre de l'entreprise : les employés d'abord, les clients ensuite ! ». Et d'argumenter que « si les salariés sont heureux, les clients seront bien servis ». Le Carré ne sous-traite aucune af-



Franco Emiro

faire, disposant de toutes les compétences nécessaires dans le groupe.

Pour son développement, il reste deux pistes à explorer ou à résoudre : un plus fort recours aux outils numériques, « même si nous considérons que la relation client en face-à-face est encore à privilégier », affirme Franco Emiro, et la question du recrutement de nouveaux collaborateurs, « un vrai problème en France, le résultat dramatique du 100 % bacheliers », conclut-il. ●



63 | RIOM

Chadasaygas se concentre sur la méthanisation

Créé en 2011, le groupe Chadasaygas développe des systèmes énergétiques innovants à partir des ressources locales et naturelles en apportant une plus-value économique et environnementale. Il se concentre sur la méthanisation avec Méthajoule. Via sa filiale Électerre, la holding a travaillé sur des projets de centrale à Chaudes-Aigues (Cantal), dans le Sancy (Le Mont-Dore, La Bourboule), à la Réunion et en Limagne, avec l'entreprise Fonroche. Un autre projet, pour 2022, d'une centrale géothermique de

5 MW est en cours d'études au parc européen d'entreprises de Riom. Évalué à 80 M€, il permettrait d'alimenter un réseau de chaleur.

Avec son autre filiale Méthajoule, il construit de petites unités de méthanisation (500 kWh) alimentées par le fumier d'exploitations agricoles. La première a été mise en service au printemps 2017 à Saint-Bonnet-de-Salers (Cantal) et une deuxième est en cours de construction à Sainte-Eulalie. D'autres vont démarrer fin 2018 dans le Cantal (Saint-Eulalie), le Puy-de-

Dôme (Besse, Ambert) et la Haute-Loire (Letoing) sur le site de la maternité collective de Coste-Chaude. L'objectif du P-dg Olivier Bouttes, qui mise aussi sur le développement du biométhane, est d'arriver en 2026 à une production totale de l'ordre de 50 MWh avec une centaine d'unités. Un premier site "bioGNV" a été mis en service en septembre à Saint-Bonnet-de-Salers pour les camions bennes de la Comcom du pays de Salers. L'entreprise réfléchit aussi à la transformation du biométhane en hydrogène 100 % vert.

Pour accompagner ce développement (3,5 M€ de CA en 2017, 9 M€ prévus en 2018), la PME de quinze salariés va emménager dans de nouveaux bureaux à Châtelguyon, début 2019 dans un bâtiment de 450 m² certifié à énergie positive. ●

La société a construit cette unité de méthanisation à Saint-Bonnet-de-Salers.





44 | NANTES

Interactive Data Light en test



Quatre entreprises de la région nantaise se sont réunies en consortium pour initier le projet d'éclairage urbain intelligent Interactive Data Light. Architecte et concepteur lumière à l'origine du projet, Nicolas Houel s'est associé à Naonext, bureau d'études électroniques, Icy-Soft, société de développement informatique et Dacta, société spécialisée dans la data science. Concrètement, Interactive Data Light est un projet de lampadaire connecté, associant la technologie Led à la détection de présence des usagers (véhicules, piétons) afin de permettre un éclairage de la voirie le plus juste possible : un éclairage tamisé en l'absence de passage, alterné avec un éclairage calibré pour circuler en toute sécurité. L'objectif premier de cette solution lumineuse est de réaliser des économies d'énergie, mais elle permet également l'analyse de l'environnement urbain. L'idée étant

de profiter du réseau des mâts lumineux des villes déjà existant (smart grid) pour récolter des informations afin de prévoir et optimiser les usages.

Le consortium a remporté en 2016 l'appel à projet Cado (Challenge pour l'accélération digitale de l'Ouest), ce qui a permis la mise en place d'une expérimentation sur Nantes avec Nantes Métropole et Enedis. Dix mâts Interactive Data Light ont été installés en avril rue La Noue-Bras-de-Fer sur l'île de Nantes. Cette expérimentation, conduite dans le cadre du Nantes City Lab, durera au moins six mois, afin de pouvoir éprouver les solutions techniques mises en place et recueillir de la donnée pertinente pour des visées d'analyses exploratoires mais également prédictives. Le projet est couplé avec une concertation citoyenne visant à prendre en compte les besoins des usagers autour de l'éclairage des rues. ●



54 | NANCY

De l'eau thermique comme énergie

La performance énergétique grâce à l'utilisation de l'eau thermique naturelle, c'est l'une des particularités du vaste projet Grand Nancy Thermal présenté l'été dernier. Cette opération de près de 100 M€, pilotée par la Métropole du Grand Nancy et son délégataire de service public, le groupe Compagnie européenne des bains-Valvital, vise à la métamorphose totale de la piscine actuelle du quartier Blandan à Nancy en un « pôle aquatique, moderne conjuguant forme, détente, bien-être et santé », comme l'assure André Rossinot, le président de la Métropole du Grand Nancy. Bouygues Bâtiment Nord-Est, en charge des travaux, est épaulé dans le volet énergie par l'agence d'ingénierie Kéo. « Le point central de la conception technique d'un équipement thermal est le forage

de l'eau minérale naturelle. Elle est utilisée en priorité pour les soins donnés dans la partie thermalisme, mais pas seulement » assure Valentin Trollé et Pierre-Olivier, directeurs généraux associés de l'agence. « Pour inscrire le projet dans une démarche d'excellence énergétique, l'enjeu technique est de couvrir la quasi-totalité des consommations du

bâtiment en eau et en chaleur avec seulement 20 % du débit d'eau issue du forage. » Prouesses techniques et technologies en vue et bienvenues pour obtenir un équipement qualitatif orienté vers des énergies propres et renouvelables. Le début des travaux est prévu en septembre 2019 pour une livraison annoncée en 2022. ●



Le projet Grand Nancy Thermal utilisera l'eau thermique naturelle comme une partie de sources d'énergie du complexe.

© Anne Demians/Chabanne + Partenaires

49 | ANGERS

Un réseau de chaleur à Monplaisir

Angers Loire Métropole a entériné la création d'une société de production d'énergie renouvelable et, de ce fait, la création d'une chaufferie centrale et d'un réseau de chaleur dans le quartier angevin Monplaisir. Engie Énergies Services, Angers Loire Métropole et la Caisse des dépôts et consignations seront actionnaires de cette société de production.

OERTLI

AVEC OERTLI, SUCCÈS GARANTI!

PAC / solaire / gaz / fioul / bois www.oertli.fr

OERTLI, LA MARQUE DE CONFIANCE DES PROFESSIONNELS



44 | NANTES

Comment le digital peut booster le solaire

Atlansun, l'association représentant la filière solaire du Grand Ouest, a, pour la première fois cette année, participé à la Nantes Digital Week, le carrefour des cultures numériques. En organisant le 19 septembre une conférence sur la digitalisation de l'énergie solaire, Atlansun a souhaité exposer les leviers de développement qu'elle offre sans occulter les nombreux freins restant à lever. Aurélien Bertin, directeur des stratégies énergétiques à la société de conseil bretonne Enamo, a exposé comment le digital peut aider à la massification en étant un outil d'accompagnement des maîtres d'ouvrage publics dans leur démarche de transition énergé-

tique. Elle leur propose des cadastres solaires qui cartographient avec précision le gisement solaire d'un territoire. Cinq territoires de Bretagne et Pays de la Loire couvrant 1900 km², dont Brest Métropole, utilisent cet outil accélérateur.

« Face aux mastodontes du numérique pouvant aussi générer ces cadastres, la valeur ajoutée d'une structure telle qu'Enamo réside dans l'accompagnement », a souligné Aurélien Bertin. Le numérique peut aussi constituer un levier pour le financement des projets solaires. Aurélien Gouraud a détaillé le fonctionnement de Lumo, plateforme internet de financement participatif des énergies renouvelables. Récemment

reprise par la Société Générale, la plateforme compte 6 000 inscrits et a récolté 5 M€ d'investissements sur 50 projets. L'objectif étant, a précisé Aurélien Gouraud, « d'aller plus loin à l'avenir en rémunérant les prêteurs avec des crypto-monnaies comme le SolarCoin ». Une innovation déjà expérimentée sur un projet de serres photovoltaïques près de Perpignan.

Yvan Peneau, responsable du secteur Bretagne-Pays de la Loire chez Solisart, fabricant français de systèmes solaires thermiques, a de son côté apporté le retour d'expérience d'une société qui a misé tôt sur les potentialités du digital. Solisart a, dès son origine, décidé de connecter 100 % de son parc,



au départ pour en analyser et améliorer les performances. Le numérique est rapidement devenu un outil pour l'installateur, qui peut procéder à du dépannage à distance. « On peut faire du préventif grâce au digital, devancer la panne en observant une courbe ou un rendement qui commence à baisser. Cette hyper-réactivité n'était pas courante dans le monde du chauffage », a souligné Yvan Peneau. Autre avantage, la donnée peut devenir un vecteur de communication en mettant en lumière les gains obtenus par le

consommateur. « D'autant que les moteurs de calcul ne valorisent pas toujours bien le solaire thermique. Le digital est un outil majeur pour la performance et le développement de notre filière », a conclu Yvan Peneau.

Enfin, dernier intervenant de la matinée, Clément Brossard, fondateur gérant de la start-up vendéenne System Off Grid, a illustré, à l'aide de son outil de modélisation Gyrosun, comment le digital est devenu incontournable pour déployer le solaire à grande échelle. ●



44 | NANTES

Du "co-toituration" solaire sur le futur MIN



Le MIN (marché d'intérêt national) de Nantes va déménager sur la commune de Rezé au début 2019. Le nouveau marché accueillera 32 000 m² de panneaux photovoltaïques. 3 000 m², soit 1 666 panneaux solaires, seront financés et gérés par les citoyens dans le cadre du projet "MIN (mon investissement nantais) à Watt". Ce projet, encouragé par Nantes Métropole, sera le plus gros de ce genre en France. L'investissement se fera via la coopérative citoyenne CoWatt. L'investissement minimal a été fixé à 100 euros qui, complétés par 200 euros d'emprunt, finan-

ceront un panneau solaire et son installation. Chacun de ces panneaux produira plus de 300 kWh par an, soit un dixième des besoins électriques annuels d'un foyer (hors eau chaude et chauffage).

L'investissement citoyen sera ouvert jusqu'à fin octobre 2018, avec un objectif de 120 000 euros. D'ici là, plusieurs réunions de présentation de "MIN à Watt" sont programmées pour convaincre des citoyens de devenir acteurs de la transition énergétique. Les actionnaires décideront alors ensemble de la gestion de la centrale. ●



NOUVELLE-AQUITAINE

Un appel à projets est lancé pour l'innovation artisanale en région

La notion d'innovation « concerne tout le monde », insiste Alain Roussel, président de région, à l'origine, avec la chambre régionale de métiers, du lancement d'un appel à projets pour l'innovation artisanale en Nouvelle-Aquitaine. Les dirigeants d'entreprise porteurs d'un projet, d'un concept déjà amorcé ou en test de commercialisation en matière d'innovation de produit, de procédé, d'innovation commerciale ou d'innovation organisationnelle, sont donc invités à se faire connaître via le site artisans-innovateurs.fr avant le 14 décembre 2018.

« L'artisanat, ce sont 250 métiers et 140 000 entreprises sur le territoire. De tout temps, les artisans ont été habitués à innover. Dans le cadre de cet appel à projets, nous les aidons », complète Jean-Pierre Gros, président de la CRMA de Nouvelle-Aquitaine. Les projets retenus bénéficieront d'un accompagnement spécialisé par un des ex-

perts innovation du réseau. Le but : travailler l'idée, trouver un marché et générer du développement économique. Philippe Raynal ne ratera pas cette occasion. Lui qui dirige une entreprise de travaux en peinture à Périgueux est intéressé par cet accompagnement dans le cadre d'un nouveau projet en cours de développement. Il conçoit, aux côtés du Dr Weber,

une rampe intelligente pour les Ehpad et hôpitaux. « Deux de mes salariés, qui travaillent avec moi depuis 10 ans, reprendront des parts de la société dans laquelle je reste investi, mais l'artisanat a effectivement besoin d'innovation. Il ne faut pas que nous restions dans notre coin », explique Philippe Raynal qui a donc décidé d'y aller, mais accompagné. ●



Philippe Raynal (à gauche) et le Dr Weber participeront à l'appel à projets pour l'innovation artisanale en Nouvelle-Aquitaine lancé en septembre lors du salon de l'innovation Novaq à Bordeaux.

© HL



CHAUSSURES
LIBRA S3

CHAUSSURES
HYDRO S3

BASKETS
JOGGER S1P

VÊTEMENTS DE TRAVAIL & CHAUSSURES DE SÉCURITÉ POUR PROFESSIONNELS OU PARTICULIERS

*Validité jusqu'au 31/12/2018. Offre non cumulable avec toutes autres offres. La remise exceptionnelle en cours d'achat n'est pas applicable. Dans la limite des stocks disponibles.

OFFRE
LECTEUR

PROFITEZ DE **15% DE REMISE*** SUR TOUT LE SITE AVEC LE CODE

AP15

**CREATE YOUR
OWN MASTERPIECE**
Créons ensemble votre succès

**WÜRTH
MODYF**

COMMANDEZ SUR
MODYF.FR/OFFRES

88 GOLBEY

Délai pour Norske Skog

Un délai supplémentaire pour bien ficeler le dossier ! La papeterie Norske Skog vient de l'obtenir de l'État pour son projet de construction d'une nouvelle chaudière biomasse de 200 gigawatts d'un montant de 160 M€. L'industriel a jusqu'à la fin de l'année pour le finaliser.

88 ÉPINAL

Planète et Énergies, c'est en janvier

Les dates de la prochaine édition du salon Planète et Énergies sont connues. Le cru 2019 se déroulera au centre des congrès d'Épinal du 25 au 28 janvier. L'ensemble de la filière "énergies renouvelables" y retrouvera ses marques et proposera ses différentes offres et évolutions.



44 | NANTES

Un projet pilote en autoconsommation collective

Le promoteur nantais Galeo conduit actuellement, pour le compte du bailleur social La Nantaise d'Habitations, la réhabilitation de La Marseillaise, un bâtiment construit en 1927. Ancien siège de la société JJ Carnaud, cet immeuble va devenir une résidence pour jeunes actifs. Les 39 logements de type T1 et les espaces collectifs seront livrés début 2019. Le changement d'affectation nécessite de lourds travaux : surélévation du bâtiment, création et suppression d'escaliers, modification des ouvertures pour augmenter la lumière naturelle, renforcement de l'isolation, mise en place de systèmes énergétiques performants. Des panneaux solaires seront installés sur le toit du bâtiment. Partenaire du projet, EDF a proposé à Galeo d'y expérimenter l'autoconsommation collective. Concrètement,

la production des panneaux alimentera la résidence et deux autres bâtiments du quartier.

« Avec cette expérimentation, explique Guillaume Lelong, chef de projet innovation et transition énergétique à la direction commerce Ouest d'EDF, nous souhaitons étudier la pertinence technique et économique de l'autoconsommation collective en vue de l'étendre à d'autres projets de réhabilitation ». Les performances du bâtiment réhabilité seront ainsi attentivement suivies durant dix-huit mois. Ce bâtiment sera un des premiers en Pays de la Loire à faire appel à la réalité des smart grids. Il sera équipé de capteurs mesurant les consommations et fournissant également des indications de confort, comme la température dans les logements. Grâce à ces données, il sera possible de piloter les sys-



tèmes techniques (production d'eau chaude, chauffage), d'assurer le suivi de la performance énergétique et d'aider les habitants à maîtriser leur facture. « Cette intelligence sera aussi essentielle pour gérer l'autoconsommation collective et maxi-

miser la part de l'électricité autoconsommée par les résidents », précise Guillaume Lelong. Le soutien de la région Pays de la Loire, dans le cadre du programme Smile, a facilité la mise en œuvre de ce projet de réhabilitation innovant. ●



67 | BERNOLSHEIM

Eau & Design Alexandre, la salle de bains zen

Après quelque temps passé chez Ambiance & Bain Lozano dans la banlieue strasbourgeoise, Alexandre Manouba (27 ans) a lancé en 2016 sa propre enseigne, Eau & Design suivi de son prénom. « Les gens veulent de belles choses et je voulais prendre mon envol personnel », explique-t-il désormais. Du chantier le plus simple à 10 000 € au haut-de-gamme à 30 000 €, sa clientèle opte pour des projets qui oscillent autour de 18 000 €. « Mes clients recherchent du zen, des effets béton, du bois et des couleurs chaudes », poursuit-il, « surtout de la douche à l'italienne, des assises carrelées, des niches pour poser les savons, que tout soit encastré dans les murs et surtout pas d'accessoires à accrocher ou des trucs comme ça ! ». Il n'hésite pas à dialoguer sur Instagram ou d'autres médias sociaux avec des collègues du monde entier, de Californie notamment, pour trouver de nouvelles inspirations à proposer. « Il y a encore de la passion chez les artisans », martèle le jeune entrepreneur

qui, avec ses cinq salariés dont trois sur les chantiers, réalise un CA de 300 K€.

Alexandre conçoit et dirige ses chantiers de A à Z, à 80 % dans les salles de bains et le reste en rénovation intérieure, notamment l'aménagement de combles. Côté développement, il investit dans la communication et la publicité et surtout, il ouvrira en décembre prochain un showroom de 250 m² sur une surface totale de 500 m², à Bernolsheim. Objectif 2019 : atteindre les 500 K€ ! ●



Alexandre Manouba (à droite) sur le stand de la Foire européenne à Strasbourg.



CENTRE-VAL DE LOIRE

ENR : ça carbure chez les agriculteurs

En Indre-et-Loire, cela fait des années que plusieurs exploitations agricoles produisent de l'électricité grâce à des investissements dans des modules photovoltaïques, sur des bâtiments neufs ou intégrés à une toiture existante. La chambre d'agriculture accompagne les porteurs de projets.

Des agriculteurs se sont aussi lancés dans la méthanisation : huit méthaniseurs fonctionnent dans des fermes en Indre-et-Loire et en Loir-et-Cher. En Touraine, un nouveau projet est en cours, initié par trois exploitants agricoles de Cigogné. Ils comptent produire du biogaz à partir notamment de pieds de maïs séchés et d'épluchures collectées dans des cantines. Dans le Loir-et-Cher, à Lamotte-Beuvron, des agriculteurs envisagent de travailler avec la Fédération fran-

© MethaBraye



L'unité de méthanisation MethaBraye est en service. Elle fonctionne à partir des effluents de 17 exploitations agricoles.

çaise d'équitation : les effluents de leurs animaux, associés à du fumier de cheval, pourraient générer du biogaz à partir de 2020. En Loir-et-Cher, une démarche d'envergure vient de se concrétiser. 17 exploitations agricoles se sont associées pour créer MéthaBraye, une unité de méthanisation fonctionnant avec du fumier, du lisier, des déchets végétaux. Les agriculteurs y ont investi 6,8 M€, et ont bénéficié

d'une subvention de l'Ademe de 20 %. Le biométhane, produit à Savigny-sur-Braye, est acheminé par citerne à Naveil, à 15 km de là, pour y être injecté dans le réseau de gaz naturel GRDF. Une première nationale, selon les exploitants et GRDF. La production de cette unité de méthanisation agricole devrait représenter, à terme, l'équivalent de la consommation de gaz de 462 maisons individuelles. ●

DOMUSA

T E K N I K

Une technologie d'avance
à un prix raisonnable

Prix Public
à partir de
3480€



MINNY

Chaudière fioul condensation
Implantation cuisine ou
espace restreint, sortie des
fumées multi-directionnelle



Prix Public
à partir de
3200€



PRIMA CONDENS HFC

Chaudière fioul condensation
Installation ventouse ou cheminée
20, 30 et 40 kW



Prix Public
à partir de
5134€



BIOCLASS HM

Chaudière à biomasse de 10 à 132 kW



* Ces prix s'entendent HT, hors
installation, mise en service et
accessoires de fumisterie.



Ces chaudières
sont connectables
avec MyDomo

THERMOSTAT CONNECTÉ
AVEC APPLICATION
SMARTPHONE



BEPOSITIVE

le salon de la transition énergétique
des bâtiments et territoires

13 > 15 FÉVRIER 2019
EUREXPO LYON FRANCE

Activez toutes les opportunités
de la transition énergétique
et numérique !



550
exposants
et marques



30 000
professionnels
nationaux
et internationaux



Pour exposer, contactez-nous : tél. +33 (0)4 78 176 331 - bepositive@gl-events.com



www.bepositive-events.com



54 | LANEUVEVILLE-DEVANT-NANCY

Novacarb toujours en attente



« Nous espérons une décision de l'État dans le courant du mois d'octobre pour pouvoir débiter les travaux dès le début de 2019 », dixit Dominique Jacob, le directeur de l'usine de la Madeleine du chimiste Novacarb (groupe Novacap). Le projet de centrale biomasse (voir notre précédent numéro), indispensable pour que le groupe réussisse sa transition énergétique, est toujours dans l'attente d'une décision de l'État. Elle aurait dû intervenir à la fin de l'été. Petit problème, le temps presse ; les potentiels partenaires du projet pourraient perdre patience...

49 | ANGERS

La Métropole au DEPAR

Angers Loire Métropole a adhéré au dispositif Depar (diagnostics énergétiques pour accompagner la rénovation). 7 000 logements vont recevoir la visite d'agents de La Poste, opérateur du dispositif. Ils bénéficieront d'un diagnostic thermique et recevront un « kit énergie » présentant des conseils pour réaliser des économies.

GRAND OUEST

Un nouveau président pour Atlansun

Le cluster du Grand Ouest dédié à la filière solaire a, depuis cet été, un nouveau président. Olivier Loizeau, le directeur général de la SEM Vendée Énergie, a en effet succédé à Pascal Janot, l'un des fondateurs de la société Systovi, qui vient d'être reprise par le groupe Cetih. Atlansun, qui fédère une cinquantaine de membres, s'est par ailleurs dotée d'une chargée de communication en la personne d'Emmanuelle Helsens.

49 | CHOLET

Alterea réhabilite le quartier Villeneuve

Un chantier d'envergure a démarré au début de l'année 2017 sur le quartier Villeneuve à Cholet. Le bailleur social Sèvre Loire Habitat a confié au maître d'œuvre Alterea, ingénieur de l'énergie et du bâtiment, assisté du cabinet d'architecture Latitude, le soin de conduire une opération de requalification architecturale et urbaine sur ce quartier. Conduit en site occupé, le chantier concerne quatre îlots de trois bâ-

timents mitoyens, soit 463 logements, construits en 1976. L'objectif assigné par Sèvre Loire Habitat est triple : améliorer la performance énergétique des bâtiments, diminuer les dépenses de chauffage des locataires et améliorer leur cadre de vie. Une isolation thermique par l'extérieur des parties enterrées et des murs a été mise en place, représentant 25 000 m² d'isolants. Des installations solaires thermiques ont été posées en

toiture et vont fournir 20 % de la production d'eau chaude sanitaire. Les caissons et gaines de ventilation, bouches d'extraction et entrées d'air ont tous été remplacés. Toujours pour améliorer la performance énergétique des logements, les baies coulissantes des séjours et cuisines ont été changées.

Au final, la consommation énergétique des bâtiments passera de 137 à 56 kWhEP/m²/an, soit une baisse de 60 %. Ce qui permettra de diviser par deux la facture de chauffage des locataires. Les baignoires ont été remplacées par des douches dans les T1, T2 et T3 pour réduire les consommations d'eau. Des travaux d'embellissement extérieurs et intérieurs ont également été menés. Le montant



global des travaux s'élève à 7,25 M€ HT, soit près de 15 650 € HT par logement. La livraison est prévue pour la fin décembre 2019.

Toujours à Cholet, Alterea va conduire à partir de la rentrée un autre chantier de rénovation thermique pour Sèvre Loire Habitat, celui des 96 logements des tours Aubigné et Frairie, dans le quartier Les Câlins. ●

44 | NANTES

Coup de jeune pour la soufflerie climatique

La soufflerie climatique Jules-Verne a été construite en 1988 par les équipes de Spie Batignolles sur le site du CSTB, au nord de Nantes. Cette plateforme de recherche et développement a vocation à expérimenter une kyrielle d'équipements en les soumettant à des conditions climatiques extrêmes (froid polaire, chaleur aride, temps de neige, pluie, grand vent...). Elle constitue un équipement de premier ordre sur le plan international, intéressant l'ensemble de la communauté scientifique et industrielle mondiale. Le CSTB a entrepris une vaste opération de rénovation et d'extension du site afin de garantir la longévité de son bon fonctionnement et de proposer son activité sur de nouveaux marchés émergents. Le CSTB a

confié cette opération à un groupement de maîtres d'œuvre composé de Ceris Ingénierie, en tant que mandataire, et ARCH.IC cabinet d'architecture.

Spie Batignolles Grand Ouest s'est vu attribuer le lot génie civil de cette opération, menée alors que la soufflerie climatique continue de fonctionner. Les principaux travaux concernent la modification de la géométrie de la soufflerie climatique principale, la veine dynamique, dans le but d'optimiser le champ aérodynamique, l'extension de divers espaces, la réalisation d'aubages avec un traitement aéro-acoustique, la construction d'un nouveau poste transformateur... Lancé en avril dernier, le chantier doit prendre fin en novembre. Le montant des travaux est supérieur à 3 M€. ●



© ARCH.IC

63 | CLERMONT-FERRAND

Les réseaux sociaux expliqués aux artisans

Ancien secrétaire général de la confédération des Alpes de Haute-Provence, à l'origine de l'appli Capeb, Yves Altobelli a fait prendre conscience aux artisans des enjeux et usages des réseaux sociaux. « Les prospects, clients, partenaires et fournisseurs sont présents. S'en désintéresser, c'est disparaître », estime ce spécialiste de la communication. « Il faut faire vivre son site Facebook et ce n'est pas du chiffrage d'affaires immédiat. C'est dans un premier temps de l'image et de la notoriété, puis du développement de l'activité économique. Il faut conserver la communication physique sur les métiers de proximité (cartes de visite, flyers) et aller sur le web. » À travers des démonstrations, ce spécialiste de la communication a multiplié les conseils. « Il ne faut pas utiliser les réseaux sociaux pour échanger des devis ou transmettre des prix. On peut en profiter pour publier des photos,



Yves Altobelli a conseillé et mis en garde les artisans sur l'usage des réseaux sociaux.

donner des conseils, mettre en vigilance certains prospects en produisant du vrai contenu qui va rassurer les clients. Actuellement, les métiers de la plomberie, de l'électricité et de la peinture-décoration sont les plus représentés. » Pour améliorer ses connaissances et générer du trafic, la Capeb 63 organise des formations. ●



MODE BOULOT



Fonction **super efficacité** activée !
Concentrez-vous sur votre travail en **mode silence**
et profitez d'une **température parfaite**.

Faites une pause et
découvrez-nous sur greeproducts.fr



L'AIR SUR VOTRE LONGUEUR D'ONDE

1 Les systèmes multi-énergie et hybrides ont le vent en poupe. Ils permettent de bénéficier du meilleur des différentes énergies, tout en restant très économiques.

2 La connectivité se démocratise à vitesse grand V. Tablettes et smartphones autorisent de configurer et de commander les installations de chauffage. Bientôt, avec les assistants numériques personnels, il sera possible de commander le système simplement à la voix.

3 Les émetteurs revêtent également une grande importance pour le confort thermique des logements. Ils sont compatibles avec tous les générateurs haute et basse température. Certains radiateurs permettent même une restitution très basse température (presque au niveau des planchers chauffants), grâce à leur technologie intégrant des mini-ventilateurs.



© Daikin

FOCUS

Installations de chauffage Le boom technolog

Tous les métiers du Bâtiment vivent, depuis plus d'une décennie, une véritable révolution. Le génie climatique en fait partie et permet aujourd'hui, de proposer des solutions très performantes et économiques. De quoi séduire vos clients et prospects.

En 2017, les Français ont dépensé en moyenne 1 683 € pour chauffer leur logement, un chiffre établi à partir des données de consommation communiquées par 17 766 particuliers via le simulateur de chauffage QuelleEnergie.fr. Derrière ce chiffre global, les disparités entre les types d'énergie restent très importantes. Avec une facture en augmentation de près de 18 % par rapport à 2016, les utilisateurs de fioul ont dépensé en moyenne 2 230 € pour leur chauffage en 2017.

Les installations de chauffage au bois restent, quant à elles, les plus économiques avec une facture annuelle moyenne de 769 €, en baisse de 5 % par rapport à 2016.

Les dépenses chauffage des foyers équipés d'installation au gaz ou à l'électricité restent stables avec respectivement 1 475 € et 1 750 € en moyenne. Toutefois, il est important de relier ces chiffres aux superficies moyennes observées selon le type d'énergie. Par exemple, les logements équipés au fioul sont généralement de grosses surfaces, supérieures à 120 m², tandis que les logements chauffés à l'électricité sont plutôt inférieurs à 100 m².

Des Français prêts au changement

Nos concitoyens ont une bonne connaissance des caractéristiques fondamentales de leur chauffage. Seuls 10 % déclarent ne pas connaître l'énergie principale utilisée et, pour 63 %, l'équipement et la facture éner-

gétique ont joué un rôle important, voire décisif, dans le choix de leur logement.

D'ailleurs, au-delà du coût, lorsqu'il s'agit d'évaluer les critères qui guident leur choix d'une solution de chauffage, c'est la sécurité qui arrive en tête ; viennent ensuite la simplicité du mode de fonctionnement et d'usage et la facilité d'entretien. Près de 7 interviewés sur 10 sont également très sensibles au caractère écologique de leur chauffage.

Afin d'accéder à une énergie plus verte, le changement de type de chauffage est une solution. Si, pour près des trois quarts des interviewés, changer de moyens de chauffage n'est pas chose facile, ils sont pourtant 65 % à déclarer être prêts à le faire. Et ils plébiscitent majoritairement les modes de chauffage collectif avec une préférence qui va, pour

45 % des sondés, vers les réseaux de chaleur.

À la lueur des données mises en avant par ce sondage, et en tenant compte des contraintes liées au renchérissement des prix de l'énergie et à celles réglementaires (directive européenne ErP) qui obligent les fabricants à multiplier les innovations technologiques, le remplacement ou la modernisation des installations de chauffage se font de plus en plus prégnants. Mais comment s'y retrouver dans toutes les solutions techniques proposées par les industriels ? Et autant que faire se peut, pourquoi ne pas opter pour un système au top de la modernité afin de prévenir une obsolescence qui, dans bien d'autres domaines, n'est plus compatible avec des installations fiables et pérennes ? ●

Dossier réalisé par Marc Wast



2



3

© Finmetal

FOCUS GAZ À CONDENSATION

Les évolutions continuent

Déjà très performantes et dotées d'une technologie mature et très fiable, les chaudières à condensation continuent de faire l'objet de développements constants de la part des fabricants. Ainsi, de nouveaux systèmes de régulation de la combustion permettent au générateur de s'auto-adapter à tous les paramètres influençant la combustion (température du combustible et du comburant, encrassement du ventilateur, variation de la tension électrique...) à tout moment sans aucune action manuelle de la part d'un professionnel. La combustion est ainsi stable et permet une performance optimale quelles que



© Chaffoteaux

soient les conditions extérieures (pression, qualité du gaz, etc.). Cette fonctionnalité s'avérera précieuse avec le développement de l'injection de biométhane ou d'hydrogène dans les réseaux de gaz naturel, mais aussi en cas de changement de gaz.

Apparaissent également de nouvelles solutions gaz hybrides par couplage d'une chaudière à condensation gaz avec une pompe à chaleur (chaudière hybride) réversible ou encore le chauffe-eau thermodynamique (CET hybride) compact. ●

CHIFFRES

1 683 €

La facture énergétique annuelle moyenne en 2017 d'un ménage français pour le chauffage de son logement.

175 %

Le rendement maximal estimé d'une pile à combustible au gaz naturel... À comparer aux 109 % de rendement pour les meilleures chaudières murales à condensation.

33 dB(A)

Le niveau sonore de la nouvelle PAC split de Saunier Duval à 5 m de distance, et ce, à pleine puissance (modèle 5 kW).

3,69

C'est l'un des tout meilleurs COP sur le marché des chauffe-eau thermodynamiques que revendique Toshiba avec son ballon Estia. De quoi obtenir la classe énergétique A+.

ique

"En 2019, le secteur va être amputé de 2 milliards d'aides, dont 0,8 sur le budget écologie (CITE). Le gouvernement doit s'engager à stabiliser les règles et renforcer les aides aux particuliers sur la totalité de sa mandature afin de relever les défis de la rénovation énergétique"

Patrick Liébus,
président de la Capeb



FOCUS AÉROTHERMIE

Les PAC "nouvelle génération"

C'est un marché qui se porte vraiment très bien et ce, depuis plusieurs années. Avec plus 83 000 PAC aéro, près de 89 000 CET et quasiment 484 000 unités sur vecteur air, 2017 a battu des records et 2018 devrait être dans la même veine. Il faut dire que les planètes sont bien alignées avec une forte demande en maison neuve, une rénovation qui croît régulièrement et, surtout, une offre couvrant les différents segments de marché et qui allie performances énergétiques, économie à l'usage et fiabilité.

Il faut reconnaître que les fabricants n'ont pas économisé leurs efforts pour peaufiner leurs copies. Désormais, les pompes à chaleur air/eau savent tout bien faire : du chauffage, du rafraîchissement, de l'eau chaude sanitaire, pour un coût d'utilisation

historiquement bas grâce aux COP qui ne cessent de s'améliorer. Et contrairement aux machines installées au tout début des années 2000, la fiabilité est au rendez-vous, à laquelle s'ajoutent un design plus valorisant pour les unités extérieures et, surtout, un confort sonore totalement inédit. En effet, bon nombre de machines proposent aujourd'hui un niveau acoustique largement inférieur à 45 décibels, certaines revendiquant même un niveau en dessous des 35 dB(A), soit quasiment inaudibles dans un environnement "normal". ●



FOCUS VECTEUR AIR

Quand la ventilation s'invite dans les débats

Le vecteur air consiste en une solution centralisée de chauffage individuel par recyclage d'air intégrant un bâti-support pour les WC. L'air est prélevé, soit de manière centralisée, soit dans chacune des pièces équipées du dispositif par le plénum de soufflage/reprise. Filtré, il est ensuite réchauffé au contact de la batterie intégrée à l'unité de traitement d'air (UTA) et alimenté en eau

chaude par une chaudière à condensation ou une pompe à chaleur.

Cette UTA peut être intégrée dans un bloc technique de toilettes (système Yzentis de France Air) en solution verticale avec chaudière individuelle ou en faux plafond avec chaudière individuelle ou collective.

Au niveau de l'UTA, se trouve un piquage desservant chacune des

pièces. L'air chaud est ainsi véhiculé vers les grilles de diffusion par un réseau de gaines phoniques, isolées thermiquement dans le plénum du faux plafond. Sa partie supérieure permet de souffler l'air traité tandis que sa partie inférieure réalise la reprise d'air en vrac. L'air repris grâce à un ventilateur à moteur à courant continu et à débit variable, est recyclé et filtré grâce à un filtre de



type G4. La vitesse de l'air ne doit pas être trop importante pour éviter le dysfonctionnement de la VMC simple flux. La présence d'un thermostat dans chaque pièce permet un contrôle indépendant de la température. Le

chauffage de la salle de bains et de la cuisine doit être assuré de façon indépendante (radiateurs reliés à la chaudière gaz ou panneaux électriques rayonnants) du fait de la présence des bouches d'extraction de la VMC. ●

FOCUS POMPE À CHALEUR

Du CO₂ en mode vert

Technologie brevetée, la PAC CO₂ fusionne une chaudière à condensation et une pompe à chaleur utilisant un fluide naturel : le dioxyde de carbone. Elle divise par deux la consommation d'énergie de chauffage. Destinée à la production de chauffage et d'eau chaude sanitaire, la PAC

CO₂ conserve une haute performance en cas de températures de chauffage élevées ou pour la production d'eau chaude sanitaire. Le compresseur thermique utilise la chaleur de brûleurs gaz pour comprimer le CO₂ à haute température (de l'ordre de 700°C) via des pistons déplaceurs, sans contrainte. Le pouvoir calorifique du combustible est utilisé non pour alimenter le circuit de chauffage mais pour réaliser la compression du frigorigène utilisé dans la PAC. Cette compression se fait sans transition mécanique de puissance ce qui est très favorable pour la fiabilité et la fréquence de maintenance. ●



© BoostHeat

FOCUS BOIS ÉNERGIE

Des chaudières à condensation prometteuses



Le bénéfice de la condensation ne se limite pas aux chaudières à gaz ou au fioul. Des chaudières domestiques bois-énergie à

condensation existent désormais. En faisant condenser les produits de combustion, elles récupèrent un supplément d'énergie qui augmente leur performance. La première chaudière à condensation à granulés a été mise sur le marché par l'autrichien Ökofen : la Pellematic Plus, chaudière à modulation de puissance, existe en deux modèles (8-25 kW ou 10-32 kW). Le granulé permet de maîtriser la qualité et la quantité de combustible pour optimiser les rendements (plus de 102 %). Il faut naturellement prévoir le stockage du combustible et le système d'alimentation, automatique ou pas.

Parallèlement, SB Thermique-Herz propose une chaudière à plaquettes à condensation. Herz Firematic Condensation 20/35 kW utilise elle aussi la chaleur latente contenue dans les fumées pour augmenter son efficacité (rendement de 105 %) et réduire significativement les émissions de poussières. De plus, elle tolère un bois humide. Le surcoût dû au corps de chauffe en inox est compensé par un coût d'installation inférieur (pas de dispositif de rehausse de température, ballon tampon plus petit...). ●

FOCUS C'EST DÉJÀ DEMAIN

La pile à combustible

En apparence, elle ressemble à une chaudière au sol, de la taille d'un réfrigérateur américain, intégrant un ballon de stockage de la chaleur et d'eau chaude sanitaire, et aussi simple à installer et à raccorder qu'une chaudière au gaz naturel. La pile à combustible est un produit intégré innovant et efficace pour les maisons indivi-

duelles. Le gaz naturel, converti en hydrogène (au sein d'un réformeur), réagit avec l'oxygène de l'air au sein du cœur de pile, générant ainsi électricité et chaleur sans pièce en mouvement.

Une chaudière à condensation d'appoint est intégrée pour les besoins thermiques de pointe ; la production électrique n'étant assurée que lorsqu'il y a un besoin de chaleur, la chaudière à condensation ne fonctionne que peu de temps dans l'année, majoritairement en hiver.

Testée par GRDF en conditions réelles sur plus de 50 sites en France, avec 9 fabricants différents, la pile à combustible atteint

un haut niveau de maturité. Elle permet de couvrir l'ensemble des besoins thermiques et la majorité du besoin électrique d'un logement. À titre d'exemple, pour une maison de 150 m² consommant 15 000 kWh de gaz naturel par an, elle produit 3 500 kWh d'électricité environ.

Dès aujourd'hui disponible et compatible avec une vision d'avenir de la transition énergétique grâce notamment à sa très haute efficacité (jusqu'à 175 % de rendement sur énergie primaire), la pile à combustible pourra mettre à profit sa flexibilité pour soutenir localement le réseau électrique lorsqu'il en aura besoin. ●



© Viessmann

CONNECTIVITÉ

Pilotage et maintenance faciles

La majorité des générateurs actuels offrent aujourd'hui la possibilité de réguler la température pièce par pièce. Il existe une gamme complète de thermostats connectés et ergonomiques qui facilitent la régulation de température du logement pour son utilisateur. Les fabricants travaillent actuellement sur deux axes : la régulation multizone et la compatibilité avec les assistants vocaux personnels.

Les chaudières évoluent vers des dispositifs qui permettent à la société de maintenance de disposer d'informations à distance, de réaliser un diagnostic ou encore de faire de la maintenance prédictive grâce à l'identification de l'évolution des paramètres de fonctionnement.



© Viessmann

STIEBEL ELTRON

DU 1^{ER} OCTOBRE AU 30 NOVEMBRE 2018

PRIME DE RENTRÉE

Préparez-vous aux
bonnes notes !

A++

HPA-O
Premium



A++

HPA-O
Plus



300€ SUR LA GAMME HPA-O PLUS

500€ SUR LA GAMME HPA-O PREMIUM

OFFRE VALABLE CHEZ TOUS LES DISTRIBUTEURS PARTICIPANTS. WWW.STIEBEL-ELTRON.FR

FOCUS SOLAIRE THERMIQUE

Une longue traversée du désert

Bonne nouvelle : le solaire thermique devient économiquement attractif. Dans un contexte de hausse durable du prix de l'électricité et celle des énergies fossiles, qui va de pair avec les +5 % annuels de hausse de la Contribution Climat Énergie, la chaleur solaire peut faire valoir ses atouts.

Dans le résidentiel, la filière est mise à mal depuis des années : les ventes chutent sans discontinuer depuis 2007 pour le chauffe-eau solaire individuel (encore -26 % de ventes de CESI en 2017). Mais celles du très petit marché du "système solaire combiné" (chauffage + ECS) semble s'enrayer. Si rien ne change, seulement 60 à 90 000 m² de capteurs thermiques devraient être installés annuellement dans l'habitat.



Capteurs plans vitrés intégrés. Le panneau solaire thermique permet d'économiser jusqu'à 4 fois plus d'énergie par m² de capteur par an qu'un panneau solaire photovoltaïque.

Mais les acteurs de la filière comptent sur un plan de promotion et de formation dans chaque région de la part des pouvoirs publics pour les aider à redynamiser la chaleur solaire dans

le logement collectif. Et en premier lieu dans le logement social. Ils estiment que 50 à 60 000 logements sociaux pourraient être équipés d'ici à 2023, dans la construction neuve comme en rénovation. Deux études démontrent que le solaire thermique est une option gagnante dans le collectif, partout en France et quelle que soit la taille du projet.

Rendement énergétique imbattable dans le neuf

Une étude du Crigen datant de 2017 a comparé les performances de 10 solutions utilisant des énergies renouvelables et conventionnelles pour atteindre le niveau "RT 2012-20 %". Les calculs ont été réalisés pour deux immeubles représentatifs du marché (un R+2 de 18 loge-



Couplé à une unité hydraulique de production d'eau chaude sanitaire, le panneau solaire à tubes sous vide assure un rendement élevé, en particulier lorsque les températures extérieures sont basses.

ments et un R+4 de 34 logements), dans trois zones climatiques différentes, du Sud au Nord de la France. Résultat : le solaire thermique permet de gagner de 51 % à 68 % sur le poste eau chaude. Soit en moyenne un gain de 18 kWh de CEP (consommation en énergie primaire). C'est en outre la seule énergie renouvelable permettant d'abaisser de 20 % (ou 40 kWh/m².an) la consommation en énergie primaire sans travaux d'isolation supplémentaires. Rappelons que depuis janvier 2017, la performance énergétique de la boucle solaire a été revalorisée dans le moteur de calcul réglementaire : le gain sur le poste eau chaude sanitaire est de +17 % à +22 % selon les régions. Cette performance énergétique donne droit

à un bonus de constructibilité allant jusqu'à +30 %.

La solution la plus rentable à long terme

Plus surprenant, l'étude montre qu'en tenant compte des coûts d'investissement, d'exploitation et de maintenance sur 20 ans, la chaleur solaire revient moins cher que les solutions conventionnelles (hors réseau de chaleur) dans toutes les régions pour le bâtiment R+2 (elle est au même niveau que le gaz collectif dans toutes les régions pour un R+4). C'est aussi la moins chère des solutions d'énergie renouvelable (EnR) dans toutes les régions et tous les bâtiments, hormis en R+4 dans le Nord. Grâce aux économies réalisées, l'investissement pour le solaire est remboursé sur 20 ans. ●



Les 3 immeubles de 40 logements Bepos "Presqu'île", à Malaunay (76), ont été livrés en 2015. Ils sont fournis en ECS et chauffage par 2 x 120 m² de capteurs plans intégrés en toiture et 60 m² sur châssis, mutualisés par groupes de 8 logements (conso chauffage + ECS : 22 kWh/m².an).

PANASONIC



GAZ ET ÉLECTRICITÉ. Le nouveau système DRV hybride, qui alterne automatiquement entre la PAC moteur gaz et la PAC moteur électrique, permet de réduire les coûts. Il fournit aussi gratuitement de l'eau chaude sanitaire. Idéal dans des bâtiments à forte demande de soutirage.

ATLANTIC



MURALE CONDENSATION. La Naema 2 prend le relais de la Naema première version en améliorant l'interface de régulation et l'ergonomie pour une installation et une maintenance facilitées. Plus légère, elle est aussi dotée d'une régulation autonome sur loi d'eau sans sonde extérieure.

ALDES



3 EN 1. T.One AquaAIR est aujourd'hui la seule solution triple service qui autorise le froid réglementaire. Ce système, encore en prescription, devrait se développer car il répond à de nombreuses contraintes de confort en neuf ou en rénovation lourde.

Kinedo
FRANCE

FABRICANT
FRANÇAIS

vu à la
TV

Douche

Bain

RETROUVEZ-NOUS
SUR LE SALON



DUO

Le 2 en 1 design



CHOIX ET ÉQUIPEMENTS

disponible en version packs
ou à composer



SOLUTION AJUSTABLE

existe en dimensions
fixes ou ajustables

DUODEKINEDO.FR



Vite !

CONSUMMATION D'ÉNERGIE

Les Français ont le sens critique

Suite à un sondage de mars dernier effectué par l'institut Toluna, Amaury Journel, président de Stiebel Eltron, déclare « qu'il faudra à l'avenir intensifier la motivation des citoyens pour qu'ils apportent leur contribution personnelle à la protection du climat ». 71 % des Français sont d'avis que l'utilisation d'une technologie "propre" est essentielle pour réduire durablement les émissions de CO₂, en installant par exemple, des pompes à chaleur, et pour contribuer au succès de la transition énergétique. La technologie de ces appareils pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire offre l'avantage de pouvoir fonctionner sans énergie fossile. Autre avantage : en été, une PAC peut fonctionner en mode "rafraîchissement".



CHAUFFAGE

MESURE

Testo passe aux i-analyseurs

Avec une croissance de plus de 10 % et un chiffre d'affaires de 16,5 millions d'euros en 2017 sur le territoire français, Testo continue de se développer en France. Pour poursuivre sur cette lancée, la marque a présenté sa nouvelle gamme d'i-analyseurs : testo 300 et testo 300 LL (Long Life). Première caractéristique mise en avant : un écran tactile smart touch de grande taille (5" en HD) qui, comme pour un smartphone, permet d'accéder à des menus déjà programmés, de visualiser rapidement les paramètres de l'installation ou encore les valeurs de combustion sous forme graphique...



**Création et envoi de protocoles de mesure
par mail, mémorisation des données clients...
Des appareils pensés pour simplifier le travail**

De conception robuste, cette nouvelle gamme dispose d'un film de protection amovible pour l'écran, de 4 aimants à revêtement caoutchouc pour une fixation solide, d'un boîtier vissé et de capteurs dont la durée de vie atteint 6 ans. Ce produit, dont le lancement est « stratégique pour Testo », d'après

Christophe Heil, co-gérant de la société, est principalement destiné aux chauffagistes, aux prestataires de services, aux exploitants et aux fabricants de chaudière. De nouvelles fonctionnalités ont également été ajoutées pour faciliter le travail des professionnels : création et envoi de protocoles de mesure

par e-mail via wifi (comme l'attestation d'entretien), signature du client depuis l'écran après l'intervention, intégration et mémorisation des données clients pour qu'elles soient toujours disponibles, génération de documents... Pour encore plus de gain de temps, le mode veille permet à l'artisan de ne pas

avoir à calibrer l'appareil avant chaque utilisation.

Les i-analyseurs de combustion testo 300 et testo 300 LL peuvent être équipés de sondes polyvalentes à changement rapide. De nouvelles sondes avec raccord USB-C à détrompeur sont disponibles pour la mesure des températures des canalisations de départ et retour ainsi que du CO ambiant, par exemple. La poignée multifonction permet d'échanger rapidement différentes cannes de sonde. Tous les produits de la gamme sont proposés en packs et disposent d'une autonomie d'environ 10 heures.

L'i-analyseur est proposé à partir de 1 135 € (prix installateur)

et est disponible au sein du réseau de partenaires distributeurs de Testo. Le fabricant offre 2 ans de garantie sur le modèle 300, et 4 ans sur le 300 LL. Dans tous les cas, le professionnel peut bénéficier d'une extension de garantie d'un an en enregistrant son produit sur le site www.testo.com. ● J. Becam

ÉNERGIES DE RÉCUPÉRATION

Une chaudière numérique pour 53 logements

Carré Daumesnil, dans le 12^e arrondissement de Paris, est un projet innovant à plusieurs titres : tout d'abord, il a été co-conçu avec les riverains et la mairie de l'arrondissement. Ensuite, il marque le début d'un partenariat entre Perl et la Fondation Abbé-Pierre, en faveur de la mixité sociale. Ce programme de 53 appartements intégrera une innovation technologique à vocation environnementale : une chaudière numérique*, développée par la start-up Stimergy. Une première pour une opération en immobilier résidentiel à Paris.

Cette solution, basée sur le principe de l'économie circulaire, récupère la chaleur générée par des serveurs informatiques pour produire

l'eau chaude sanitaire des logements. Une innovation qui permettra des économies d'énergie et une diminution de moitié des charges relatives à l'eau chaude sanitaire, premier poste de dépenses énergétiques devant le chauffage dans les logements neufs.

Conjuguer innovation sociale et environnementale

« Cette opération est emblématique à plus d'un titre : elle illustre une nouvelle façon de construire la ville, plus collaborative, inclusive et bas carbone, à laquelle Perl souhaite prendre part activement. C'est également la démonstration de la souplesse de notre modèle : outre nos partenaires habituels, nous avons intégré les riverains, une as-



sociation et une start-up à la conception de cette résidence. Enfin, nous avons souhaité y conjuguer innovation sociale et innovation environnementale, avec la mise en place d'une chaudière numérique agissant positivement sur la maîtrise des

charges des futurs locataires », explique Anne Mollet, directrice générale déléguée de Perl. ● M. W.

Voir également, dans Zepros Énergie n°45, page 12, le chantier sur la chaudière numérique installée dans l'hôpital de Mercy à Metz.

IDENTITÉ

Création du groupe Elydan



En avril dernier, le groupe RYB rachetait Jano France, filiale française de Polypipe Group PLC, un des principaux fabricants européens de tubes en matière plastique et de conduits de ventilation, avec 3 usines situées à Castres (81), Seppois (68) et Aubagne (13), 200 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 67,6 millions d'euros en 2017. Le nouveau groupe ainsi constitué – Elydan – se positionne comme un des acteurs européens majeurs en solutions polyéthylène.

Afin de capitaliser sur les marques existantes sur leurs marchés, les activités du groupe sont organisées de la manière

suivante : Terrendis sera la division sanitaire-chauffage, Jano couvrira les activités électricité, tandis que Ryb gèrera les infrastructures et les réseaux.

Pour Marc-Antoine Blin, président du nouveau groupe, « sur un marché européen des Travaux publics et du Bâtiment en croissance, nous misons toujours sur trois axes stratégiques : l'innovation et les nouveaux services, le développement à l'international et l'investissement dans les moyens et outils de production. Notre objectif : apporter toujours plus de produits et services à nos clients, et poursuivre notre développement en France et à l'international ». ● M. W.

RADIATEURS SÈCHE-SERVIETTES

Campagne de rappel chez Acova-Zehnder

Dans le cadre de son contrôle qualité permanent, Zehnder Group France a identifié, sur certains radiateurs sèche-serviettes mixtes fabriqués entre le 7 janvier et le 30 juillet 2018, un défaut d'étanchéité de quelques résistances électriques pouvant, dans de rares cas et sous certaines conditions, conduire à un choc électrique.

Soucieux d'assurer le plus haut niveau de sécurité aux utilisateurs, l'entreprise met en place une « campagne de maintenance préventive » pour mettre en conformité les radiateurs sèche-serviettes mixtes concernés dont les spécifications sont les suivantes :

- **Marques commerciales :** Acova - Zehnder
- **Produits concernés :** certains radiateurs sèche-serviettes mixtes équipés d'une résistance électrique et installés sur une installation de chauffage central.
- **Gammes concernées :** pour Acova : Cala mixte, Angora mixte, Régate mixte, Altai mixte, Kadrane mixte, Kéva mixte, Karéna mixte, Clipper mixte ; pour Zehnder : Forma mixte, Metropolitan mixte, Yucca mixte, Subway mixte, Roda mixte.
- **Période de fabrication :** du 7 janvier au 30 juillet 2018 ; les appareils fabriqués avant ou après cette date n'entrent pas dans la campagne de rappel.

Pour aider les consommateurs à identifier si leur radiateur mixte est concerné, et les informer sur la procédure à suivre, Zehnder Group France a mis en place un site internet <https://maintenance-produits-zehndergroup.fr>, ainsi qu'un N° Vert (appel gratuit) ouvert de 9 h à 17 h du lundi au samedi (le 0 805 017 080). Un prestataire agréé prendra en charge gratuitement la maintenance corrective des radiateurs susceptibles d'être défectueux.

FRISQUET
TEAMAO
la pompe à chaleur à l'esprit facile

OBÉIT À DISTANCE AVEC FRISQUETCONNECT

TEAMAO gère aussi bien votre chauffage, gaz ou fuel, que votre eau chaude, se pilote d'un doigt avec ECORADIOSYSTEM Visio et se contrôle à distance avec FRISQUET Connect

Stage de formation PAC
Une approche globale pour appréhender le produit dans sa mise en œuvre et son usage, et découvrir une solution réaliste, performante et économique.
→ Pour en savoir plus, contactez votre représentant régional FRISQUET

TEAMAO pour la gestion globale de votre installation d'1 circuit unique ou de 2 circuits chauffage radiateurs ou plancher chauffant

- ballon ECS TEAM 280L
- chaudière de relève ou appoint élect. (résistance 3 kW de série)

www.frisquet.com

FILIERE BOIS-ÉNERGIE

Haro sur les émissions de particules fines

Le bois-énergie est la première source d'énergie renouvelable en France, représentant 42 % de l'EnR produite (chiffres 2016), dont 28 % issus du chauffage au bois domestique. Il s'agit d'une source qui permet de lutter contre les émissions de gaz à effet de serre en se substituant aux énergies fossiles. Cependant, sa combustion, sans précaution, émet certains polluants qui impactent la qualité de l'air (CO et particules fines). Les installations industrielles et collectives affichent aujourd'hui de très bons niveaux de performance, grâce à des procédés éprouvés et des contrôles réglementaires. Le secteur de l'habitat individuel, représentant quant à lui la majorité de la consommation, exige l'utilisation d'appareils équipés de technologies de pointe dans le domaine.

Si le chauffage au bois, utilisé dans des cheminées ouvertes ou

dans les appareils anciens, a concouru historiquement à la pollution des villes et des vallées, les progrès réalisés par les fabricants de matériels et les efforts d'accompagnement des pouvoirs publics pour le renouvellement du parc ont porté leurs fruits. Ainsi, depuis la création du label Flamme Verte, les émissions de particules les plus fines (PM2.5) du parc ont été réduites de plus de 50 %, grâce aux évolutions techniques réalisées sur les appareils et au renouvellement du parc vieillissant. Selon les chiffres du Ceric (le laboratoire référent en Europe dans le domaine de la cheminée et des énergies durables), le parc français d'appareils de chauffage domestique au bois se caractérise par encore 50 % d'équipements non performants (15 % de foyers ouverts et 36 % de foyers fermés antérieurs à 2000) qui émettent plus de 80 % des particules fines issues du chauffage au bois.

L'objectif des 72 industriels regroupés sous le label Flamme



Le soutien des pouvoirs publics accordé à la filière permettra de poursuivre le développement d'un parc de chauffage au bois domestique exemplaire qui emploie 20 000 personnes.

Verte, est de réduire toujours plus les émissions de particules. L'atteinte de cet objectif est conditionnée par l'accélération du renouvellement du parc, mais aussi par la qualité du bois de chauffage utilisé.

Appareils performants et soutien fiscal

Aujourd'hui, la majorité des équipements vendus sur le marché français affichent un rendement 7 fois supérieur à celui d'une cheminée ouverte et des émissions de particules jusqu'à 30 fois inférieures selon les conditions d'utilisation. Ces performances vont continuer à s'améliorer, soutenues par la

mise en place de la réglementation européenne sur l'écoconception des produits.

En associant qualité du combustible – taux d'humidité du bois inférieur à 23 %, bûches fendues, etc. – et évolution des performances, il est possible de diviser par 4 les émissions de particules d'ici à 2030.

Pour y parvenir, les politiques de soutien doivent être poursuivies ou amplifiées. D'abord par le renouvellement des appareils, grâce au crédit d'impôt pour la transition énergétique accordé par les pouvoirs publics. Ensuite, via le développement des Fonds Air Bois. Ces fonds visent à aider financièrement les particuliers

disposant d'un appareil non performant (foyer fermé antérieur à 2002 ou foyer ouvert) à le renouveler avec un appareil labellisé Flamme Verte ou de performance équivalente.

Enfin, en instaurant un taux de TVA réduit à 5,5 %, aujourd'hui à 10 % sur le combustible bois. Cette mesure favoriserait le bois de chauffage de qualité identifiable grâce aux certifications et marques comme NF Biocombustibles solides, DINplus, ENplus, France bois bûche et ONF Énergie Bois. Rappelons que la qualité du bois est déterminante pour le fonctionnement optimal des équipements de dernière génération. ● M. W.

Vite !

RADIATEURS

Un vertical à paroi plane



En acier de haute qualité et garanti 10 ans, le radiateur Artis plan de De Dietrich peut supporter une pression de 10 bars. Ses soudures soignées et son revêtement en laque epoxy polyester cuite au four lui permettent de résister à la corrosion. Il s'installe dans toutes les pièces, même les plus humides comme une cuisine ou une salle de bains. Par ailleurs, son fonctionnement à basse température, ses parois froides et ses finitions soignées évitent les risques de brûlures. Disponibles en plusieurs dimensions : 1 500 à 2 200 mm de hauteur et 400 à 800 mm de largeur.

RÉGLEMENTATION ERP

Les chaudières basse température font de la résistance

Avec la réglementation européenne sur l'écoconception, beaucoup prédisaient la mort des chaudières gaz basse température. Rendement annuel minimal imposé, réduction drastique des émissions d'oxyde d'azote (NOx), les contraintes se sont durcies et ont obligé les fabricants à modifier la technologie des brûleurs pour répondre à ces nouvelles normes. Et comme des millions de chaudières murales gaz restent en parc ne peuvent pas toutes être simplement remplacées par des modèles à condensation, certains fabricants continuent d'investir sur ce segment.

Concrètement, depuis le 26 septembre 2018, sont exclus du marché tous les appareils de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, dont les émis-

sions de NOx dépassent les 56 mg/kWh. En effet, ce composé chimique est produit par la chaudière lors de la combustion du gaz. Rejeté dans l'atmosphère, il participe au réchauffement climatique.

Pour être en conformité avec cette nouvelle réglementation, Chaffoteaux fait évoluer ses gammes de chaudières basse température (Mira C, Urbia, Serelia et Niagara C) et de chauffe-bains gaz (Avenir Plus et Fluendo Plus).



Avec un tableau de commande plus intuitif et la compatibilité Chaffolink, l'utilisateur gagne en souplesse pour le pilotage de sa chaudière, en plus de réduire ses émissions polluantes.

Pour atteindre moins de 56 mg/kWh PCS de NOx, le fabricant a entièrement repensé la chambre de combustion de ses générateurs. Ceux-ci sont désormais équipés de nouvelles technologies telles que le brûleur à flamme refroidie, qui permet d'abaisser les émissions de NOx jusqu'à 31 mg/kWh PCS. Cette technologie retarde le mélange entre l'air et le gaz, réduisant la température de combustion et limitant ainsi les émissions polluantes.

Chaffoteaux a profité de cette évolution majeure pour revoir et ajouter quelques fonctionnalités comme un nouveau tableau de bord plus intuitif ou la possibilité de piloter la chaudière via le système Chaffolink. ● M. W.

ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

Muller connecte les radiateurs entre eux

Développée dans les laboratoires du groupe Muller, la technologie Muller Intuitiv permet aux radiateurs électriques "d'apprendre", au fur et à mesure, les habitudes de fréquentation de chaque pièce tout en tenant compte des caractéristiques du logement, pour proposer des plannings de chauffe personnalisés, en améliorant le confort sans jamais perdre l'occasion de réaliser des économies. Les radiateurs électriques équipés de cette technologie offrent désormais une température

optimale tout en traquant la moindre source de gaspillage. Ils vont ainsi générer automatiquement des économies qui peuvent être conséquentes. Fini de chauffer des pièces lorsqu'elles sont inoccupées, fini de chauffer une pièce dont la fenêtre est ouverte, fini les écarts inconfortables de température au sein d'un même lieu de vie. Muller Intuitiv synchronise les émetteurs pour optimiser le confort et la consommation, si la météo change ou si tout autre

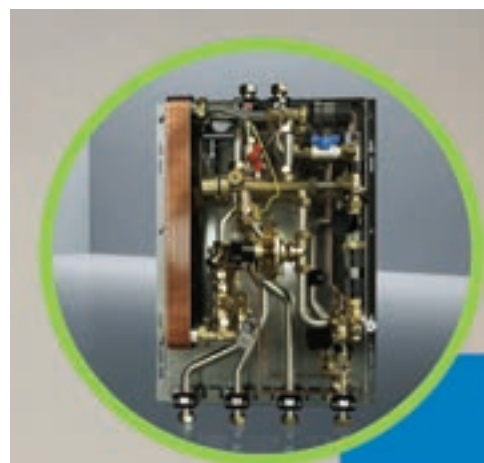
événement modifie l'écosystème du lieu où ils se trouvent. Ces fonctions connectées permettent également le suivi ultra-détaillé des dépenses directement sur smartphone. Fonctionnant dès le lancement avec Apple homekit, elles permettent le pilotage par la voix grâce à Siri ainsi que la gestion, avec une seule application, de tous les équipements compatibles de la maison. La mise à jour vers les autres assistants vocaux est prévue pour début 2019. Cette innovation, fruit de la col-

laboration entre le groupe Muller et Netatmo, a été distinguée lors du CES (Consumer Electronics Show) de Las Vegas pour sa performance technologique et durable.

En combinant l'amélioration du bâti, le développement du smartgrid (les réseaux intelligents, la production d'électricité EnR locale et bas carbone), Muller Intuitiv est une réponse pertinente aux enjeux de la transition énergétique.

Autre avantage, c'est une solution très facile à adopter. Il suffit d'opter pour des radiateurs électriques dotés de l'intelligence Muller Intuitiv, disponibles parmi les marques Applimo, Airelec, Campa et Noiro, puis de les

connecter et de les synchroniser avec le nouveau module Muller Intuitiv with Netatmo. Enfin, il est possible de vérifier si des radiateurs déjà installés sont compatibles sur le site dédié muller-intuitiv.com. ● M. W.



COMBI PORT UPONOR, MODULE THERMIQUE D'APPARTEMENT POUR TOUS LES LOGEMENTS COLLECTIFS

MODULE DISPONIBLE
EN HAUTE ET BASSE TEMPÉRATURE



FACILE À INSTALLER

ADAPTABLE À TOUS LES PROJETS

ÉCONOMIQUE EN ÉNERGIE

+ KIT DE VANNES

+ COFFRET
ENCASTRABLE



BÂTIR AVEC
UPONOR 100
YEARS

POMPE À CHALEUR

Saunier Duval passe la vitesse supérieure

Branle-bas de combat dans l'usine nantaise du groupe Vaillant où une toute nouvelle génération de pompes à chaleur split commence à sortir de la ligne d'assemblage : la GeniaSet Split. Le fabricant, qui vient d'investir plus de 50 M€ dans un centre de R&D basé en Allemagne, fonde de très grands espoirs de ce générateur qui a été 100 % conçu en France en termes frigorifique et électronique. D'emblée, cette PAC séduit par la qualité de son design et surtout son silence en fonctionnement (33 dB(A) à 5 m à pleine puissance). Bien sûr, les performances sont excellentes avec un COP de 5 (selon les modèles) qui permet un classement ERP A++ en mode chauffage, mais surtout l'industriel insiste sur la rigueur de fabrication qui atteint des références inédites, par exemple, pour le niveau de fuite sur l'ensemble du circuit frigorifique, qui reste inférieur à 2 grammes par an.

Une réponse au boom du marché français

Autant de caractéristiques techniques qui ouvrent de nouveaux horizons commerciaux à Saunier Duval qui souhaite continuer à surfer sur le succès de sa gamme monobloc. Avec cette ligne de production additionnelle et l'in-



Esthétique, performante et très silencieuse, cette nouvelle gamme GeniaSet Split devrait booster les ventes du fabricant.

vestissement industriel qui en découle, la capacité est augmentée de 80 % pour atteindre les 20 000 PAC par an.

De quoi fournir un marché français en grande forme ces dernières années (surtout sur le neuf), répondre à une demande croissante du secteur de la rénovation, et commencer à remplacer les anciennes PAC mises en service au début des années 2000. Pour Pierre-Henri Audier, directeur Saunier Duval, « cette période où le crédit d'impôt était de 50 % a incité à des pratiques commerciales douteuses et à l'installation de ma-

chines souvent approximative. Résultat, les clients, parfois insatisfaits, peinent à faire entretenir régulièrement leurs pompes à chaleur, soit parce que les installateurs d'origine ont disparu, soit par manque de pièces détachées. Cette nouvelle génération de PAC de grande qualité que nous commercialisons devrait séduire ces utilisateurs déçus ».

Une gamme parfaitement calibrée

Le succès devrait indéniablement être au rendez-vous malgré une offre aujourd'hui pléthorique sur le marché. La gamme a été bien



Cette toute nouvelle ligne de production sur le site de Nantes a fait l'objet de toutes les attentions pour proposer un assemblage d'une exigence extrême en termes de qualité. Trois heures s'écoulent entre l'arrivée des premières pièces et l'emballage de la PAC en fin de ligne.

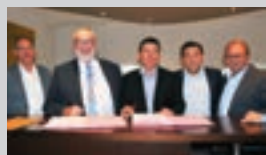
pensée avec des modèles proposant des puissances allant de 3,6 à 12,8 kW. L'unité intérieure est constituée d'une colonne hydraulique double service avec ballon ECS de 190 litres. Et bien sûr, la connectivité est disponible en option. Pour l'installateur, tout a été étudié pour simplifier le travail : unité pré-remplie en R410A autorisant une distance de 15 m, colonne démontable en 2 parties

fournie avec des sangles, raccords hydrauliques et frigorifiques accessibles depuis l'avant, mise en service depuis l'intérieur du logement. Autant d'aspects pratiques qui permettent d'optimiser le planning de l'installateur. Les tarifs, eux, sont en rapport avec la haute qualité de conception et de réalisation : démarrage à un peu plus de 8 000 € HT pour l'ensemble en puissance 5 kW. ● M. W.

Vite !

PARTENARIAT

Accompagnement des TPE



La Capeb et Viessmann viennent de renouveler leur partenariat initié en 2012. Il sera axé sur l'efficacité énergétique et le développement de solutions innovantes et adaptées aux besoins des entreprises du Bâtiment. La promotion et le développement des qualifications Éco-Artisan et Éco-Rénovation est également au cœur du partenariat, témoignant de la volonté commune d'aider les artisans à relever les défis de la transition énergétique.

CONDUIT DE FUMÉES

Un système polyvalent signé Isotip-Joncoux

Innovant, le système Octans d'Isotip-Joncoux est un conduit triple paroi isolé avec évacuation des fumées et amenée d'air comburant pour les appareils étanches à bois et granulés de bois. Il apporte une vraie réponse aux problématiques de refroidissement des fumées et de rendement de l'appareil de dernière génération. Ceux qui ont été conçus pour un fonctionnement en mode étanche, c'est-à-dire avec prise d'air à l'extérieur de la pièce pour en conserver l'isolation, nécessitent un conduit dit "concentrique" doté d'un espace annulaire qui apporte l'air nécessaire à la combustion.

De plus, pour ces poêles produisant des fumées à la température de plus en plus basse, le conduit doit limiter leur refroidissement pour que le tirage naturel s'effectue correctement et que l'appareil délivre son meilleur rendement.



Le conduit intérieur est en inox 316 L. L'isolant, de 30 mm d'épaisseur permet d'utiliser le système comme un double-paroi, dans le cas d'un poêle à bois non étanche par exemple, sans obligation d'utiliser la lame d'air. L'emboîtement du conduit intermédiaire assure une parfaite protection de l'isolant contre l'humidité, et les joints sur la paroi extérieure offrent une excellente étanchéité. Octans peut être installé aussi bien à l'extérieur qu'à l'intérieur, en maison neuve et dans l'existant. La gamme est disponible en deux finitions (inox et noir) et dans 5 diamètres : 80/200, 100/220, 130/250, 150/270 et 180/300. ● M. W.



depuis 1932



LA RÉFÉRENCE FRANÇAISE TERTIAIRE - COLLECTIF - INDUSTRIEL

- ▶ Aide à la détermination des produits
- ▶ Assistance technique permanente
- ▶ Stock important de produits finis et de pièces détachées
- ▶ Livraison directe chez vos clients ou dans vos agences



Nus et équipés
jusqu'à 2 500 kW



Gammes standard et sur-mesure
toutes énergies



Gaz de 23 à 300 kW
cheminée ou ventouse



18 gammes inox 316 L
standard et sur-mesure



Tampon froid acier noir ou inox
isolation anti-condensation



Filtre anti-boue
automatique breveté

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

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

OBJET CONNECTÉ

Walter, le détecteur qui vous veut du bien

Souvenez-vous, il y a 3 ans, Aldes présentait sa signature #Healthyliving qui amorçait un virage stratégique en misant à fond sur la qualité de l'air intérieur (QAI), sans occulter l'innovation tech-

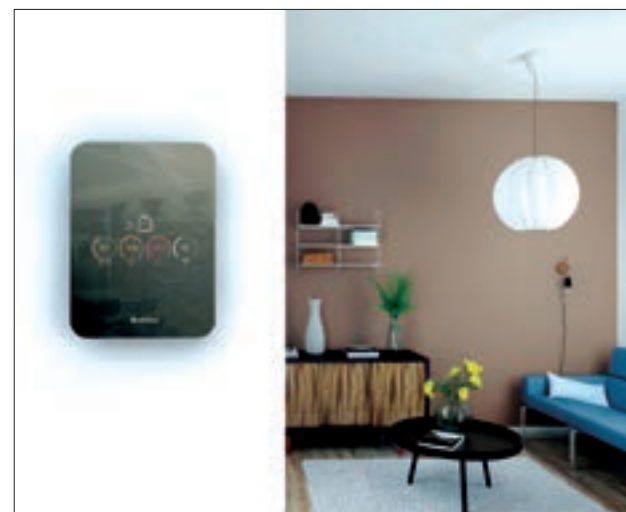
nologique. Résultat, pour Marc Brevière, directeur marketing et communication d'Aldes, « depuis 2015, nous avons lancé 23 nouvelles solutions techniques, soit plus que pendant les 10 années précédentes. Avec 280 M€, notre chiffre d'affaires 2017 est en augmentation de 14 %, tandis que 60 % de notre croissance sont dus aux produits qui n'existaient pas dans nos gammes il y a 3 ans ». Il faut dire que la directive ErP et la digitalisation galopante ont singulièrement bousculé les habitudes des acteurs du Bâtiment, sans parler de la QAI qui devient une préoccupation majeure au sein des logements, des écoles...

Intelligence embarquée

Après la récente commercialisation du système double flux InspirAir Home intégrant la filtration des pollens, particules fines et bactéries, et de l'application AldesConnect, le fabricant va plus loin en présentant un objet

connecté qui mesure et pilote la qualité de l'air intérieur : Walter. Ce nouveau compagnon a nécessité deux ans de R&D et bénéficie des dernières avancées technologiques d'analyse de la qualité de l'air intérieur et extérieur. Pour l'analyse à l'intérieur, il est équipé de 4 capteurs, chacun dédié à un polluant spécifique (voir encadré). Il donne aussi des informations sur le niveau de pollution extérieure grâce à un algorithme qui indique, en temps réel et à la rue près, les mesures de dioxyde de carbone, de dioxyde d'azote, d'ozone, de particules fines et de dioxyde de soufre. Enfin, Walter communique sur la température de la pièce dans laquelle il est installé.

L'interface regroupe quatre écrans consultables par simple pression courte de l'unique bouton ou par défilement automatique. L'accueil indique l'indice global de qualité de l'air intérieur via des icônes en couleur. Informer sur les niveaux



Walter mériterait d'être remboursé par la sécurité sociale ! Intelligent, cet objet connecté alerte en cas de détérioration de la qualité de l'air et pilote la ventilation double flux à laquelle il est relié.

EN DÉTAIL

4 capteurs pour Walter

- Le capteur CO2 analyse la concentration de carbone dans l'air et alerte lorsque son seuil est trop élevé.
- Le capteur COV détecte la présence de composés organiques volatils (COV), substances gazeuses d'origine naturelle ou humaine telles que le benzène et le formaldéhyde.
- Le capteur H2O évalue l'hygrométrie du logement.
- Le capteur PM 2.5 est dédié aux particules fines en suspension.

de pollution intérieure et extérieure est une chose, mais en cas d'alerte, que faire ? En cas de pic de CO₂, par exemple, il faudrait ouvrir les fenêtres ou demander aux invités présents de quitter les lieux. Pas très poli ni convivial. C'est là que le "major-

dome digital" entre en action : compatible et automatiquement connecté aux solutions de purification d'air Aldes (comme InspirAir Home ou DeeFly Cube), il gère en toute autonomie les "situations de crise" en passant en mode surventilation le temps de retrouver une ambiance intérieure saine. Et ce, sans aucune intervention des occupants. Immédiatement disponible, Walter est annoncé au prix de 300 € HT environ. ● M. Wast

Vite !

PAC AIR/AIR

Gree passe au R32

La nouvelle gamme Free Match R32 4&4+ R32 de Gree est parfaitement adaptée aux bâtiments résidentiels, aux hôtels et aux bureaux. Classés A++ pour l'impact énergétique, ces nouveaux multisplits garantissent une haute efficacité, quel que soit le modèle grâce aux 7 unités proposées, de 4,1 kW à 12,1 kW. Il est ainsi possible de connecter jusqu'à 5 unités intérieures à un seul groupe extérieur, que ce soit des cassettes, des gainables, des allèges/plafonniers, des consoles ou splits muraux, soit jusqu'à 155 combinaisons.



Compatible et automatiquement connecté aux solutions de purification d'air Aldes, Walter gère les situations de "crise"

FLUIDES NOUVELLE GÉNÉRATION

Climalife fait le tour de la question au salon Chillventa

Préférer les systèmes en minimisant l'empreinte carbone et en optimisant l'efficacité énergétique des installations thermodynamiques, tel est l'enjeu du secteur de la thermodynamique. En effet, à partir du 1^{er} janvier 2020, celui-ci devra notamment adapter ses installations aux nouvelles réglementations F-Gas sur les gaz à effet de serre.

À l'occasion du salon Chillventa qui se tiendra à Nuremberg du 16 au 18 octobre, Climalife dressera un état des lieux des solutions actuelles et

à venir en matière de fluides frigorigènes, de lubrifiants et de fluides caloporteurs. Parallèlement, le spécialiste des fluides invite les visiteurs à découvrir ses dernières nouveautés. D'abord, le Solstice N40 (R-448A), approuvé pour le remplacement du R-404A dans les installations existantes. Ensuite, le Solstice L40X (R-455A), nouveau mélange HFC/HFO développé par Honeywell avec un GWP inférieur à 150, destiné notamment aux groupes de condensation, aux groupes logés à régime négatif et

aux systèmes hermétiquement scellés à basse température. Enfin, DNI de Matelex, une solution pour la détection de fuites de frigorigène par mesures indirectes. Associé à une interface web de télésurveillance (Sentinelle), ce système permet de surveiller de manière constante les installations (évolution de la charge de fluide frigorigène, fuites) grâce à des mesures toutes les 2 à 3 secondes. ● M. W.





CERTIFIE SANS RISQUE.

CHOISISSEZ LES POMPES A CHALEUR CERTIFIEES NF ET OFFREZ A VOS CLIENTS LA GARANTIE D'UNE INSTALLATION DE QUALITE.

Parce que le bon dimensionnement d'une pompe à chaleur est un élément fondamental à la qualité de votre installation et à son bon fonctionnement, il est important que vous soyez sûr de votre choix. Grâce à la **certification tierce-partie** délivrée par Eurovent Certita Certification vous pouvez vous fier aux performances annoncées par le fabricant et vous engager sans risque sur le niveau d'efficacité énergétique de la pompe à chaleur que vous recommanderez à votre client.

La certification NF vous permet de vraiment comparer. Les performances des produits sont évaluées selon un même protocole. Les essais sont réalisés dans des conditions strictement identiques, et les audits en usine répondent aux mêmes exigences de compétence, d'impartialité et d'indépendance. Avec plus de 2000 modèles de pompes à chaleur certifiées en France, la marque 'NF Pompes à chaleur' vous offre le plus grand choix.

Visitez notre site accessible 24h/24, 7j/7 et trouvez parmi **plus de 70 marques présentes sur le marché français** la pompe à chaleur qui donnera satisfaction à votre client.



www.certita.fr

FLUIDES FRIGORIGÈNES

Danfoss fait le point à la Refrigerant Week

La Refrigerant Week est un événement annuel où Danfoss se concentre sur l'application des nouveaux fluides frigorigènes et l'efficacité énergétique. Elle a pour ambition d'échanger à propos de l'impact global et local des réglementations et accords sur les fluides, à l'aide de séminaires en ligne, d'événements co-organisés avec les distributeurs, et autres outils d'information. Cette année, elle se tenait du 24 au 28 septembre. Neuf séminaires en ligne ont été organisés. Ils ont abordé des su-

jets tels que l'avenir du refroidissement durable ; les tendances mondiales en termes de fluides frigorigènes et de réglementations ; les fluides frigorigènes inflammables ; les moyens de réduire la charge en fluide ; le CO₂ dans les systèmes industriels et ceux des petits magasins ; et la sélection du fluide en réfrigération commerciale. Ces événements ont été complétés par une variété de vidéos en ligne, d'infographies, d'articles et d'outils, qui sont tous disponibles sur le site internet dédié aux fluides du fabricant.

« Bien que les échéances diffèrent d'un pays à un autre, la transition vers des fluides plus respectueux de l'environnement est une préoccupation mondiale, explique Jürgen Fischer, président de Danfoss Cooling. Le secteur HVAC-R peut largement y contribuer par des équipements moins énergivores et qualifiés pour les fluides à plus faible PRG, et c'est là que Danfoss peut avoir un impact significatif. Nous croyons qu'en offrant une expertise sectorielle, des qualifications produits, des formations et des infrastructures de

test à nos clients et partenaires commerciaux, nous pouvons tous avancer dans la même di-

rection. La Refrigerant Week est l'occasion de le démontrer ». ● M. Wast



ENVIRONNEMENT DE L'AÉRAULIQUE

Un nouveau marché pour Plombélec



De g. à dr. : Laurent Guillard (chef de produits Plombélec) et Thibault Foucault (responsable marketing pour Ram et Plombélec) lors du 5^e "Salon Algorel" mi-septembre, près de Paris.

En avant-première ! Marque sœur de Ram (spécialiste des fixations Bâtiment), le fournisseur Plombélec – référencé chez les grossistes – a présenté, dès la mi-septembre, aux acheteurs du groupement d'indépendants Algorel sur le salon éponyme, sa nouvelle gamme d'accessoires pour les équipements de climatisation. « Il s'agit d'un pack complet dédié à l'environnement d'une installation aérodynamique : du supportage, aux éléments de liaison et de gestion des condensats en milieu gravitaire », détaille Laurent Guillard.

Diversification stratégique

Chef de produits chez Plombélec depuis mars, il collaborait auparavant chez Sauermann,

fabricant de solutions de gestion des condensats. Est-ce à dire que le groupe Ram planche sur une offre dédiée pour les pompes de relevage ? « La filière ne nous attendait sans doute pas avec cette nouvelle offre. Ram est avant tout connu pour ses colliers et fixations sanitaire entre autres, objecte Thibault Foucault, chargé du marketing pour les deux marques. Notre service R&D a développé cette gamme Climatisation au cours des 14 derniers mois. Il s'agit clairement d'une diversification stratégique sur un marché de la climatisation qui se porte plutôt bien depuis fin 2016 ». Actuellement, la collection recense 66 références. ● S. V.

Vite !

R32

Panasonic dans ses objectifs

Alors que 2018 marque l'entrée en "phase down" (du fait de la réglementation F-Gaz) avec une réduction de 37 % des quotas de HFC mis sur le marché, Panasonic Chauffage, Climatisation & Réfrigération annonce avoir dépassé ses prévisions en matière de ventes de PAC air/air au R32. À mi-parcours, 60 % des climatiseurs vendus sont des produits fonctionnant avec ce fluide. En 2019, tous ses produits disponibles au catalogue le seront au R32.

FILTRES

Nouvelles appellations

La norme ISO 16890 relative à l'évaluation et la classification des filtres vient compléter l'ancien standard EN 779 depuis janvier 2017. Elle est entièrement entrée en application depuis le 1^{er} juillet 2018. La norme ISO 16890 répartit les filtres en quatre classes, filtrant certaines particules hors de l'air. Pour être rattaché à une catégorie, le filtre doit filtrer au moins 50 % des particules de la taille indiquée. Voici en quoi consistent les nouvelles désignations : M5 = ISO ePM10 > 50 % ; F7 = ISO ePM1 > 50 % ; F9 = ISO ePM1 > 80 % ; G3 = ISO Grossier 50 % ; G4 = ISO Grossier 65 %.

Source Zehnder

RECORD

Estia au sommet du COP

Toshiba présente la dernière évolution de son chauffe-eau thermodynamique Estia monobloc conçu pour fournir de l'eau chaude sanitaire jusqu'à 60°C sans appoint électrique. Il offre aux utilisateurs un haut niveau de performances, synonyme d'économies d'énergie puisque son COP à +7°C atteint les 3,69 pour une classe énergétique A+. La gamme offre 2 capacités, 190 et 260 litres, idéales pour tous types d'installation en neuf comme en rénovation.

preinte au sol réduite de 0,3 m² (similaire à de l'électroménager), le CET Estia s'intègre facilement dans la maison. Le transport et la manutention sont facilités grâce à la possibilité d'acheminer l'unité dans son emballage à l'horizontal, sur une distance limitée. ● M. W.



Discrète et peu encombrante

Doté de 5 modes de programmation différents, il permet de couvrir les besoins en eau chaude sanitaire d'une famille de 5 personnes avec un volume d'eau disponible à 40°C de 347 l pour le modèle de 260 l. Dans une configuration gainée, le CET affiche un faible niveau de pression sonore de 32 dB(A) à 2 mètres de distance. Il peut ainsi être installé à l'intérieur de la maison sans perturber la tranquillité des habitants. À noter : trois systèmes de raccordement sont possibles pour répondre à presque toutes les configurations d'installation. Avec son faible encombrement (Ø 620 mm) et une em-

CONCEPT

Louée soit la climatisation !

A lors que l'été 2018 s'inscrit déjà comme l'un des plus chauds depuis que les relevés météorologiques existent, les spécialistes du climat prévoient une année 2019 qui devrait suivre cette tendance, surtout dans le Sud de la France où les températures sont généralement plus élevées. Pour supporter ces chaleurs, l'installation d'un climatiseur s'avère une solution très efficace. Malheureusement, ce qui bloque parfois, c'est le prix fournie qui peut très vite devenir élevé.

Conscient de cette réalité économique, Clim-Leasing souhaite démocratiser l'achat de climatiseurs sous forme de leasing. L'offre proposée permet d'acquérir un climatiseur pour le domicile ou pour l'entreprise tout en gardant la maîtrise des coûts. En contrepartie du versement d'un loyer mensuel, Clim-Leasing assure l'installa-

tion, la mise en service et la maintenance du système de climatisation.

Nombreux avantages financiers

Trois offres, s'adressant aux particuliers, aux professionnels et au domaine médical sont d'ores et déjà proposées. L'achat en leasing peut se faire dès 300 € et s'étaler jusqu'à 60 mois, une offre adaptée aux budgets plus modestes.



Cette formule permet d'acquérir une climatisation en payant de façon différée. Le montant des mensualités varie en fonction du prix du matériel choisi et de la durée de paiement, fixée à 2, 3 ou 5 ans (dès 50 €/mois pour une période de 5 ans). À la fin de la durée souscrite, le client devient pleinement propriétaire du matériel. En plus d'avantages évidents en termes de facilité de paiement, la solution du leasing est facile à mettre en œuvre, elle ne demande aucune démarche auprès des établissements bancaires et s'accompagne de formalités administratives allégées. Il n'y a pas non plus de TVA à avancer puisque le règlement est réparti sur les différentes mensualités du contrat.

Pour les professionnels, cela représente un avantage indéniable dans la mesure où leur trésorerie est préservée sans pour autant alourdir leur bilan. ● M. W.

RÉUNIONS RÉGIONALES

Daikin change de formule

Cette année, pour son traditionnel tour de France destiné à partir à la rencontre des professionnels de son univers de référence, Daikin a souhaité changer de format. En lieu et place de conférences organisées en auditorium, le fabricant a opté pour un concept original et plus chaleureux : le dîner interactif. Ce sont ainsi 13 invitations qui sont lancées dans toute la France, jusqu'au 13 novembre prochain, afin de réunir installateurs et prescripteurs. Chaque orateur sera muni d'une tablette, laquelle projettera directement sur écran géant des présentations travaillées en amont et des éléments d'information recueillis in situ. Chaque participant sera invité à utiliser une tablette prêtée pour l'occasion pour agrémenter les propos, poser ses questions à tout moment via l'outil "Speaker".



L'organisation de jeux sous forme de quiz engagera un travail à la fois collaboratif et ludique, avec un lot à gagner à l'issue du dîner.

À cette occasion, Daikin partagera avec ses invités sa vision, son décryptage des réglementations qui impactent l'activité CVC, notamment au sujet des réfrigérants.

L'industriel s'attachera également à présenter, en particulier pour les domaines d'applications tertiaires, commerciales et industrielles, les solutions proposées par la marque pour accompagner les professionnels dans les mutations imposées par ces réglementations. ● M. W.

Cache climatiseur & pompe à chaleur

ET VOUS que proposez-vous ?

Recevez gratuitement
votre **PACK « Présentation* »**

Contactez-nous !

contact@decoclim.fr Tél : 0972609563

* offre réservée aux professionnels - Guille d'aide à la vente

Vite !

ÉTUDE

L'autoconsommation au top en 10 ans ?

Si aujourd'hui en France, 28 000 foyers sont concernés par l'autoconsommation, pour moins de 1 % de la part de la consommation d'énergie, d'ici à 2030, ce sont près de 4 millions de foyers qui devraient y avoir recours. Selon une étude menée par le CNRS, les personnes qui ont la possibilité de suivre leur consommation d'électricité arrivent à faire baisser d'environ 23 % leur facture d'électricité. Source Planète Oui

COMPARATEUR

LeLynx.fr bondit sur l'énergie

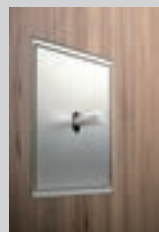


Après l'assurance et les services financiers, LeLynx.fr accompagne désormais les Français dans le choix de leurs fournisseurs de gaz et d'électricité. LeLynx.fr permet actuellement de comparer les offres de 5 fournisseurs d'énergie : Butagaz, Direct Énergie, ekWateur, Happee et Total Spring. Dans cette optique, le comparateur met à disposition des consommateurs un formulaire, qui leur donne accès à une estimation des économies réalisables en changeant de fournisseur. Le tout gratuitement et sans engagement.

LUMIÈRE

Jung revisite l'interrupteur

Pour rendre hommage à l'année de création de l'entreprise, Jung a dévoilé l'interrupteur à bascule LS 1912. Le couvercle et le mécanisme de commutation ont fait l'objet d'un développement modulaire : les vis sont invisibles, le mécanisme de commutation affleure le cadre, seul le levier basculant sous forme de cylindre,



de cône ou de cube se présente comme un élément décoratif. Différentes versions sont disponibles.

AUTOCONSUMMATION

La France est en retard, selon Enerplan

« **L**essor attendu de l'autoconsommation n'est pas encore là ». C'est par ces mots que Daniel Bour a commencé son discours d'introduction lors de la première université d'été de l'autoconsommation photovoltaïque organisée par Enerplan les 5 et 6 septembre dernier. Devant les professionnels du secteur réunis au Conseil économique,

social et environnemental, au palais d'Iéna à Paris, le président du syndicat professionnel a pointé le retard de la France dans l'autoconsommation photovoltaïque. « Un an après le colloque de la CRE, force est de constater que l'essor attendu de l'autoconsommation n'est pas encore là : nous sommes aujourd'hui à 28 000 installations en France, contre 20 000 l'an dernier. Notre retard par rapport à nos voisins s'accroît : nous autoconsommons 100 fois moins que les Italiens et 33 fois moins que les Allemands. 1,5 % de l'électricité italienne est autoconsommée : c'est l'équivalent de la part de la totalité de la production solaire dans le mix français », détaille Daniel Bour.



« Nous autoconsommons 100 fois moins que les Italiens et 33 fois moins que les Allemands »

Comment expliquer un tel retard ? Si le président du syndicat note un prix de l'électricité sensiblement plus bas que dans les autres pays européens, cela n'explique pas, selon lui, le faible essor de l'autoconsommation dans l'Hexagone. Trois « causes profondes » sont mises en avant par le responsable : les syndicats n'auraient pas encore réussi à faire évoluer les pouvoirs publics sur la levée d'un certain nombre d'obstacles ; la présence de contrôle et de freins avant même que le marché n'ait réellement démarré ; et plusieurs pas en arrière ces dernières années. Le président d'Enerplan cite notam-

ment la publication d'un Turpe (tarif d'utilisation des réseaux publics d'électricité) autoconsommation très dissuasif, et l'épisode du dernier appel d'offres autoconsommation sur lequel la CRE a décidé de n'allouer que 2 MW de projets sur les 50 prévus initialement.

Charte de bonnes pratiques

Comment inverser la tendance ? Si Daniel Bour estime qu'il faut « clarifier le cadre fiscal et réglementaire, notamment en ce qui concerne la CSPE », l'Ademe veut également protéger les particuliers contre les arnaques aux panneaux solaires.

Présent lors de cette université d'été, Arnaud Leroy, le président de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie, a annoncé la mise en place, d'ici à 2018, d'une charte des bonnes pratiques de financement avec les organismes de crédit à la consommation. « Je vais prendre langue avec l'ensemble des [établissements] de crédit à la consommation dans les prochaines semaines pour essayer d'éviter les mauvais exemples.

Nous voulons lutter contre l'écodélinquance et contre les financements qui peuvent apparaître parfois comme fantaisistes », explique Arnaud Leroy. En effet, la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) a enregistré 214 plaintes au sujet de l'installation et de l'entretien de panneaux solaires en 2016. L'année précédente, ce chiffre atteignait à peine 28 plaintes. Pour freiner ce phénomène, l'Ademe réfléchit à rendre l'agrément national RGE (reconnu garant de l'environnement) obligatoire pour l'octroi d'un crédit. ● J. Becam

ROADSHOW

Un tour de France réussi pour Yokis

De janvier 2017 jusqu'à l'été, l'équipe Yokis est allée à la rencontre des professionnels aux quatre coins de la France (Ivry-sur-Seine, Beauvais, Lille, Antibes, Montpellier, Rennes, Brest, Nantes, Lyon, Metz, Pau, Bastia, Ajaccio...) Son ambition : leur faire découvrir et manipuler gratuitement son application Yokis Pro. Cette appli permet de visualiser les connexions radio. En connectant une clé USB qui dialogue avec l'application, elle détecte les micromodules installés et affiche l'ensemble du réseau. Pour faire connaître cette solution aux artisans, l'entreprise a imaginé des ateliers courts (1 h 30) et flexibles



dans les plages horaires (de 7 h 00 à 22 h 00). Au total, le Yokis Tour a permis de former près de 2 000 artisans sur 30 semaines. À l'issue de ces sessions, environ 1 500 installateurs ont fait l'acquisition d'un kit Yokis Pro. Il comprenait le logiciel Yokis Pro, une tablette, une clé de



configuration et un lot de modules pour réaliser leur premier chantier ou tester dans leur propre logement. Dès janvier 2019, la marque, rachetée par le groupe Urmet en 2014, organisera des formations pour les artisans directement chez les négoce implantés dans

les petites villes. Elles seront animées par les équipes Yokis et le kit sera commercialisé dans les points de vente. « Nous sommes une petite structure et il est souvent difficile de nous dégager du temps pour se rendre à une formation, pas toujours à proximité de notre entreprise, et parfois longue ou trop théorique, témoigne Charles-Antoine Ganry, gérant de Filum Nantes. Le format de l'atelier est une première pour nous. Nous avons été totalement convaincus par Yokis Pro. Plus besoin de manipuler les micromodules ; en quelques clics, l'installation domotique de la maison est prête ». ● J. B.



UN MAUVAIS
ÉCLAIRAGE
PEUT MARQUER
VOTRE VIE
À JAMAIS.

OPTEZ
POUR LES
LUMINAIRES
LEDVANCE.

LUMINAIRES LED MODERNES ET PERFORMANTS.

LEDVANCE étend continuellement son portfolio avec de nouvelles gammes de luminaires LED pour couvrir de nombreuses applications ou avec de nouvelles références dans les familles existantes pour répondre à toutes vos exigences et celles de vos clients. LEDVANCE, votre partenaire pour assurer votre succès au quotidien.



Salon Artibat
Hall 7 - Stand B32

LEDVANCE.FR



LEDVANCE

Vite !

AWARD

Le Technopole de Schneider distingué



La vitrine de Schneider Electric a été sélectionnée pour le concours "Bâtiments" des Green Solutions Awards dans la catégorie "Smart Building", dont le prix est décerné par le réseau Construction21. Le site du Technopole, situé à Grenoble, sera donc l'une des 5 réalisations qui représenteront la France lors de la compétition internationale dont les résultats seront dévoilés à la COP24 de Katowice (Pologne) en décembre.

RÉSULTAT

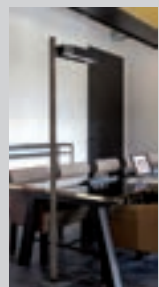
Le groupe REC dans le vert

Dans son rapport sur le marché du solaire au 1^{er} semestre 2018, le groupe REC affiche une progression de 39 % de sa production de modules solaires par rapport au 1^{er} semestre 2017. Au niveau des livraisons, en France, la croissance a été particulièrement forte au premier semestre avec une hausse de 183 % par rapport à l'année précédente, due en grande partie au certificat Certisolis pour les panneaux TwinPeak du fabricant.

LANCEMENT

Lucibel dévoile ses luminaires sur pied

En partenariat avec Mangane, Lucibel a dévoilé la gamme Rivoli, un luminaire sur pied offrant les fonctionnalités circadiennes (permettant d'imiter la lumière naturelle pour un plus grand bien-être et confort des utilisateurs) ou LiFi (permettant d'accéder à internet par la lumière). La gamme intègre plusieurs technologies, une gamme d'accessoires personnalisables en options et se décline en différentes finitions (rhodium, blanc, anthracite et bois).

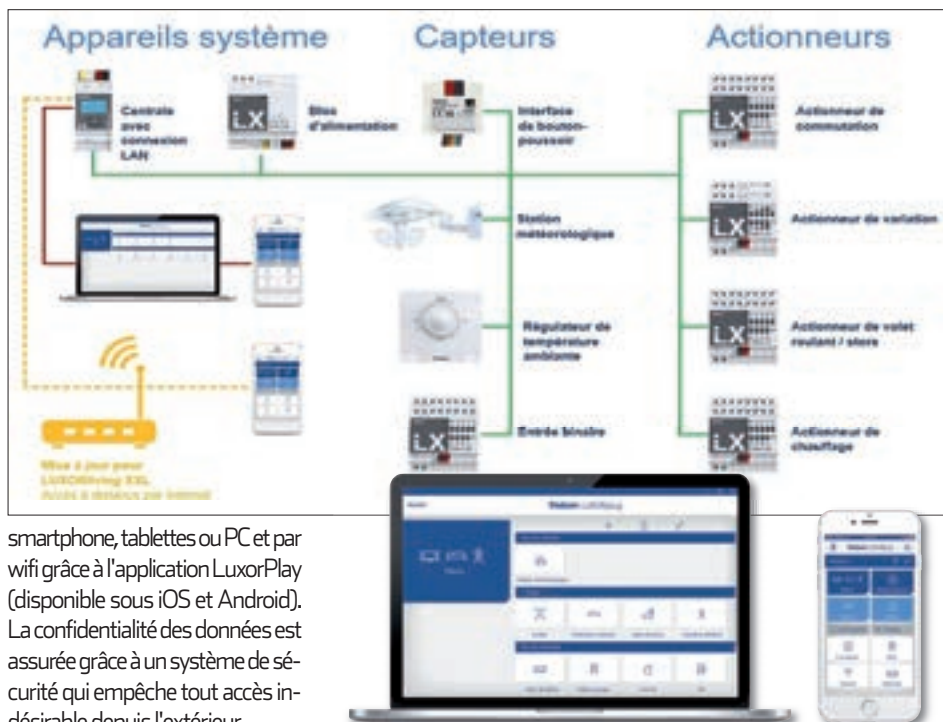


MAISON INTELLIGENTE

Le protocole KNX en toute simplicité

C'est ce que propose Theben avec sa nouvelle solution LuxorLiving. Pour Thierry Leroy, directeur marketing de la marque, « nous voulions proposer aux installateurs – non férus de programmation du protocole KNX – une solution simple, évolutive et fiable pour commander de nombreuses fonctionnalités dans un logement. Pour cela, nous avons développé un système présentant l'efficacité reconnue de ce protocole et la simplicité d'utilisation des interfaces style smartphone ».

Avec LuxorLiving, pas de licence à acheter, pas d'environnement informatique compliqué, tout s'effectue via une unité de programmation (LuxorPlug) et une application (LuxorPlay), toutes les deux gratuites. La mise en marche se fait en seulement 6 étapes : démarrer le projet, créer un aperçu, intégrer les appareils, définir les fonctions, programmer les fonctions, préparer la visualisation. L'ajout de nouveaux modules sur le câblage (lampes, volets roulants...) s'effectue librement, sur n'importe quels boutons poussoirs. Côté utilisateur, LuxorLiving pilote l'ensemble des fonctions via un



smartphone, tablettes ou PC et par wifi grâce à l'application LuxorPlay (disponible sous iOS et Android). La confidentialité des données est assurée grâce à un système de sécurité qui empêche tout accès indésirable depuis l'extérieur.

Un système évolutif

« Nous avons développé ce concept pour répondre aux demandes des professionnels correspondant aux fameux 20/80, explique encore Thierry Leroy. Si les fonctionnalités sont déjà suffisamment nombreuses pour répondre aux attentes

des utilisateurs, des évolutions sont en cours de mise au point et devraient être disponibles l'année prochaine ». En effet, aujourd'hui, le système n'est compatible qu'avec des appareils câblés et leur commande, qui s'effectue via le wifi, n'est opérationnelle qu'entre les murs de l'habitation. Ces "la-

cunes" ne seront plus d'actualité dans quelques mois quand arrivera la compatibilité avec les appareils sans fil et la possibilité de commander les différentes fonctions à distance. Si vous faites un petit tour sur le salon Artibat à Rennes, c'est à découvrir sur le stand 7A25. ● M.W.

PHOTOVOLTAÏQUE

De Dietrich veut faciliter l'autoconsommation domestique

Si le marché de l'autoconsommation peine à décoller en France, de plus en plus d'industriels mettent au point des solutions photovoltaïques simples d'utilisation et d'installation à destination des particuliers pour les maisons individuelles. C'est le cas pour De Dietrich qui a mis au point une solution leur permettant de produire leur propre énergie, de l'autoconsommer, de la stocker et/ou de la revendre. Composé de capteurs solaires photovoltaïques, selon son dimensionnement et l'orientation de l'installation, le système De Dietrich peut couvrir tout ou partie des besoins en électricité. Le principe est d'assurer le socle de consommation constitué des

appareils branchés continuellement en veille (audiovisuel, réfrigérateur, congélateur, ventilation...) et, selon les besoins, les appareils programmables pour une utilisation en période de production (lave-vaisselle, lave-linge, fer à repasser, chauffe-eau électrique...).

Le chauffe-eau électrique sert à stocker l'énergie comme une véritable batterie. De Dietrich propose des solutions avec des capteurs performants de 300 Wc en montage sur toit ou au sol et des micro-onduleurs. Ce qui permet d'installer jusqu'à 10 capteurs en série sans risque d'erreur de raccordement. L'application Smart PV rend possible le pilotage à distance et le suivi en temps réel de l'instal-



lation photovoltaïque depuis un smartphone, une tablette ou un PC.

Analyse et pilotage à distance

L'outil statistique permet à l'utilisateur d'analyser la production, l'autoconsommation et la revente de l'énergie produite. Le module de gestion Smart PV renvoie l'énergie produite là où cela est souhaité ou demandé dans la quantité définie, par exemple, vers un chauffe-eau électrique ou

thermodynamique, des radiateurs électriques, la ventilation, le chauffage... La solution doit être dimensionnée selon la consommation de l'habitation et/ou le souhait de revente de surplus. Elle doit être mise en œuvre par un professionnel qualifié RGE/QualiPV et conformément aux règles d'installation avec ou sans revente de courant. À ce titre, le fabricant propose aux professionnels un accompagnement sur mesure ainsi que des formations certifiantes. ● J.B.

CERTIFICATION

Un dispositif pour les "Intégrateurs smart home de confiance"

Le marché de l'habitat connecté, évalué à 1,6 milliard € en 2017 (chiffres BSRIA/Coda Stratégies / GfK d'avril 2018), est bien la locomotive du marché des objets dits intelligents. Une autre étude GfK estime que chaque foyer français pourrait être équipé d'une cinquantaine d'objets connectés en 2020. Plusieurs craintes ralentissent pourtant l'expansion de ce type de matériel : la sécurité des données personnelles et la perte de contrôle de ces appareils. En outre, plus d'un millier de professionnels

déjà présents sur ce marché sont aujourd'hui concurrencés sur leur cœur de métier par des entreprises non qualifiées. Pour structurer le marché, rassurer le consommateur et lui garantir un niveau de satisfaction optimal sur le long terme, Afnor Certification et la Fédération française de domotique (FFD) ont lancé un dispositif à destination des intégrateurs, des domoticiens et des installateurs smart home : une évaluation indépendante de leurs méthodes de travail. En substance, un prestataire évalué par Afnor Certification est expérimenté, suit

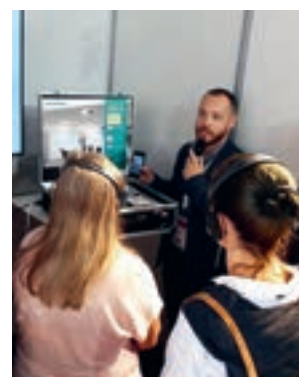
régulièrement des formations métier, est sensibilisé à la récolte des données personnelles, n'est pas lié à une seule marque d'objets connectés et sait prescrire le produit adapté au besoin de l'utilisateur. Il le conseille, puis installe, paramètre et sécurise le matériel à domicile, forme à son utilisation, gère les mises à jour et assure le suivi en informant l'utilisateur des failles de sécurité, si celles-ci venaient à être connues. « Le dispositif imaginé avec Afnor Certification est le fruit d'un travail collaboratif de 2 ans avec pour obsession de rassurer et de garantir la satisfaction des utilisateurs d'une maison connectée en mettant en valeur la montée en compétence et le professionnalisme des intégrateurs smart home », explique François-Xavier Jeuland, président de la FFD. ● J. B



EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Sylvania : la GTB en ligne de mire

D'entrée de jeu, Hervé Le Gué dard répond par un franc « Non, mais... ! ». Selon le Dg pour l'Europe du Sud, la cellule R&D de ce fabricant spécialisé dans l'éclairage en milieu tertiaire et industriel se positionne désormais « dans une logique de "beyond lighting" ». En clair et mot à mot : « au-delà de l'éclairage ». Avec ses nouvelles solutions autonomes SylSmart, « l'éclairage devient une source de données utilisateurs que l'on peut exploiter pour optimiser l'occupation des espaces et, par ricochet, l'efficacité énergétique dans les immeubles de bureaux, les commerces, les sites industriels, par exemple », détaille le manager. Autrement dit, Sylvania en serait « aux prémices » pour pouvoir « intégrer ses solutions dans le cadre plus global de la GTB » (gestion technique des bâtiments). En attendant, à la rentrée, sur le stand



Chef produits de Sylvania, Benjamin Chapuis (au micro) a animé une douzaine de formations durant le 5^e "Salon Algorel".

de la marque lors du 5^e "Salon Algorel", Benjamin Chapuis aura animé pas moins d'« une douzaine de sessions de formation auprès d'environ 110 collaborateurs d'adhérents Algorel », un groupe de grossistes. Parmi les thèmes passés en revue : l'offre dédiée à la prescription. ● S. V.



Nouvel analyseur KANE458

(à partir de 600€ HT)

Tarif net installateur HT



KANE458

Analyseur de combustion avec mesure directe du CO₂ et protection de la cellule CO

20%

de remise supplémentaire pour la reprise d'un ancien analyseur quelque soit sa marque

5 ANS CELLULES DURÉE DE VIE ET GARANTIE



Venez nous rencontrer sur

ARTIBAT
SALON DE LA CONSTRUCTION DE L'OUEST

Stand C01
24-26 octobre 2018

Kane International Limited

Service commercial

03 27 80 88 54

www.kane.fr

Suivez-nous sur ...



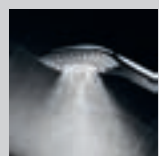
Fabrication au Royaume-Uni • SAV en France

KANE et le logo KANE (enregistré au Royaume-Uni et partout dans le monde) sont des marques commerciales de Kane Group Limited, utilisées sous licence. Toutes les autres marques sont des marques commerciales détenues par leurs propriétaires respectifs. © 2018 Kane International Limited.

Vite !

RÉCOMPENSE

Ideal Standard primé



Ideal Standard a présenté en avril 2018 sa douche Ideal-rain Evo Jet, à la forme « diamant ». Cette innovation a remporté le Red Dot Design Award 2018 dans la catégorie « Design Produit ». Depuis 1955, cette catégorie récompense les meilleurs produits du monde entier. Les 40 membres du jury ont été séduits par le design de la douche, mais aussi par son caractère innovant, ses fonctionnalités, son ergonomie et sa durabilité.

ENVIRONNEMENT

Nicoll : focus sur le plastique

« Le plastique est un matériau à durée de vie longue, léger à transporter et donc à faible empreinte carbone ! Si l'on veut atteindre l'objectif de 100 % de recyclage en 2025, à nous de mettre en place les conditions de collecte, de recyclage et d'intégration », a déclaré Benoit Hennaut, directeur général de Nicoll. Une cinquantaine d'entreprises et des fédérations professionnelles issues de trois secteurs grands consommateurs de plastique se sont engagées en faveur de l'intégration de plastique recyclé dans le cadre de la feuille de route pour l'économie circulaire (Frec).

PACK WC

Porcher élargit sa gamme

La marque du groupe Ideal Standard International a lancé deux nouveautés pour enrichir son offre de packs WC : la gamme Ulysse sans bride et le pack sur pied Noebis. La première est fournie avec son kit de fixation pour faciliter la pose par les professionnels et dispose d'une alimentation latérale à droite ou à gauche pour une pose dans toutes les configurations. Même procédé pour le pack Noebis, avec ses fixations en plastique et son abattant facile à clipser, qui s'installe sans outil.



ROADSHOW

À peine rentré, BWT repart déjà en tournée

Le roadshow BWT 2018 a achevé, en juillet dernier, son tour de France (30 villes étapes du 15 mai au 5 juillet) avec plus de 1 500 installateurs mobilisés. Durant trois mois, le bus BWT, entièrement aménagé en maison témoin, a proposé aux professionnels du sanitaire de se projeter dans le réel. « Nous voulions mettre en situation nos produits et sensibiliser les installateurs aux bénéfices consommateurs du traitement de l'eau résidentielle. L'objectif était de permettre aux professionnels d'essayer ces produits et de voir comment ils s'installaient », commente Nicolas Marion, directeur commercial marché Bâtiment chez BWT France. Suite à cette première phase « réussie », la marque a décidé de reprendre la route le 11 septembre dernier. Cette fois-ci, pas de bus, mais une camionnette aménagée et un total de 55 dates. Ce showroom itinérant BWT sera allégé et concentré sur les usages des solutions BWT pour le traitement des circuits de chauffage (SoluTech) et l'adoucissement/filtration de l'eau. Le véhicule, de format plus petit, re-



« Cette tournée est très utile pour recruter de nouveaux artisans au sein de notre réseau Aqa Pro »

constituera une buanderie/chaufferie et une salle de bains entièrement équipées pour accueillir les visiteurs pour des démonstrations, des conseils sur les produits et sur leur installation.

Le réseau Aqa Pro s'élargit

Avec en moyenne une cinquantaine de professionnels rencontrés à chaque date, BWT poursuit sa campagne de recrutement pour son réseau d'installateurs Aqa Pro. Alors que la marque visait les 800 membres à fin 2018, elle en compte actuellement plus de 600. « Cette deuxième phase de notre roadshow va nous permettre de nous concentrer sur des

plus petites structures. Je pense que nous atteindrons notre objectif de 800 membres à la fin de l'année. Cette tournée est très utile pour recruter de nouveaux artisans au sein de notre réseau », ajoute Nicolas Marion.

BWT a d'ailleurs lancé, il y a quelques mois, son application mobile à destination des membres du réseau Aqa Pro. Cette dernière permet notamment de bénéficier de promotions, d'arguments commerciaux pour la vente d'adoucisseurs, et de réaliser et envoyer des devis personnalisés. Dans leur espace personnel, les installateurs ont accès à l'historique des devis envoyés, aux documentations du fabricant



(fiches produits, catalogues, notices...). L'année 2019 s'annonce également chargée pour l'entreprise avec des innovations « dans la connectivité pour les adoucisseurs et un design revu pour certains produits », annonce Nicolas Marion.

BWT relance ses « infos matinales »

Enfin, afin de sensibiliser les bureaux d'études, les exploitants et les maîtres d'ouvrage, le fabricant organise des matinées techniques et d'échanges sur la thématique « La qualité de l'eau des réseaux de chauffage et eau glacée, clé de la performance énergétique des bâtiments ». Au programme : le contexte réglementaire et normatif en France, des points techniques sur les différents types de corrosion, leurs causes et conséquences, et enfin, la prise en charge des réseaux climatiques et enjeu du suivi des sites. La première date était fixée au 27 septembre à Lille et sera suivie par Nantes (9 octobre), Chambéry (11 octobre), Montpellier (8 novembre), Saint-Denis (15 novembre) et Toulouse (fin novembre). ● J. Becam

PROMOTION

Watts organise une chasse au trésor

Depuis le 1^{er} octobre, Watts lance une opération promotionnelle pour mettre sur le devant de la scène sa marque Sirius. À l'occasion de ce jeu concours avec obligation d'achat, 4 000 boîtes de joints seront ainsi mises en vente dans les négoce. Chacune comportera un faux louis d'or numéroté, et 5 de ces pièces seront gagnantes. En achetant ce produit durant la période de l'opération, les installateurs pourront alors tenter d'acquiescer un vrai louis d'or d'une valeur approximative de 200 euros (selon le

cours du métal précieux). Les 4 000 boîtes concernent les joints fibre pour raccords d'une épaisseur de 2 mm et d'un diamètre de 3/4 pouces. Afin de connaître les résultats, il suffit aux professionnels de se connecter sur wattswater.fr, rubrique Actualités, lien direct vers « Grand jeu Louis d'or » (wattslouisdor.fr), de remplir le formulaire et d'indiquer le numéro inscrit au dos du faux louis d'or. Les gagnants de cette chasse au trésor recevront alors un mail de confirmation avec la procédure à suivre. Une condition : il leur faut

conservé précieusement la pièce justificative d'achat de la boîte et le faux louis d'or.

En parallèle, Watts organise sa traditionnelle opération de fidélité d'automne sur ses marques Desbordes, Robifix, Sirius et Gripp.

Jusqu'au 31 décembre 2018, en commandant des réducteurs de pression Desbordes, ou pour la première fois des colis panachés de produits Watts, les professionnels pourront accéder à de nombreux cadeaux. ● J. B.



CÉRAMIQUE

Grohe joue ses gammes



En juin dernier, à l'occasion de la présentation de son showroom parisien, Grohe avait affiché ses ambitions pour les prochains mois à venir en mettant en avant la technologie mais aussi le design de ses produits. « *Grohe est en phase d'évolution de son image. Même si nous avons une image de solidité et de durabilité, pour les architectes et les installateurs, nous n'étions pas assez originaux. Aujourd'hui, nous souhaitons mettre l'accent sur le design en l'alliant avec des innovations majeures. Grohe est passé dans une ère digitale avec des produits simples et performants* », avait expliqué Jean-Marie Bouthelier, directeur général de Grohe France.

Quelques mois plus tard, cette tendance semble se confirmer avec la création de trois collections de céramiques pour salles

de bains : Bau, Euro et Cube. Si ces trois nouvelles gammes intègrent les dernières technologies de la marque, un accent particulier a été mis sur le design de cette dernière pour permettre aux installateurs de composer des salles de bains coordonnées. Afin de conserver le blanc de la céramique, Euro et Cube bénéficient de la technologie PureGuard pour réduire à la fois la saleté et les bactéries. Les WC de ces deux lignes, équipés de la fonction Triple Vortex, garantissent une propreté impeccable dans un cadre silencieux. Chacune des gammes Ceramics propose un design sans bride (technologie Rimless) afin de permettre un nettoyage complet et facile au quotidien. L'abat-tant est, lui, équipé d'un frein de chute tout en étant déclinable pour un entretien facilité. ● J. B.

EAUX USÉES

Wilo élargit son offre avec le rachat de GVA

Le fabricant de pompes et de systèmes de pompage a annoncé le rachat de GVA (Gesellschaft für Verfahren der Abwassertechnik mbH & Co. KG), société allemande spécialisée dans les technologies des procédés, les composants et les systèmes de traitement biologique des eaux chargées. Avec cette acquisition, Wilo souhaite fournir des systèmes complets à destination du traitement des eaux usées. Et parce que l'efficacité et la rentabilité d'une station de pompage dépendent aussi d'une mainte-

nance rigoureuse, le groupe propose un ensemble de services ad hoc. Dans un premier temps, ces services, dans le secteur des eaux usées, seront disponibles pour les marchés germaniques, au Benelux, en France et au Japon. Puis les activités seront étendues à l'Europe de l'Est faisant partie de l'UE. L'actuel directeur général, René Brunssen, continuera à diriger la société GVA au sein du groupe Wilo. La structure commerciale de GVA restera pleinement disponible en tant que point de contact de ses clients. ● J. B.

DELABIE

ARTIBAT
SAISON DE LA CONSTRUCTION DE L'ÉQUIPE
Stand H14 - Hall 2

DESIGN
ÉCONOMIE D'EAU
INSTALLATION AISÉE

TEMPOMATIC 4 URINOIR
DELABIE lance sa nouvelle gamme de robinetteries encastrées d'urinoirs.

- **Design épuré et intemporel**
- **Installation aisée** sur tout type de murs, jusque 120 mm d'épaisseur
- **Maintenance accessible** par l'avant
- **Économie d'eau** : mode affluence (exclusivité DELABIE)
- **Hygiène** : déclenchement sans contact, rinçage périodique

Verre vitrocéramique

Inox epoxy blanc

Inox poli brillant

Inox satiné

Plus d'informations sur delabie.fr

Vite !

POMPES

KSB optimise l'aspiration



KSB a développé une roue spéciale pour ses pompes multicellulaires haute pression Movitec. Cette nouvelle roue doit améliorer sensiblement la capacité d'aspiration des pompes du groupe. Lors de sa conception, le fabricant a veillé à ce qu'elle puisse être intégrée dans diverses versions Movitec sans exiger de modifications du corps de pompe extérieur.

INSTALLATIONS

Partenariat entre l'Unicef et Lixil



L'organisation et Lixil ont décidé de s'associer pour permettre aux enfants vulnérables d'accéder à des toilettes propres et sûres. Intitulé "Make a Splash! Toilets for All", le partenariat mettra à profit les expertises complémentaires des deux entités pour améliorer l'accès à l'hygiène et à des installations sanitaires adéquates et équitables pour tous, et mettre fin à la défécation en plein air d'ici à 2030.

AMÉNAGEMENT

Burgbad mise sur le modulaire



Burgbad a lancé Free, une gamme de meubles de salle de bains modulaires pour s'adapter aux espaces avec un rapport qualité/prix attractif et des délais de livraison courts. Trois différentes hauteurs de meubles sous vasques sont notamment possibles ainsi qu'un large choix de finitions, de façades et de poignées décoratives.

LIBRE-SERVICE

Valentin revisite sa gamme hydrothérapie

Après la refonte de son linéaire libre-service vidage il y a un an, Valentin poursuit cette dynamique de modernisation et dévoile celui dédié à l'hydrothérapie. Cette nouvelle implantation met en lumière une gamme de six ensembles. Ils se composent d'une barre de douche, d'une douchette et d'un flexible, chacun disponible en kit ou séparément. L'ensemble a été repensé pour optimiser la mise en œuvre des poseurs et l'usage quotidien des utilisateurs. Alors que Valentin définit cette gamme comme « d'un bon rapport qualité/prix », elle est dédiée aux projets d'envergure comme aux plus petits loge-

ments neufs ou rénovés. Pour faciliter le confort de pose et d'utilisation, le fabricant a pourvu ses barres d'un entraxe variable : il suffit de faire coulisser le pied supérieur pour utiliser les trous déjà existants dans le mur.

Un nouveau linéaire dédié

Autre nouveauté, les deux nouvelles douchettes Inouïe et Inouïe+, et l'actuelle GoStop sont étudiées pour limiter la consommation d'eau, entre 8 et 8,5 litres d'eau en jet pluie. Avec cette nouvelle offre, Valentin souhaite ainsi proposer des douchettes économes pour réduire les consommations d'eau quotidiennes.

Pour accompagner cette gamme, l'industriel a créé un nouveau linéaire libre-service. « Le nouveau linéaire hydrothérapie facilite le repérage des plombiers, entreprises de pose et bricoleurs avertis. Ceux-ci gagnent un temps précieux en point de vente et peuvent ainsi se concentrer davantage sur leurs chantiers », explique la marque. Ce linéaire LS est mis à disposition, depuis cet été, chez les négoce professionnels. ● J. B.



DILATATION

Girpi lance sa E-Réglette

Phénomène naturel, la dilatation des canalisations intervient dans les réseaux lorsque les matériaux, quels qu'ils soient, sont soumis à des changements de température. Cela se traduit par une augmentation ou une diminution de la longueur des tubes. Pour éviter tout risque de déformation sur les installations et permettre aux professionnels de bien dimensionner les réseaux de leurs chantiers, Girpi a lancé la E-Réglette, une application mobile pour la gestion de la dilatation.

et PVC-U K62). Disponible gratuitement sur Google Play, cette application permet aux bureaux d'études comme aux installateurs de vérifier le bon positionnement des colliers après un changement de direction ou un piquage et calculer la bonne distance pour réaliser une lyre ou un bras de lyre. Tout cela afin d'effectuer correctement des zones de compensation et de limiter ainsi les contraintes de dilatation exercées sur le réseau. ● J. B.

Limiter les contraintes sur les installations

Cette dernière aide les entreprises de plomberie à calculer les dispositifs de compensation de la dilatation sur ses systèmes pression en matériaux de synthèse (System'O, Kryoclim, Girair



MODÉLISATION

Franke : le BIM service compris



Franke révolutionne le monde du Bâtiment ! : c'est avec cette accroche que le fabricant a lancé sa campagne, juste avant l'été, dans un premier temps uniquement sur le marché français. L'industriel suisse propose une solution clés en main à l'ensemble des acteurs d'un projet de construction ou de rénovation. Baptisée "BIM Services by Franke", ce programme accompagne les acteurs du Bâtiment aussi bien dans le diagnostic et le conseil, la modélisation BIM en 3D, l'assistance à maîtrise d'ouvrage ou maîtrise d'œuvre BIM que la formation au BIM. Si cette solution est principalement destinée aux bureaux d'études, elle s'adresse aussi aux architectes, contractants, entreprises générales et aux installa-

teurs. En partenariat avec Bimsky, start-up lyonnaise, Franke veut réduire le taux d'erreur lors des différents projets.

Intégrer la marque à la démarche BIM

« Aujourd'hui, le taux moyen d'erreur est de 40 %. Avec notre service BIM, le taux est de 0 %. Nous voulons faciliter la vie des différents acteurs du secteur en leur faisant gagner du temps », commente Sébastien Lepicard, directeur général. "BIM Services by Franke" permet aux différents acteurs d'obtenir des conseils sur les équipements de la marque qui seront ensuite intégrés dans les maquettes BIM.

Franke a fait le choix de Revit (aux formats RVT et RFA) et IFC géré également par Revit. ● J. B.

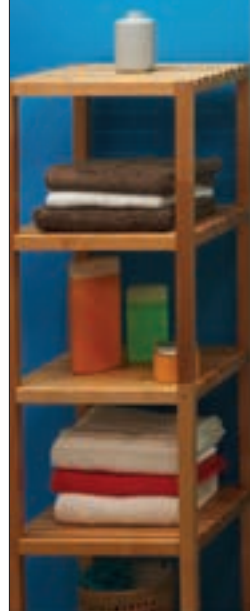
Vinata®

Roth

www.vinata.fr

Vu à la
TÉLÉ

SALON ARTIBAT
STAND ROTH - G09
HALL 2



- > Installation rapide
- > Matériaux de qualité
- > Design élégant
- > Receveur antidérapant extraplat
- > Traitement anticalcaire Rothaclean
- > Plusieurs versions et dimensions
- > Garantie 2 ans



NOUVEAUTÉ 2018

Remplacement de baignoire par une douche



**Installation
en une journée**



Sécurité et confort
Des solutions pour tous
vos besoins



**Flexibilité
de montage**
Adaptation aux différentes
configurations
de salle de bains



Design
Matériaux de haute
qualité et élégants

Vite !

VASQUE

Victoria + Albert version grand format



L'entreprise britannique spécialisée dans la fabrication de baignoires et de vasques haut de gamme a lancé cette année Rossendale 107 : une vasque grand format qui peut être installée de deux façons différentes. Elle dispose d'un trop-plein intégré qui empêche les débordements. Son rebord lui permet une installation en encastré ou semi-encastré, au choix. Comme toutes les vasques Victoria + Albert, ce modèle est fabriqué à 100 % à partir de Quarcrycast. Ce matériau, exclusivité de la marque, est constitué de Volcanic Limestone et de résine possédant de nombreuses qualités : solidité, stabilité et facilité d'entretien.

MITIGEURS

Watts lance Minimixing

Pour aider les gestionnaires des établissements recevant du public à respecter les exigences réglementaires sur la prévention des risques sanitaires, Watts propose Minimixing, une gamme de mitigeurs thermostatiques. Conçus pour alimenter les éviers, lavabos ou robinets électroniques, ces mitigeurs fournissent immédiatement une eau tiède, à la température de 38 °C pré réglée en usine. Ils affichent également un débit minimum de 5 litres/minute.



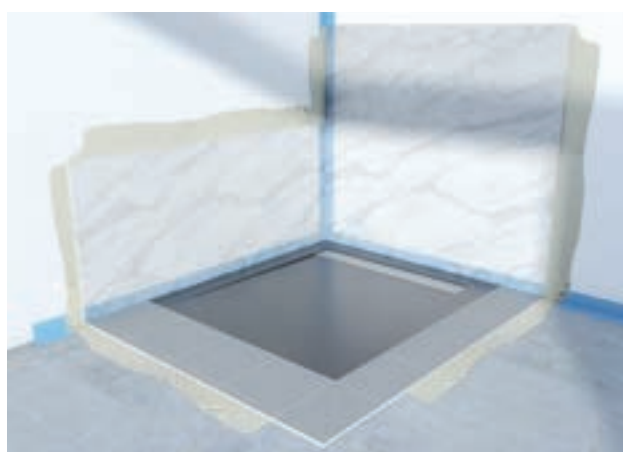
DOUCHE A L'ITALIENNE

Mission étanchéité pour Tramico

En plein développement depuis quelques années, les douches à l'italienne nécessitent un soin tout particulier pour obtenir une étanchéité totale. Afin d'éviter les infiltrations, Tramico a lancé Tramiflash NT Optima, qui forme une barrière au niveau des liaisons sol/mur. Cette solution se compose d'un adhésif butyle, lui-même recouvert d'une bande de non-tissé permettant à la membrane de se déformer pour se conformer au support et assurer une parfaite étanchéité. Auto-adhésive, elle est munie d'un film débordant facilitant la préhension et dispose d'un pa-

pier protecteur prédécoupé en deux bandes pour une pose facilitée dans les angles. Tramiflash NT Optima possède également des propriétés d'adhérence sur le béton, les plaques de plâtre, la céramique, le PVC, le verre, l'acier, le polycarbonate et le bois.

Cette solution est applicable à froid et est compatible avec toutes les colles carrelage ainsi que les résines. Elle assure donc l'étanchéité aux liaisons entre les murs et le receveur, entre le receveur et le sol, ainsi qu'entre les différentes cloisons de la douche. ● J. B.



ROBINETTERIE

VitrA développe son offre

Depuis quelques années, VitrA a mis en place une stratégie visant à être présent sur tous les segments de marchés du sanitaire. Après le lancement de la gamme Integra cette année, la marque s'attaque désormais à sa gamme de robinetterie. Tout d'abord avec Solid S, sa collection de mitigeurs à prix attractifs et dédiée aux espaces réduits. Cette dernière est notamment équipée d'une cartouche BlueEco qui permet un démarrage en eau froide en position centrée afin d'éviter une surconsommation d'énergie. Le BlueStep, intégré au bec, permet, lui, de réduire inten-

tionnellement le débit d'eau, son bouton arrêt eco assurant une ouverture progressive de débit pour une réduction de la consommation pouvant atteindre 35 %.

Du côté de la salle de bains, VitrA a dévoilé Aquaheat, une technologie disposant d'un bouton de sécurité pour assurer une température maximale de 38 °C. Cette fonction essentielle est obtenue grâce à un capteur thermique qui régule en permanence la température afin de maintenir le mélange (eau froide/eau chaude) souhaité. L'offre VitrA robinetterie compte 11 références bénéficiant de cette technologie. ● J. B.

CUISINE

Blanco varie les plaisirs

Le Blanco Solenta-S Senso



Reentrée chargée pour le fabricant allemand qui a en effet lancé de nouvelles solutions : un mitigeur 2 en 1 qui offre une eau filtrée sur demande, une robinetterie sans contact et un robinet au design original ultraplât. Alors que de plus en plus d'utilisateurs filtrent l'eau du robinet, Blanco leur propose une nouvelle solution : Blanco Fontas II, une robinetterie 2 en 1 qui permet d'avoir de l'eau du robinet et une eau filtrée sur un même mitigeur. Cette nouveauté est équipée d'un levier de commande eau chaude/eau froide à droite et d'un levier de commande eau filtrée à gauche. Cette solution dispose

d'un circuit d'eau séparé pour l'eau filtrée. Il n'a donc pas un, mais deux bords afin d'éviter une seconde découpe pour l'eau filtrée. L'innovation phare du fabricant cette année, c'est Blanco Solenta-S Senso, un mitigeur qui dispose d'une fonction marche/arrêt sans contact. Il est équipé d'un capteur à détection rapprochée (sensible jusqu'à 6 cm) intégré sur le support de la douchette. Une coupure automatique se déclenche au bout de 90 secondes.

Dernier lancement : le nouveau mitigeur Rodalis, un produit axé davantage sur le design avec son bec haut et très fin. ● J. B.

La technologie Aquaheat régule en permanence le mélange eau chaude-eau froide pour maintenir la température à 38 °C.



ADOUCCISSEURS

Sentinel fait la guerre à l'eau dure

Critère à ne pas négliger lors d'une installation sanitaire, la dureté de l'eau touche l'ensemble des circuits hydrauliques, de l'ECS au chauffage, et peut provoquer d'importants dégâts : tartre, boue de corrosion, bactéries. En France, 85 % des ménages vivent dans une zone où l'eau est dite "dure", c'est-à-dire calcaire. D'après les estimations de l'UAE (Union des affineurs d'eau), une eau mal traitée peut engendrer un surcoût de 470 euros par an (produits ménagers, lessives, sels...). Pour ajuster parfaitement le TH ou titre hydrotimétrique de l'eau, des solutions préventives existent comme les adoucisseurs d'eau. Après avoir lancé en 2017 sa gamme d'adoucisseurs premium baptisée Sumo, Sentinel veut passer à la vitesse supérieure dans sa lutte contre le tartre et développer son produit. Si la filiale tricolore du groupe bri-

tannique Sentinel estime atteindre les 700 adoucisseurs vendus en 2018, elle vise les 2 000-2 500 unités en 2020 et 5 % de parts de marché.

Une installation simplifiée

Avec (seulement) 120 000 appareils vendus chaque année dans le résidentiel, la France représente un marché à fort potentiel pour ce spécialiste en produits additifs. Pour rappel, cet adoucisseur d'eau sans électricité a été inventé par l'entreprise américaine Kinetico. Sur ce projet, Sentinel a uniquement travaillé sur le cahier des charges afin d'adapter le produit aux habitudes des plombiers. Autre caractéristique mise en avant par Sentinel pour séduire les installateurs : son volume ultra-compact afin de s'insérer dans les espaces étroits, sous un évier par exemple, et ainsi faciliter son

installation. Toujours du côté de l'installateur, le fabricant a réduit au maximum le délai de régénération (de 11 à 16 minutes) pour raccourcir le temps d'intervention des professionnels. L'entreprise accompagne également la mise en service des adoucisseurs Sumo partout en France avec l'appui d'une équipe d'experts dédiés.

Plusieurs promotions d'ici à la fin de l'année

Exclusivement réservée aux adhérents de la Capeb, dont Sentinel est partenaire depuis 2017, une première promotion a été lancée auprès des artisans fin juin 2018. Elle leur propose ainsi une e-carte cadeaux, d'une valeur de 75 €, pour tout achat d'un adoucisseur Sumo. Pour activer leur participation et en bénéficier, il leur suffit d'enregistrer leur achat sur le site internet www.sentinelprotects.com.



En parallèle à cette offre spécifique, la société initie également une promotion destinée à tous les installateurs professionnels français pour l'achat d'adoucisseurs Sumo. Ouverte depuis le 4 juin, cette offre valorise la fidélité des artisans aux produits Sentinel. Ainsi, l'achat de plus de 4 adoucisseurs ouvre droit à une e-carte cadeaux d'une valeur de 100€ ; pour plus

de 8 Sumo, ils recevront une e-carte cadeaux d'une valeur de 240 € et enfin, l'acquisition de plus de 12 appareils leur donne accès à un coffret cadeau Relais & Châteaux pour 2 personnes (gamme Douceur de vivre – 499 €). Des modules de formation et de l'e-learning vont également voir le jour dans les prochains mois afin d'aider les installateurs. ● J. B.



La meilleure solution
d'un point de vue énergétique
et économique



Pour la construction et le remplacement

En comparaison avec un générateur d'eau chaude traditionnel, le chauffe-eau à condensation haut rendement vous permet de réaliser d'importantes économies tout en raccourcissant votre durée d'amortissement. Les chauffe-eau à condensation de A.O. Smith obtiennent le meilleur rendement et sont parfaitement conformes à la nouvelle réglementation ErP.



Visiter nous à Artibat
Rennes, 24-25-26 Octobre
Stand 3B07





La sélection de la rédaction

Six pages de nouveaux produits ce mois-ci, dont 6 produits phares distingués par la rédaction. Certains de ces produits sont des nouveautés qui seront présentées au prochain salon Artibat, fin octobre à Rennes. Notez bien leur numéro de stand !

CHAUDIÈRES-ÉVACUATION-ÉMETTEURS-ECS

PAC-CLIMATISATION-VENTILATION

ROBINETTERIE-SANITAIRE-POMPES

ÉLECTRICITÉ-DOMOTIQUE

OUTILAGE-INFORMATIQUE

UBBINK

Évacuation des fumées

La solution Chemilux Cascade est préconisée pour le remplacement de chaudières basse température gaz ou fioul par de la condensation. Elle permet de raccorder plusieurs chaudières sur un même conduit pour obtenir la puissance d'une grosse chaudière. Le matériau du conduit, du PPTL très léger, est facilement manipulable, recoupable sans risque de coupure pour l'installateur mais, surtout, il peut être installé dans toutes les configurations et présente une grande résistance aux condensats.

La mise en commun des chaudières dans un même local permet de moduler l'installation sur une plage de puissance plus importante qu'avec une chaudière unique de grande puissance. La livraison s'effectue en kits, directement sur le chantier.

Le raccordement de plusieurs chaudières, la résistance aux condensats



www.ubbink.fr

POUJOULAT

Récupération de chaleur

Airwood Alliance est un système économique et simple à mettre en place qui permet un apport de chaleur totalement gratuit (jusqu'à 10°C supplémentaires diffusés dans les chambres). Il repose sur un système de couplage unique : le conduit échangeur à triple paroi conçu pour les poêles à granulés (gamme PGI) raccordé au réseau de soufflage de la VMC double flux pour distribuer l'air chaud dans la maison. Il inclut le système chauffant d'appoint breveté Boosty, équipé d'un thermostat, qui prend le relais lorsque le poêle à granulés est à l'arrêt ou que la température ambiante est inférieure à la consigne souhaitée. Le système Airwood Alliance est titulaire d'un avis technique (14.2/14-2005*V2) et il est valorisable dans les calculs réglementaires RT 2012.



www.poujoulat.fr

VENTILAIRSEC

VMC par insufflation

La VMI Urban est une VMC par insufflation qui s'installe en apparent dans l'habitat. Elle prend l'air extérieur, le filtre et le préchauffe si besoin avant de l'insuffler dans le logement. Elle fait respirer l'habitat en gardant les bienfaits de l'air frais extérieur sans faire entrer les polluants (particules fines, pollens). La légère pression positive évacue l'humidité et les polluants intérieurs (CO₂, COV, radon). Elle associe l'efficacité de l'insufflation pour la qualité de l'air intérieur à un design cubique élégant et un fonctionnement silencieux permettant une installation simple et esthétique n'importe où dans les logements qui n'ont pas de comble où il serait possible d'installer une VMC. Dimensions 30,6 x 30,6 x 25 mm.

La bonne filtration des polluants, le design agréable



www.ventilairsec.com

ARTIBAT

Hall 3
Stand A11

QUNDIS

Enregistreur de température intérieure

Q.Temp est un dispositif d'enregistrement de température intérieure des logements dont la distribution de l'énergie est collective. Un outil précieux pour les bailleurs sociaux et les chauffagistes qui souhaitent mesurer la réalité d'une prestation de chauffage. Doté d'une sonde de température électronique qui mesure la température de la pièce où il est installé, Q.Temp indique la température ambiante et actuelle, mise à jour toutes les 4 minutes, ainsi que les moyennes horaires des dernières 24 heures. L'enregistrement des températures maximales et minimales du jour précédent est aussi proposé. Les données sont transmises par radio selon le protocole WM-Bus et ceci pendant une période de 10 ans.

le suivi précis d'une installation en collectif



www.qundis.de

CHAPPEE

Chauffe-eau thermodynamique



Le TD Split Mural fonctionne entre -15°C et +42°C sur air extérieur. Son raccordement par liaisons frigorifiques à un groupe extérieur permet le chauffage de l'eau chaude sanitaire jusqu'à 65°C. Le temps de chauffe est inférieur à 8 h afin de privilégier les heures creuses. L'appoint électrique intégré ou la fonction hybride de couplage à une chaudière murale assure aux utilisateurs la tranquillité, même en cas de pics de consommation. Par ailleurs, son module extérieur est parfaitement silencieux : 42 dB(A) à 2 m. Il peut être placé jusqu'à 20 m de distance et 10 m de dénivelé. Coefficient de performance jusqu'à 3,36 (ballon de 150 l) et 3 (ballon de 200 l) en chauffage pour un air extérieur à +7°C.

www.chappee.com

ZEHNDER

Radiateur sèche-serviettes

Yucca Mirror rassemble chauffage, sèche-serviettes et miroir dans un seul appareil au design asymétrique original. Il est composé d'un miroir sur le côté gauche ou droit de l'appareil dissimulant des collecteurs ronds verticaux (30 mm) d'entraxe 50 mm, et de tubes horizontaux ronds ouverts fins (20 mm) pour l'étendage des serviettes. Quatre orifices de diamètre 1/2" à chaque extrémité des collecteurs permettent la réversibilité du radiateur (tubes horizontaux à droite ou à gauche) et la pose de la purge. Dimensions H 1 766 x l 578 mm. Saillie au mur 120 mm. Température de service 110°C. Pression de service 12 bars maxi. Disponible en finition chromée, dans toutes les teintes du nuancier Zehnder, en finition Technoline brut ou mat et, sur demande, dans d'autres teintes personnalisées.

www.zehnder.fr


La sélection de la rédaction

ATLANTIC

Chaudière murale

Naema 2 est une version optimisée de Naema et conserve ses points forts – fiabilité, accessibilité et performance des services – tout en lui apportant de nombreuses améliorations. L'interface de régulation a été repensée afin faciliter le paramétrage de la chaudière. L'ergonomie intérieure a été optimisée pour la rendre encore plus accessible et simplifier l'installation et la maintenance. Tout ceci dans une chaudière plus étroite (40 cm) et plus légère (28 kg). De plus, Naema 2 bénéficie de la nouvelle fonction Smart Adapt, une régulation autonome sur loi d'eau, sans sonde extérieure, avec une commande d'ambiance uniquement. Disponible en 5 modèles : 2 modèles en chauffage seul ou ECS déportée de 12 et 20 kW ; 3 modèles en chauffage + ECS micro-accumulée de 25, 30 et 35 kW.

L'ergonomie et l'interface de régulation améliorées


www.atlantic.fr


VAILLANT

Têtes thermostatiques

ambiSense est un système qui permet de régler différentes températures par pièce, par le biais de vannes thermostatiques électriques, indépendamment de la température dans la pièce de référence (pièce où le thermostat est installé). Six programmes différents peuvent être paramétrés dans chaque pièce, modifiables à tout moment de la journée, manuellement à l'aide du thermostat d'ambiance ou sur smartphone ou tablette via l'application gratuite multiMatic. L'ambiSense s'installe sur radiateur uniquement (pas les planchers chauffants), avec le régulateur climatique multiMatic VRC 700 ou sa version sans fil multiMatic VRC 700f, en combinaison avec le module internet VR 920 (LAN ou wifi) qui communique sans fil avec les vannes thermostatiques.

www.vaillant.fr

M-DESIGN

Cheminée à gaz

La Luna Diamond 1900 H est dotée de brûleurs haute qualité, d'un double clapet permettant un contrôle permanent de la pression interne et d'une plaque de verre anticondensation protégeant le mécanisme d'allumage. Elle est aussi équipée des systèmes Eco-Wave et Eco Switch permettant de réguler la hauteur des flammes et de couper un ou deux brûleurs, sans perdre la puissance et la hauteur des flammes. Ainsi, cette cheminée à gaz offre un confort d'utilisation et une consommation réduite jusqu'à 40 %, selon le fabricant. Dimensions : 1 823 x 406 (intérieur). Puissance : 4-13,8 kW. Rendement : 83 %. Conduit concentrique 200/130 mm.

www.m-design.be


ARISTON

Chauffe-eau thermodynamique

Évolution du Nuos Primo, le chauffe-eau thermodynamique Nuos Primo HC est adapté aux familles de 3 à 4 personnes souhaitant disposer toute la journée d'une réserve d'eau chaude suffisante tout en allégeant leur budget énergie. Avec un coefficient de performance amélioré (2,71 à 2,86) et un temps de chauffe réduit à moins de 8 h, il est disponible en 2 capacités (200 l et 240 l) pour des hauteurs respectives de 2 m et 2,17 m. De nouvelles gaines verticales adaptées lui permettant cependant d'être installé sous plafond bas. Posé au sol, il peut être installé sur air ambiant et est équipé d'un échangeur extérieur pour réduire l'entartrage et éliminer les risques de pollution de l'eau. Une interface intuitive donne accès à 4 modes pré-programmés.

www.ariston.com


JØTUL

Poêle à bois

La gamme Jøtul F 360, aux lignes sobres et contemporaines, s'inspire des Jøtul F 370 dans une version sans vitres latérales. Elle propose cinq variantes mettant en œuvre différentes options : dessus en pierre olivâtre, plateau pivotant à 360°, kit d'accumulation de chaleur... La capacité de chauffage atteint un volume de 250 m³. La puissance s'étage sur une plage de 3,9 à 10 kW, avec un rendement de 78 %. Le foyer de dimensions 1 155 x 443 x 453 mm peut accueillir des bûches de 33 cm. Ce poêle à la combustion certifiée propre et étanche (émissions de CO de 0,06 %) est classé en catégorie A.


www.jotul.com/fr

CHAFFOTEAUX

Chaudières et chauffe-bain bas NOx



Dans le cadre de la directive ErP, une nouvelle exigence relative aux émissions d'oxyde d'azote (NOx) est entrée en vigueur le 26 septembre 2018. Elle exclut du marché tous les appareils de chauffage et de production d'ECS dont les émissions dépassent 56 mg/kWh. Pour se mettre en conformité, Chaffoteaux fait évoluer ses gammes de chaudières basse température (Mira C, Urbia, Serelia et Niagara C) et de chauffe-bains gaz (Avenir Plus et Fluendo Plus). La chambre de combustion est entièrement repensée (brûleur à flamme refroidie), de même que les fonctionnalités, avec un tableau de commande plus intuitif (photo). Ces nouveaux modèles baptisés "NOx" sont compatibles avec la connectivité ChaffoLink.

www.chaffoteaux.fr

THERMACOME

Combinaison plancher chauffant et ventilation

Ce système, qui combine un plancher ou plafond chauffant-rafraîchissant et une ventilation par insufflation met en commun l'expertise et le savoir-faire de deux sociétés (Thermacome et Ventilairsec) pour optimiser le confort thermique et la qualité de l'air en associant les vecteurs eau et air. Duo Sweet est connecté pour un pilotage au plus près des besoins. 100 % compatible avec l'environnement domotique Delta Dore, il permet de programmer le chauffage, de suivre ses consommations, ou de commander les volets roulants et l'éclairage, le tout à distance via smartphone ou tablette.

www.acomme.fr

ARTIBAT

Hall 3
Stand A7

AIRWELL

Climatiseur mural monosplit au R32



Le HRD est étudié pour les climats extrêmes, avec un fonctionnement en mode chauffage jusqu'à -30°C. Cet appareil mural monosplit est compatible avec les unités extérieures YRD du fabricant. Il fonctionne au R32, réfrigérant, nettement moins nocif en termes de réchauffement climatique. Le HRD dispose d'une fonction "Follow me" qui ajuste le flux d'air via un détecteur de présence, et d'un pilotage à distance sur smartphone (en wifi). Il affiche d'excellentes performances thermiques avec un SEER supérieur à 8 et un SCOP supérieur à 5 (classe A+++ en modes froid et chaud seuls). Dimensions L x H x P : 800 x 554 x 333 mm.

www.airwell-res.fr

DE DIETRICH

Pompe à chaleur

La pompe à chaleur Alezio Compact air/eau affiche les dimensions les plus compactes du marché (L55,1 x P56,2 x H220,8 cm). Le système se compose d'une unité extérieure, d'un module intérieur, d'un kit hydraulique tout équipé et d'un ballon d'eau chaude sanitaire de 180 l. L'unité intérieure intègre de série une résistance électrique permettant de couvrir la totalité des besoins, même par grand froid. La régulation gère un circuit de chauffage, le rafraîchissement et la production d'eau chaude sanitaire. Coefficients de performance jusqu'à 5,11 en chauffage pour un air extérieur à +7°C et 4,75 en rafraîchissement à +35°C. Cet ensemble, au fonctionnement silencieux (seulement 36 dB (A)), est compatible avec des radiateurs ou un plancher chauffant-rafraîchissant.


www.dedietrich-thermique.fr

PANASONIC

Ventilo-convecteur hydraulique



Panasonic lance une gamme de ventilo-convecteurs hydrauliques gainables eau/air pour des systèmes deux tubes de chauffage et de rafraîchissement. Elle se décline en 8 capacités allant de 1,1 à 15 kW (modèles PAW-FC-D11 à D90, et PAW-FC-H150). Certifiés par la norme Eurovent, ces appareils se dédient aussi bien aux applications résidentielles, alimentés par une PAC air/eau, qu'aux applications tertiaires via un DRV avec module hydraulique. Ils sont équipés d'un moteur 5 vitesses variable permettant d'adapter le flux d'air à la demande thermique et au niveau de confort requis. Le caisson, limité à 220 mm de hauteur pour les capacités allant de 1,1 à 9 kW peut aisément être installé dans des locaux bas de plafond.

www.aircon.panasonic.eu/FR_fr

La sélection de la rédaction

ALDES

Centrale de traitement d'air



La modularité,
la compacité,
l'efficacité
énergétique

Dédiée au secteur tertiaire, la gamme Vex s'enrichit d'une nouvelle référence à échangeur rotatif : Vex700T. Modulaire et compacte, grâce à son raccordement vertical au réseau, elle constitue une solution accessible combinant débits d'air importants et faible encombrement. L'échangeur transfère la chaleur avec une efficacité atteignant 86 %. Quatre piquages verticaux et un format mono et multibloc, permettent un gain de place et facilitent l'accessibilité. Autoportante, la centrale est composée de panneaux en acier galvanisé isolés par 50 mm de laine de roche à 70 kg/m³, pour une étanchéité maximale. Huit modèles sont disponibles, couvrant des débits de 1 100 à 9 900 m³/h. La qualité d'air est assurée par des filtres M5 ou F7 en air extrait, et M5, F7, F9 en air neuf, avec des dispositifs de préfiltrage M5 ou F9.

www.aldes.fr

NICOLL

Bonde de douche

Turboflow XS est la seule bonde faible encombrement pour receveur extra-plat qui, grâce aux aimants Magnetech combinés à une garde d'eau de 1 cm, empêche l'encrassement, la formation d'odeurs, les problèmes d'usure et de réduction de débit comparé aux systèmes traditionnels. Turboflow XS a été conçue pour équiper tous les receveurs de douche avec un trou de perçage en diamètre 90 normés et deux types de sortie, à coller ou à visser. L'étanchéité est instantanée et garantie grâce aux joints co-injectés au corps de la bonde. Haut débit de 33 l/mn. Dimensions L208 mm x H68 mm.

www.nicoll.fr/fr


WIRQUIN

Siphons pour lavabo et évier



Neo Air system est une gamme de siphons pour lavabo et évier. Ces produits 2 en 1 assurent l'installation d'un anti-vidé en même temps que le siphon et en un seul geste grâce à la fonction brevetée Air system, une option innovante qui intègre au siphon un anti-vidé afin de prévenir les remontées d'odeurs et de supprimer les bruits dans les tuyaux. Des joints surmoulés réalisés avec une technologie appelée Bi-injection sont directement intégrés au siphon, évitant tout risque de fuite ou de perte de joints, qui restent toujours bien positionnés. La pose est rapide et simple grâce à la fonction brevetée Quick-safe, un écrou 1/4 de tour pour une étanchéité garantie et pour une installation instantanée sans outil.

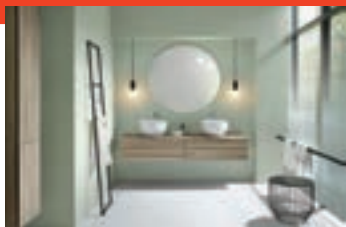
www.wirquin-pro.fr


BURGBAD

Meubles vasques

La gamme Free s'adapte à toutes les personnalités et à tous les aménagements. D'un rapport qualité/prix attractif, et bénéficiant de délais de livraison ultra-courts, elle offre une infinité de possibilités avec des ensembles plan de toilette + vasque(s) à encastrer ou à poser + tiroir(s) à poignées tip-on ou sans poignées + niches centrales. En pierre de synthèse, céramique ou verre, ils se déclinent en dimensions 600 mm à 1 500 mm de largeur et 300 mm à 720 mm de hauteur. Vingt coloris sont proposés : 2 mélaminés, 9 laques mates et 9 laques brillantes. La gamme offre également un large choix de finitions, de façades et de poignées décoratives.

www.burgbad.com



ABUS

Poignée de porte connectée

La poignée motorisée Hometec FCA3000 transforme la porte-fenêtre de terrasse en porte d'entrée, qu'on ouvre et ferme à distance, sans clé. Le contrôle d'accès est simple via une télécommande ou un clavier programmable en option, et la sécurité est maximale grâce à un cryptage AES 128 bits des codes d'accès. La serrure est dotée d'un capteur d'alarme 3D qui déclenche un signal sonore de 110 dBA à la moindre tentative d'intrusion. La fonction de fermeture mécanique est néanmoins conservée et la commande électronique fonctionne même en cas de cylindre de serrure enfoncé grâce à une double transmission. Disponible en blanc et argent.



www.abus.com

ARTIBAT
Hall 11
Stand A10

LA TOULOUSAINE

Motorisation de fermetures



Avec la motorisation Radio Control, la Toulouseaine innove pour l'installateur et l'utilisateur avec une solution tout-en-un : motorisation, automatisme, accessoires. Dans le respect strict de la norme, cette motorisation radio pour axe à ressort se règle à distance depuis un émetteur. Elle permet d'aborder le rideau métallique aussi simplement que le volet roulant. La pose est assistée par radio avec réglages des fins de course depuis la télécommande. Un seul câble à brancher, l'alimentation, le reste est sans fils. Le dispositif comprend une fonction ouverture partielle depuis la télécommande et une détection "serrure verrouillée".

www.la-toulouseaine.com/fr

ARTIBAT
Hall 8
Stand C24

FIORA

Meubles vasques

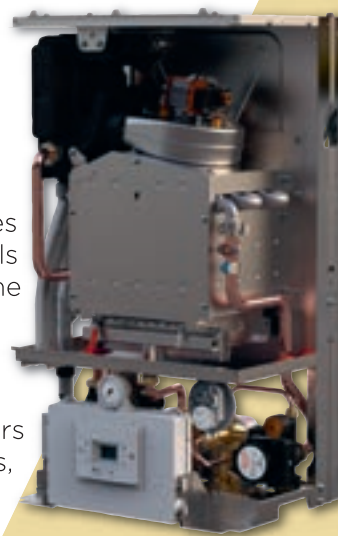


La nouvelle texture Oak pour le mobilier de salle de bains Making permet d'allier esthétique et robustesse grâce au matériau breveté Silexpol développé par la société espagnole. Composé d'un mélange homogène et résistant de silice et de quartz aggloméré avec un polymère, le Silexpol est entièrement réparable mais aussi doux et chaud au toucher. Il est par ailleurs totalement hydrofuge, antibactérien et antimoisissures. Nés de la collaboration avec le studio de design barcelonais The Robot Design Studio, les meubles Making Oak Texture sont caractérisés par un veinage effet chêne, le meuble semblant créé à partir d'un même morceau de bois. Les tiroirs sont dotés de fond antidérapant avec intérieur personnalisable avec des bacs porte-objets.

www.fiora.es/fr

Déployée dans les années 1980, la marque spécialiste du confort thermique revient sur le devant de la scène !

- Aujourd'hui encore, Chauffage Français dispose d'un important parc de chaudières réparties dans l'Hexagone. L'entreprise s'appuie sur une solide équipe de professionnels expérimentés pour déployer une offre de chaudières simple ou double service, une gamme de radiateurs fonte ainsi que des radiateurs aluminium.
- Les équipements sont uniquement disponibles auprès des réseaux de distribution professionnels bien connus des installateurs.
- Chauffage Français se positionne comme une alternative sérieuse à tous les leaders ultra-représentés dans la distribution, et propose des durées de garantie étendues, en lien avec la qualité des équipements ; de 5 à 10 ans suivant les gammes.
- La marque se positionne également sur des marchés spécifiques, notamment avec le modèle GAZANIA BEKONOX 24, conçu pour du remplacement sur conduits 3CE Galva (type C42). Il s'agit d'une chaudière gaz murale basse température (rampes atmosphériques) avec un récupérateur en sortie de fumées.
- Ce modèle vous permettra de remplacer une chaudière murale dans les logements collectifs sans avoir à réaliser de lourds travaux (remplacement de colonnes complètes, création de débouchées en façade, ...), solution UNIQUE sur le marché.
- Une gamme de poêles et inserts (bois et granulés) vient compléter cette offre, grâce à un partenariat exclusif avec un groupe industriel.



La marque
Chauffage Français
sera présente
sur le salon

BePOSITIVE
Le salon de la transition énergétique
des bâtiments et des réseaux
13 - 15 FÉVRIER 2019
EXPO 2019 LYON FRANCE

N'hésitez pas à nous joindre pour toute demande au **04 28 44 00 00**
ou bien envoyez-nous un mail à l'adresse suivante : **contact@chauffage-francais.com**

MERSEN

Porte-fusibles photovoltaïques

Les porte-fusibles de la série HP15FHM32 1500 VDC HelioProtection pour applications photovoltaïques sont conçus selon des standards mondiaux. Ils acceptent des fusibles 10/14 x 85 mm gPV, présentent un indice de protection IP20 et possèdent un support de fusible rotatif sans danger pour les doigts. Fabriqués en plastique résistant au feu UL94-VO, ils offrent une longévité exceptionnelle. Le porte-fusibles comporte une fonction de cadenassage et de consignation par étiquetage et un raccord de sonde pour l'emploi d'un multimètre numérique. Deux versions sont proposées : le modèle HP15FHM32A avec serrage à vis et le modèle HP15FHM32B avec serrage à ressort sans outil. Tous les deux se fixent sur rail DIN et acceptent des fils standards pour le photovoltaïque.


www.mersen.com

TRILUX

Luminaire pour locaux tertiaires



Luceo Slim Led est un luminaire polyvalent spécialement conçu pour les secteurs tertiaire et éducatif où l'éclairage doit répondre aux exigences les plus élevées en termes de qualité d'éclairage, de fonctionnalité, de design et d'efficacité énergétique. Sa large surface éclairante sans aucune discontinuité assure un éclairage homogène, sans éblouissement. Les modules lumineux et les accessoires peuvent être combinés selon un principe modulaire. Des embouts frontaux astucieux, notamment, permettent l'intégration de fonctionnalités supplémentaires (détecteurs de présence, interrupteurs...). Luceo Slim Led a remporté le German Design Award 2018.

www.trilux.com

PHILIPS

Carillons sans fil

La gamme des carillons WelcomeBell 300 décline 4 modèles dénommés Basic, Color (en photo), PlugIn, et MP3, au design soigné et dotés de fonctionnalités avancées. Sans fil et mobiles, ils se posent sur une table ou se fixent au mur. Leur portée minimum est de 300 m. Ils sont équipés d'une plateforme évolutive jusqu'à 4 carillons et 4 émetteurs, d'un bouton d'appel, d'un détecteur de mouvement et d'un détecteur d'ouverture de porte et fenêtre. Pour identifier les visiteurs, 4 à 8 sonneries sont personnalisables. Un flash à Led intégré, monochrome ou multicolore permet un accueil des visiteurs en couleur. Le bouton "mode nuit" programme l'arrêt de la sonnerie pendant 3 h, 6 h ou 9 h.


www.philips.fr

CDVI

Contrôle d'accès



Le StarIM est un lecteur autonome précâblé avec son électronique intégrée sécurisée, adapté aux hôtels, bureaux, etc. Doté de la technologie Mifare® Classic, il garantit un contrôle d'accès aux locaux sécurisé grâce au cryptage des données. Il fonctionne avec un badge Metal (garanti à vie) au service d'une traçabilité des passages. Lorsque l'utilisateur passe le badge devant le lecteur, le retour d'information est aussitôt indiqué par un signal sonore et lumineux. Pour programmer le StarIM, il suffit au gestionnaire de passer le badge maître directement devant le lecteur pour ensuite enregistrer ou effacer à tout moment les badges utilisateurs. Mémoire : 300 utilisateurs. Dimensions : L 130 x l 41 x P 28 mm. Alimentation : 12 V DC. Livré avec un câble de 3 m.

www.cdvi.com

ROTHELEC

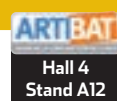
Application domotique

L'application Rothelec, gratuite et disponible sur l'App Store et Google Play, s'adapte à tous les éléments connectés au réseau de la maison : volets roulants, éclairage, portail, porte de garage, stores extérieurs... Elle permet nativement de commander à distance les radiateurs à inertie nouvelle génération de la marque, et ainsi de piloter toute l'installation de chauffage électrique. L'application est personnalisable : on y intègre les photos de son intérieur pour visualiser aisément les pièces, et on y ajoute les icônes de contrôle des équipements connectés. Il est possible de créer des groupes d'équipements pour les commander simultanément (par étage, par exemple) et même de créer des scénarios personnalisés. Les données personnelles restent stockées au domicile de l'utilisateur, dans la box domotique Rothelec.


www.rothelec.fr

ONAYA

Rapports de chantiers



Onaya web Rapports de chantiers est une solution en ligne conçue pour les équipes de terrain (chefs de chantier, conducteurs de travaux) pour réaliser leurs rapports directement depuis les chantiers. Pointages de la main-d'œuvre, des matériels et des matériaux..., plus de feuilles papier à remplir, à remettre à l'entreprise et à saisir dans le logiciel de gestion. Une solution full web très intuitive avec données prédisposées... Les saisies ne sont plus effectuées qu'une seule fois, les utilisateurs ne sont plus obligés de repasser par les locaux de l'entreprise et le temps gagné en saisie leur permet de consacrer plus de temps à leurs autres activités.


www.onaya.com

BOSCH

Décapeurs thermiques

Les GHG 23-66 Professionnal (photo) et GHG 20-60 Professional offrent une longévité 30 % supérieure aux modèles précédents grâce à une circulation d'air améliorée. La régulation de température en continu et le pare-chaleur amovible permettent un travail de précision, en toute sécurité. Le GHG 23-66 Professionnal embarque un moteur de 2 300 W permettant d'atteindre une température maxi de 650°C. Il dispose d'un réglage numérique de température et offre un choix de 10 débits d'air (150 à 500 l/mn). Le GHG 20-60 Professional, de forme droite, facilite l'accès aux endroits exigus. Son moteur de 2 000 W atteint une température maxi de 630°C. Il dispose de 2 positions de débit d'air et de 9 positions de température réglables par molette.


www.bosch.fr

VERBATIM

Luminaire downlight



Équipée d'un réflecteur aluminium ultrapoli et d'un dôme de diffusion, la nouvelle gamme de luminaire Indirect Downlight affiche des indices d'éblouissement (UGR) pouvant atteindre moins de 6 ! Un atout précieux pour l'éclairage de locaux tertiaires, résidentiels, d'espaces commerciaux et d'exposition ou encore dans l'hôtellerie. Ce luminaire se distingue aussi par son design s'intégrant parfaitement au plafond tout en délivrant un éclairage homogène sans faisceau secondaire. Indirect, Downlight se décline en plusieurs versions : deux angles de faisceau, à 40° pour l'éclairage général et à 25° pour l'éclairage d'accentuation ; une option Dali ; deux diamètres de découpe (155 mm et 205 mm) ; et deux températures de couleur (3000 K et 4000 K). Durée de vie 70 000 h. Garantie 5 ans.

www.verbatim.fr

SANIWALL® Pro UP version à carreler, pour l'installation discrète d'une cuvette suspendue, sans gros travaux !



**NOUVEAUTÉ
2018**

SANIWALL® PRO UP VERSION À CARRELER

- Solution complète (broyeur SFA + bâti-support GROHE®) pour installer une cuvette suspendue
- Trappe amovible
- Maintenance facilitée, double accès au produit
- Faible niveau sonore : 47 dB(A) 



Toujours disponible
en version
habillage en verre

SFA
www.sfa.fr



La sélection de la rédaction

FLIR

Caméra thermique pour smartphone



L'adaptabilité à de nombreux modèles de smartphones

La Flir One Pro LT est un nouvel accessoire d'imagerie thermique pour smartphones à prix réduit de la série Flir One Pro. Il intègre la qualité d'image thermique avancée ainsi que de nombreux outils professionnels de la série. Alimentée par le capteur thermique Flir Lepton®, la Flir One Pro LT offre des outils essentiels tels que la fonctionnalité brevetée MSX® d'amélioration de l'image, qui associe l'imagerie thermique à l'imagerie visible haute définition de la caméra pour produire des images nettes, détaillées et faciles à interpréter. Le connecteur de caméra OneFit™, en instance de brevet, permet aux utilisateurs d'ajuster le dispositif à leur smartphone et à de nombreuses coques de protection du marché.

www.flir.eu/flirone

3M

Disques à tronçonner

Les disques à meuler ou tronçonner 3M Silver utilisent la technologie des grains céramique profilés orientés calibrés brevetée par le fabricant pour garantir un travail rapide et net sur tout type de métaux ferreux, inoxydables et alliés. Ils permettent aux professionnels de travailler plus rapidement, d'utiliser moins de disques, et donc, de gagner en productivité. Le grain céramique calibré et profilé 3M™ utilise la technologie de micro-réplication 3M : la forme triangulaire des grains, calibrés et orientés verticalement en direction de la pièce travaillée, leur confère un pouvoir de coupe ultrarapide et plus propre. Au fur et à mesure des utilisations, les grains se fractionnent pour garder leur forme originelle durant toute la durée de vie du disque.



www.3m.com

BERNER

Visseuse sans fil



La visseuse sans fil BACDCH BL 12 V, avec ses têtes interchangeables, permet de percer et visser dans des endroits exigus et à proximité du bord des éléments. Elle propose : un embout magnétique, un porte-embout verrouillable, un mandrin de perçage avec foret adapté, un renvoi d'angle et un adaptateur excentrique. Ces deux derniers accessoires peuvent être verrouillés dans 16 positions différentes sur 360°, ce qui autorise une utilisation dans les endroits les plus restreints. Les accessoires se fixent grâce à une interface "un clic" solide, pour s'assurer de la bonne mise en place des différentes têtes. Un indicateur indique à tout moment le niveau de charge de la batterie.

www.berner.fr

TRIMBLE

Laser de construction

Avec ses faisceaux et points verts ultravisibles, les plus lumineux du marché, le laser Spectra Precision LT52G est l'outil laser pour tous les intervenants sur un chantier. Il combine un laser 5 points et un laser croix dans un seul produit. Cet outil, à calage automatique et polyvalent peut être utilisé dans une grande variété d'applications de construction. Il projette à 360° dans 3 plans perpendiculaires (1 horizontal, 2 verticaux) et une alarme prévient l'utilisateur si l'appareil est bousculé et hors alignement. Équipé de batteries rechargeables.



www.trimble.com

REDHEAD

Fixation murale

Créée pour la fixation de charges très lourdes, comme un store bane, une antenne parabolique, un chauffe-eau, la cheville Drak combine la fixation par expansion mécanique et la fixation chimique par injection et durcissement d'une résine hybride. Elle supporte 1 tonne dans le béton, 700 kg dans le parpaing creux, 500 kg dans la brique creuse. La juste dose de résine est pré-intégrée à la cheville, simplifiant grandement la pose. Une fois durcie, elle présente la dureté de la pierre. Une collerette et des ergots anti-rotation sécurisent la pose.



www.redhead.fr

PARROT

Drone à voilure fixe

eBee X embarque une technologie d'atterrissage court et offre une autonomie de batterie étendue jusqu'à 90 minutes de vol. Ainsi, il couvre jusqu'à 500 ha à 122 m d'altitude en un seul vol. Il est équipé de 3 caméras adaptées : senseFly S.O.D.A. 3D pour les travaux de photogrammétrie, dotée d'un capteur 1 pouce qui change d'orientation durant le vol, réalise trois images différentes, deux obliques, une nadirale (vers le point central) afin d'obtenir un champ d'observation beaucoup plus large et reconstitue des vues 3D numériques à la verticale ; senseFly Aeria X qui restitue une qualité d'image équivalente à celle d'un appareil reflex ; et senseFly Duet T, à double objectif dédiée à la cartographie thermique incluant un capteur infrarouge haute-résolution (640 x 512 px).



www.parrot.com

TIMBERLAND

Chaussure de travail

Le Disruptor Chukka répond aux besoins des artisans tout en permettant une utilisation après le travail. En cuir nubuck haut de gamme, cette chaussure est dotée d'un système unique garantissant une étanchéité totale, comprenant le traitement Defender Repellent Systems® (Scotchgard™) de 3M qui permet aux liquides de s'accumuler sur la surface de la chaussure afin de faciliter le nettoyage, empêcher les taches de se former et favoriser l'aération. L'embout de sécurité en acier au niveau de l'orteil offre une protection légère. La semelle absorbe bien les chocs et présente une doublure aérée et absorbante pour la gestion de l'humidité. La semelle extérieure, en polyuréthane à double densité, possède des propriétés antidérapantes similaire au caoutchouc.



www.timberlandPRO.fr

Toujours la tête dans le casque ?

Respirez avec le 1^{er} réseau social
des professionnels du bâtiment



tokster

1^{er} réseau social professionnel

www.tokster.com

Ils nous font confiance :

BRICOMAN
Le spécialiste du bricolage

BigMat

bpi france

Ciments Calcia
Italcementi Group

EDILTECO
France

EGIOM
SOLUTIONS CBI

knauf

POINT.P
Matériaux de Construction

sto

URSA

wedi

AVEC SON CONCEPT DE NÉGOCE « DIFFÉRENCIANT »

Adeo déploie ses "bases-vie" ProBox en région parisienne

Rattaché à la "galaxie" d'enseignes d'Adeo (Leroy Merlin, Bricoman, DomPro, EPI Center...), le concept sur lequel travaille depuis deux ans Négoces & Cie, l'une de ses filiales BtoB, se définit comme « un écosystème cross-canal » visant à « simplifier » le quotidien des pros du Bâtiment. Aperçu.

Ils sont tous partis d'une feuille blanche. Ou presque. "Ils" ? Ce sont la soixantaine de collaborateurs que compte aujourd'hui Négoces & Cie. En fait, « un long travail de maturation » a été mené pour « comprendre le quotidien des artisans : qui sont-ils vraiment ? Quels sont leurs besoins ? En quoi peut-on leur être utile ? etc. », se rappelle Pascal Lefebvre, le "leader" de la société qui a ouvert, le 6 septembre, le tout premier ProBox. « Nous ne voulons donner de leçons à quiconque ! Nous souhaitons juste faire émerger un concept d'enseigne différenciante où les notions de proximité et de services sont prégnantes », précise ce Dg qui pilotait auparavant le réseau frère DomPro. Implanté à Gennevilliers (Hauts-

de-Seine), le point de vente de 800 m² casse d'une certaine façon les codes du négoce traditionnel. Dès l'entrée, un corridor central – décoré, en partie, par un street-art local – détermine les deux zones chaudes qui s'articulent autour de 18 univers produits.

Proximité et écosystème phygital

À gauche : les familles techniques telles que l'électroportatif et l'outillage à main où les logos des 85 marques partenaires sont valorisés en fronton, l'électricité, l'atelier de mise à la teinte Tollens, etc. À droite : la quincaillerie Bâtiment, les raccords, la plomberie ou encore l'espace "Le Vestiaire" et sa cabine d'essayage des vêtements de travail et de sécurité. Au fond : le comptoir de retrait des



Sur le modèle de l'agence de Gennevilliers (92), 4 autres ProBox vont ouvrir d'ici fin 2018, dont Aubervilliers (93) fin octobre et Massy-Palaiseau (91) en novembre. L'enseigne veut « aller plutôt vite ». Au rythme d'une ouverture par mois en moyenne, dont un premier site en province en 2019.

marchandises adossé à la zone de stock sur deux niveaux dont une mezzanine. « Ici, tout est fait pour faciliter le parcours d'achat des clients, assure Calvin Bagland, l'animateur d'UtileAuxPros – le réseau social de ProBox qui revendique déjà plus de 22 000 membres pros. Les 8 500 articles exposés sont affichés en prix nets. En rayons, des flash-codes permettent de commander les extensions de gammes qui n'y sont pas présentes. »

Collecte de déchets, devis, aménagement de véhicule

En outre, l'enseigne s'adosse à son site marchand Myprobox.fr à destination des artisans séduits

par l'agilité de l'omnicanal. À l'extérieur de l'agence, un locker de 18 casiers (dont deux pour les marchandises de grandes longueurs jusqu'à 2,80 mètres) est accessible 24 h/24 pour retirer les commandes que livre le stock central basé à 60 km de là, à Bruyères-sur-Oise (60).

Parmi les autres services déclinés : le dispositif de collecte des déchets de chantier Écodrop, l'aménagement de véhicules utilitaires via un accord scellé avec Kitutilitaire ou encore les logiciels de devisage



Antonio Castanheira (à g.) qui pilote le ProBox voisin d'Aubervilliers (93) et Jean-Michel Kermel, son alter ego à Gennevilliers.

de la start-up Devibox. Alors, envie de de « faire équipe » et de devenir un « ambassadeur ProBox » ? S. Vigliandi

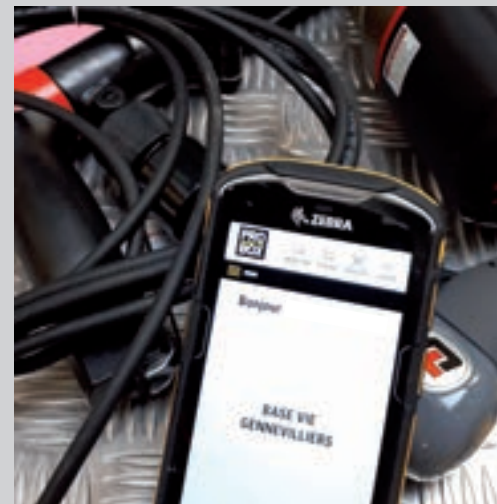


Pour découvrir les 8 marchés en détail, flashez ce QR code



EN MODE PHYGITAL Avec environ 17 500 références en catalogue (20 000 fin 2018), dont 9 000 livrées à J+1, le premier opus ProBox, qui sera réédité dès mars prochain, est truffé de codes-barres pour commander plus vite en agence.

EN MODE SERVICES En mezzanine, l'enseigne valorise les services connexes noués avec des prestataires Kitutilitaire, Devibox, Écodrop et le site d'intermédiation Quotatis (Adeo). En face, "Le Zinc" se veut un lieu de convivialité de « la communauté ProBox ». Ici : cafés "gratos", petits-déjeuners et boissons fraîches à moins de 1 €, service à la place d'un panier-repas à 10 € ou encore douches à "La Salle d'O".



EN MODE AUTONOME Grâce à une dizaine de PDA, l'artisan peut retirer directement à l'un des deux comptoirs environ 8 500 références dans l'univers du second œuvre. C'est à peu près 50 % de l'assortiment à "dispo" immédiate.



ÉCHANGES DE DONNÉES FOURNISSEURS

FDME : Fab.Dis intègre de nouveaux métiers

Ce qui se passe en back-office chez votre grossiste, vous concerne aussi ! Comme l'a confirmé à Zepros Négoces en juillet Alain Fragnaud, le président de la FDME*, « l'année 2018 [est] celle de la consolidation des projets au sein de la filière [du maté-

riel électrique] ; au premier rang desquels le format Fab.Dis s'inscrit pleinement ».

Une version 2.3 à découvrir au Fab.Dis'Day

Lors du récent "Salon Algorel" (lire p. 70), comme sur d'autres

salons de négociants, la fédération a dépêché son délégué général, Roland Mongin, ainsi que Lucas Reynier, coordinateur d'Etim France, pour se livrer à des "demos" sur les fonctionnalités de cette base de données commune à plus de 500 fabricants et 168 enseignes BtoB de la filière.

Le 18 octobre, les professionnels du secteur ont d'ailleurs rendez-vous lors d'une nouvelle "Fab.Dis'Day". Ils y découvriront les évolutions liées à la mise en service de la version 2.3 du dispositif. En vigueur officiellement depuis début septembre, cette

nouvelle mouture apporte « près de 80 améliorations » par rapport à la V 2.2 déployée en mai 2017. « Elle renforce le caractère multimétiers et omnicanal de Fab.Dis en l'étendant à de nouveaux secteurs tels que la salle de bains, la maîtrise des fluides, la plomberie, le chauffage à eau chaude ou l'outillage », détaille Roland Mongin. Prochaine étape d'envergure : l'intégration du format Fab.Dis dans le BIM. De la "graine d'octets" pour vous faciliter la vie sur vos chantiers ! ● S. V.

* La FDME fédère 143 adhérents et près de 1700 agences

À QUOI ÇA SERT ?

3 missions clés :

- Faciliter le partage d'informations de toute la chaîne de valeur au sein de l'Appro-Bâtiment
- Simplifier et accélérer la commercialisation des offres en agences
- Accroître la visibilité des produits auprès des clients pros



Lucas Reynier (Etim France, à g.) et Roland Mongin (FDME) ont fait acte de pédagogie auprès des grossistes du réseau Algorel pour promouvoir la mécanique Fab.Dis dont la V 2.3 sera d'application définitive fin mars 2019.

Vite !

PARTENARIAT

Würth avec la Capeb



© Augure

À la rentrée, le grossiste a scellé un accord avec la Confédération des artisans pour trois ans. Buts poursuivis ? Permettre aux TPE-PME de « découvrir toute la palette de produits et services » de Würth, mais aussi « développer des nouvelles solutions adaptées à leurs besoins ». Tout en valorisant la qualification RGE Éco Artisan, ce partenariat assurera aux adhérents de la Capeb d'avoir « un accompagnement personnalisé selon leur activité ».

Viega Megapress S XL

Éclipse tout le reste : jusqu'à 80 % de gain de temps pour les grands diamètres.



Artibat
Hall 7
Stand 7C06

viega.fr/Megapress

La technique de sertissage à froid pour les grands diamètres

Avec le sertissage des tubes acier à paroi épaisse, Viega Megapress a déjà rendu possible l'impossible. Désormais, le système, et donc les possibilités, ont été étendus encore une fois. 2 1/2, 3 ou 4 pouces – avec Megapress S XL, il est dorénavant possible de sertir à froid les grands diamètres. Les meilleures conditions pour l'installation des équipements industriels tels que les groupes d'eau glacée où ces diamètres sont inévitables. Autre nouveauté : le Press Booster pour Pressgun, un amplificateur de force spécial pour les machines à sertir Viega, garantit la puissance nécessaire pendant le sertissage ainsi qu'une liaison plus rapide de 80 % et fiable à 100 % pour ces trois nouveaux diamètres.

Viega. Connected in quality.

viega

SALON

À la biennale Algorel, l'esprit "Commerce" s'impose

En septembre, sur l'édition 2018 de sa biennale, Algorel (groupement de spécialistes en second œuvre technique) a réuni près de 2 000 convives : 800 côté exposants et 1 200 chez ses adhérents. Pour « renforcer sa dimension Commerce », l'événement a connu plusieurs évolutions notables. Rétrospective.

À Marne-la-Vallée (77), au cœur du Disney Event Arena, le cinquième "Salon Algorel" n'aura eu, in fine, qu'une seule formule en tête : la « satisfaction clients ». Entre les allées des 7 000 m² d'exposition accueillant 195 exposants, l'un des changements les plus visibles tenait à la nature même des stands fournisseurs. À côté des 150 stands dits "classiques", adhérents et forces de vente des agences ont pu échanger, discuter et négocier avec certains industriels sur 10 espaces baptisés "VIP" et 30 autres estampillés "Business".

« Après le feed-back que nous ont fait remonter des fournisseurs et certains adhérents [dans la foulée du salon 2016], la centrale a voulu que cette cinquième édition retrouve une orientation plus axée Commerce, sans pour autant venir faire de l'ombre à notre salon inversé lyonnais qui se tient les années impaires », souligne Dimitri Both, le directeur général d'Algorel.

Les fabricants font de la pédagogie

Heureux hasard ? Certaines marques ont même dévoilé – en avant-première – des nou-

veautés en catalogues qui traduisaient... « une réelle diversification stratégique » (lire p. 46). Seconde évolution : l'intégration de 400 sessions de formation technique dispensées par les marques à destination des vendeurs et ATC des négociés, via, entre autres, des modules baptisés "Privèges". Au moins 130 de ces modules ont ainsi été organisés. C'est d'ailleurs la première fois que la centrale de la rue du Colisée, à Paris, lance un tel dispositif. Pour son président, Nicolas Mugnier, ce sont là « des leviers pour que notre salon conserve son attractivité vis-à-vis de nos "Rencontres Algorel" ».

Des "Étoiles" qui bougent !

Évolution aussi quant au périmètre des trophées 2018 décernés aux fournisseurs. Avec 40 solutions ou équipements en compétition dans 4 catégories : Innovation, Design, Mise en œuvre et Connectivité. En septembre 2016, les "Étoiles Algorel" étaient au nombre de cinq. Pour glaner "L'Étoile de la connectivité", seules 5 marques étaient en course : Chappée, ELM Leblanc-Bosch, Comap, Pélipal/Azurlign et Came.



Pour la deuxième fois, Algorel a organisé ses trophées baptisés "Les 4 Étoiles Algorel" pour « valoriser innovations et nouveautés » parmi 195 fournisseurs exposants. Entourés du management de la centrale, les 4 marques lauréates.

Pourtant, le groupe aux 130 sociétaires souhaite « développer encore plus le segment de la domotique et du smart home », rappellent Nicolas Mugnier et Géraud Rouchy, vice-président d'Algorel.

Jugé « très moteur » sur ce marché, le concept de corner "La Maison Connectée" de leur adhérent azuréen Bali-trand a d'ailleurs servi de base de travail aux membres de la commission Courant faible de la centrale. Lancée voilà environ six mois, cette commission planche sur les fondamentaux d'une offre com-

"ÉTOILES ALGOREL"

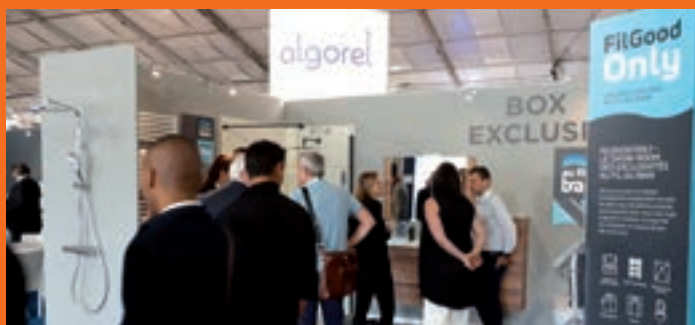
Les gagnants 2018

- Design : Groupe Atlantic avec le radiateur Irisium Serenity 1000 W
- Mise en Œuvre : Gurtner avec la nouvelle gamme gaz PLT Izinox
- Innovation : Wilo Salmson pour le circulateur Wilo Stratos Maxo
- Connectivité : Pélipal-Azurlign avec sa détection télémétrique à 360° bluetooth

mune dédiée à la maison 2.0. Pas question, toutefois, de déployer un concept clés en main, prévient-on chez Algorel. « Selon leur positionnement (hyperspécialiste, spé-

cialiste ou multispécialiste), les adhérents ont des besoins qui restent souvent différents les uns des autres », plaide Nicolas Mugnier. À vérifier chez votre grossiste ? ● S. V.

CÔTÉ EXPO



Sur un air de James Brown

Après avoir dévoilé, dès février, sur les réseaux sociaux le relooking de son enseigne "Au fil du Bain", les équipes d'Algorel ont reçu les adhérents durant deux jours pour promouvoir « la logique de drive-to-store » en cours de déploiement auprès de ses 92 salles d'exposition. Destiné à « proposer une expérience client forte en magasin », le dispositif Merchandising & Communication s'appuie sur un fil rouge : la "FilGood attitude". Au cœur d'une mini-expo temporaire, les grossistes ont pu découvrir le nouveau leaflet destiné à promouvoir la démarche. Avec, en couverture, cette accroche : « Rejoindre "Au Fil du Bain" • 7 fois, c'est le bon choix » afin de valoriser « les 7 points qui vont [leur] permettre de donner une nouvelle ambition à [leur] salle expo ».

GESTION DE LA QUALITÉ

Groupe Socoda : bis repetita avec l'ISO 9001

Tout juste vingt ans après avoir décroché sa première certification ISO 9001, le groupe vient de faire renouveler ce précieux sésame relatif au management de la qualité dans l'entreprise. Valable jusqu'en juillet 2021, il s'agit de la version 2015 – largement modifiée – qui fournit désormais « une dimension stratégique », selon Bureau Veritas. Depuis sa création en 1994, c'est la 4^e révision de cette norme internationale et... volontaire.

Rassurer les clients

En réactualisation l'ensemble de ses process, la centrale que dirige Philippe de Béco (par ailleurs, président de la fédération des négoce sanitaire-chauffage), entend bénéficier d'« une meilleure communication ». Mais aussi apporter « le gage d'une organisation plus structurée pour répondre aux besoins de ses clients » ; notamment à destina-

tion des marchés grands comptes « désireux de s'assurer du respect des contrats et de la qualité des produits achetés ».

Octroyé par le bureau de certification belge BQA*, ce renouvellement permet au groupe de grossistes indépendants qui dévoilait, début octobre, ses plans d'actions et d'animations commerciales (PAAC) pour 2019, de « mieux suivre la satisfaction des adhérents » (plus de 900 agences) et les évolutions "Business" de leurs 440 000 clients BtoB. ● S. V.

* Le BQA est certifié par le Belac qui est rattaché au ministère belge de l'Économie



Depuis le 14 septembre, les certificats ISO 9001 version 2008 ne sont plus valables.

PAAC 2019

Stratégie phygitale

En présentant, début octobre, ses "actions co" de l'an prochain, le groupe entend « regrouper les bénéfices du commerce digital et les attraits de l'achat en magasin ». Pour optimiser et réorienter les agences à l'ère de l'omnicanal, il collecte et homogénéise les datas produits pour « permettre une offre personnalisée aux clients de ses 197 adhérents ». Lors de son discours d'ouverture, son dirigeant, Philippe de Béco, a rappelé que « nos victoires sont solidaires : c'est une aventure de femmes et d'hommes sur le terrain, virtuel ou réel ».

Vite !

OUTILLAGE

Socoda à la puissance 4

Jusqu'à fin novembre, le réseau d'indépendants décline en agences son nouveau catalogue "Les Immanquables Outillage à main". Traçage, mesure, serrage-clés, niveaux, vissage, douilles et accessoires... : ce dernier est décliné en 4 versions pour 4 de ses marques partenaires : Experts, KS Tools, Facom et Stanley.



CONTACTS

METIERS
ENERGIE
L'INFO DES INSTALLATEURS
zepros.fr

zepros

RÉDACTION

Marc Wast
06 69 74 24 55
m.wast@zepros.fr

PUBLICITÉ

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



Vite !

CHAUFFAGE

Algorel customise son catalogue

En 295 pages dont 261 pages produits, le Catalogue Chauffage 2018-2019 du groupement passe en revue les solutions de 96 mar-

ques : chauffage, ventilation, clim', biomasse et outils. Diffusé à 50 500 exemplaires, l'opus – disponible aussi en version digitale – est désormais personnalisable par chacun des quelque 130 adhérents axés sur les lots techniques.

CONCEPT

EPI Center chausse son "wear store"



Cet été, c'est sur les réseaux sociaux que le Dg de l'enseigne, Serge Collomb, a dévoilé la nouvelle. « Après deux ans d'attente, le 1^{er} NK Store est sorti de terre à Geispolsheim (67). 250 m² dédiés au "workwear", aux chaussures de sécurité et EPI : nous avons développé pour nos clients un concept unique qui propose une véritable expérience d'achat ». Lancée par l'alsacien NK Diffusion, l'initiative de l'adhérent s'appuie sur « une approche très axée BtoB ».

STRATÉGIE LOCALE

EPI : doublée chez un Master Pro aquitain

Couvrant le sud des Deux-Sèvres et les départements limitrophes, l'adhérent Cofaq, Disko Métal (2,68 M€ de CA 2017), veut s'imposer dans le vêtement de sécurité. Après l'inventaire de fin d'année, le plan de vente va doubler et le magasin remodelé autour de cet univers. Autre chantier qui doit s'achever d'ici mars 2019 : la gestion optimisée des stocks et un site web BtoB pour les clients en compte.

SERVICES CLIENT

Ça se réchauffe pour "Le Froid" !

Chez "Le Froid Pecomark" (hyperspécialiste en composants frigorifiques, clim' et aé-rauliques), la température grimpe d'un cran. Repris en 2006 par le distributeur BtoB espagnol Pecomark, le grossiste d'origine phocéenne (55 M€ HT de CA 2017) se sent déjà à l'étroit dans ses 7 500 m² de siège construit en 2015, en banlieue lyonnaise. « Depuis 12 ans, nous affichons une croissance à deux chiffres et 2018 ne fera pas exception sur un marché globalement mature », assure Philippe Pechet, à la tête du groupe "Le Froid".

Compensations financières

Et d'annoncer l'extension de 2 000 m², à Vaulx-en-Velin, de sa base logistique nationale, mais aussi l'intégration d'une dizaine d'ATC supplémentaires pour promouvoir un plan de stock d'environ 24 000 références.

S'appuyant déjà sur deux "bibles" produits (Réfrigération et Climatisation), ses deux catalogues standards viennent

d'être rejoints par un 3^e opus qui regroupe les solutions en froid communes aux lots techniques que cible l'enseigne. Exemples : traitement des condensats, consommables de chantier, ballons thermodynamiques, climatiseurs ou vitrines réfrigérées. Convergence des métiers oblige !

Adossé depuis 2016 à sa e-vitrine, le grossiste muscle aussi ses services. En jeu : sa charte par laquelle le réseau s'engage, entre autres, sur le montage d'équipements sur mesure. « En cas de non-respect des délais, nous reversons 25 % du prix [d'achat] à l'installateur », observe Philippe Pechet. Récemment, ses 14 agences ont d'ailleurs ajouté une corde à leur arc, en proposant la consigne gratuite des bouteilles de fluides frigorigènes au-delà de 8 unités. ● S.V.



SIGNE DE QUALITÉ

Marque NF : le CSTB appelle les négoce à mieux la valoriser



Jean-Marie Franco et Martine Truffert, de la division Robinetteries & Appareils sanitaires au CSTB. Ici, au 5^e "Salon Algorel" mi-septembre.



Chez Carrier durant 11 ans, le Canadien Philippe Pechet pilote depuis 2006 l'hyperspécialiste.



Habitué à fréquenter les salons d'enseignes BtoB, l'organisme scientifique de recherche pour le Bâtiment évangélise les négociants à propos de la démarche de qualité des acteurs amont, sur le marché du sanitaire notamment. Sur son stand on trouve des fac-similés d'étiquettes NF de 2 m par 1 m sur un signe de qualité « qui ne trompe pas », comme le stipule le slogan de la marque.

Un vecteur de marge additionnelle

Ingénieure pour le secteur Robinetteries & Appareils sanitaires au CSTB, Martine Truffert constate que « si des adhérents viennent sur le stand pour en savoir plus, entre autres, sur la cer-

tification [lancée par le CSTB en octobre 2015], il y a sans doute encore de gros efforts à faire en termes de promotion de la marque NF dans les agences du négoce Bâtiment ». En écho, Jean-Marie Franco (chef de la division) se veut rassurant : « Les industriels sont désormais tous performants quant à la qualité de leurs produits et au suivi de la qualité. C'est aussi, en principe, un vecteur de marge sur un marché de plus en plus préempté par certains pure players ». De nouvelles réunions doivent être organisées d'ailleurs avec la Fnas* pour « aider à mieux valoriser l'offre certifiée NF dans les showrooms ». ● S.V.

* Fédération du négoce sanitaire-chauffage



DEVENEZ ARTISAN DE LA LUTTE CONTRE LE CANCER !



Rejoignez le réseau des Artisans engagés et agissez en proposant à vos clients de faire un don lors d'un paiement par carte bancaire. Plus d'informations sur www.onsengage.fr ou par mail à onsengage@ligue-cancer.net

Vite!

SMARTPHONE

La 4G de l'extrême



Présenté par Cat phones le 5 septembre lors de l'IFA à Berlin, le Cat B35 a été conçu pour répondre aux besoins d'utilisateurs pouvant évoluer dans des conditions environnementales difficiles, et qui sont en attente de solutions de communication fiables et abordables. Connecté aux réseaux 4G LTE, ainsi qu'au VoLTE et VoWiFi, il leur permet de bénéficier de tous les services d'un smartphone, allant de l'accès aux mails et réseaux sociaux aux outils de navigation et de recherche, ainsi qu'à l'assistant Google.

VÊTEMENTS

Nouveau catalogue Mewa



Le nouveau catalogue de marques pour la sécurité au travail 2018/2019 est disponible depuis le 1^{er} septembre. Les professionnels y trouveront tout le nécessaire pour la sécurité au travail, des EPI aux produits de protection de la peau en passant par les vêtements fonctionnels. La gamme de plus de 1 300 articles est présentée parmi les cinq catégories "chaussures de sécurité", "gants de travail", "vêtements", "protection cutanée et hygiène" et "protection respiratoire, oculaire, auditive et de la tête".

professionnels y trouveront tout le nécessaire pour la sécurité au travail, des EPI aux produits de protection de la peau en passant par les vêtements fonctionnels. La gamme de plus de 1 300 articles est présentée parmi les cinq catégories "chaussures de sécurité", "gants de travail", "vêtements", "protection cutanée et hygiène" et "protection respiratoire, oculaire, auditive et de la tête".

SÉCURITÉ

Recommandation de l'Acim

L'Association des constructions industrialisées et modulaires suggère aux entreprises, distributeurs ou loueurs de solutions modulaires d'indiquer sur tout devis : « protection collective en toiture, conformément aux obligations prévues au Code du travail. Si le client ne nous confie pas cette prestation, notre entreprise ne sera pas responsable des conséquences liées à l'absence ou la non-conformité des protections ».

ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

Un réseau pour aider les artisans

La gestion commerciale et le montage des dossiers des clients souhaitant réaliser des travaux visant à économiser l'énergie, liés au dispositif des certificats d'économie d'énergie (CEE) en "précarité énergétique", ne sont pas simples. Recherche de clients éligibles à ce type de travaux, constitution de dossiers et dépôt de ces derniers auprès du ministère de la Transition écologique et solidaire pour valoriser les CEE, c'est-à-dire les échanger contre de l'argent... Que d'étapes fastidieuses et complexes ! Sans compter les délais de traitement, qui peuvent atteindre plusieurs mois.

C'est pour remédier à toute cette lourdeur administrative et pour faciliter la vie des artisans que Sébastien Hugot a créé Artisans Solidaires en 2016. La société regroupe et référence des artisans labellisés RGE (reconnu garant

de l'environnement)-Qualibat, capables de réaliser tout ou partie des travaux d'économies d'énergie suivants : isolation des combles, calorifugeage, flocage, installation de chaudières et systèmes de chauffage (chaudière biomasse, chaudière à condensation, pompe à chaleur).

Gérer les démarches administratives

Une fois l'artisan référencé au sein du réseau sur ses métiers et ses typologies de clients (particuliers, entreprises, collectivités...), Artisans Solidaires lui transmet directement des commandes ou des opportunités d'affaires, gérant ainsi à sa place la partie commerciale. L'artisan n'a plus qu'à se déplacer pour réaliser le chantier, à la fin duquel il envoie un rapport. L'organisme se charge alors de suivre le dossier (qui a été monté



au préalable) et de le déposer au ministère. Enfin, Artisans Solidaires paye l'entreprise qui a réalisé les travaux dans les délais légaux, dans tous les cas, même si le dossier n'a pas encore été financé par l'État, afin d'aider les artisans à maintenir leur trésorerie. Actuellement

composé de 42 artisans, le réseau couvre la majeure partie de la France et s'est donné pour but de se développer encore pour répondre à la demande des ménages, en particulier des foyers en précarité, de plus en plus nombreux à formuler une demande de travaux. ● J. Becam

FORMATION

Simplifier la gestion des compétences

Les artisans vont-ils obtenir la réforme qu'ils revendiquent depuis longtemps pour anticiper les besoins en matière de formation professionnelle ? Pas tout à fait. Mais la cartographie des futurs opérateurs de compétences (OPCO) proposée par le rapport Marx-Bagorski, publié par Jean-Marie Marx et René Bagorski, respectivement président du Cnefop et de l'Afref, ouvre une brèche. Les auteurs ont retenu un opérateur dédié aux « services de proximité et artisanat ». Une conclusion dont se félicite l'Union des entreprises de proximité. « Les artisans, commerçants et professionnels libéraux forment plus de la moitié des apprentis et contrats de professionnalisation en France. Les regrouper au sein d'un même OPCO va permettre aux chefs

d'entreprise et aux salariés de l'économie de proximité de se doter d'un outil sans précédent pour favoriser la formation professionnelle et la préparation de compétences indispensables au développement de l'économie française dans son ensemble », commente l'U2P dans un communiqué. « Je salue ce rapport qui donne toute sa place aux chefs d'entreprise et aux salariés de l'artisanat, du commerce de proximité et des professions libérales, qui ont la formation et la transmission dans leur ADN. Un OPCO de l'économie de proximité constituerait un levier d'action inégalé pour préparer et promouvoir des compétences dont notre économie a cruellement besoin aujourd'hui », ajoute Alain Griset, président de l'U2P. ● J. B.

PERFORMANCE

Des devis en 5 minutes

D'après une étude menée par Développement Construction pour SGDB France en juin 2018, les artisans mettraient 2 heures, en moyenne, pour préparer un devis



alors que la moitié d'entre eux n'utiliserait pas de logiciel spécifique pour le réaliser. Deux chiffres clés qui amènent Tolteck (marque SGDB France) à se positionner pour aider les artisans dans la gestion quotidienne de leur entreprise. Cette start-up a développé un logiciel en ligne de gestion commerciale pour les artisans du Bâtiment. Disponible sur ordinateur, tablette ou smartphone, en mode online ou offline, Tolteck permettrait de réaliser un devis complet en 5 minutes, selon Tolteck, en intégrant toutes les informations légales nécessaires à la réalisation des docu-

ments. Le remplissage du devis, avec l'ajout de la main-d'œuvre et des matériaux, est particulièrement intuitif, grâce à un système de recherche et de sauvegarde automatique. Le site compte actuellement près de 14 500 artisans inscrits. En ce qui concerne les tarifs, Tolteck propose une offre à 25 € par mois avec le premier mois offert et une offre annuelle à 19 € par mois à payer pour 12 mois, soit 228 € pour un an. Une offre promotionnelle a également été mise en place pour les entreprises ayant moins de 1 an avec un abonnement annuel à 179 €. ● J. B.



Vous êtes Artisan du Bâtiment...

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



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

Contactez

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

Depuis, on a mieux à VOUS proposer...

...pour la ventilation de l'habitat



Des **SYSTÈMES INTELLIGENTS** rapides à installer

AIR EXCELLENT CIRCULAIRE - AIR EXCELLENT SEMI-CIRCULAIRE - CONDUITS RIGIDES ISO



CHEZ VOUS, un **SPÉCIALISTE** de votre **MÉTIER**
Votre interlocuteur UBBINK se tient à votre disposition et
vous guide dans le choix de solutions pour la ventilation et
le confort de l'habitat. Contactez votre spécialiste Ubbink !
www.ubbink.fr



RETROUVEZ-NOUS AU SALON ARTIBAT

LES 24-25-26 OCTOBRE 2018
PARC DES EXPOS - RENNES

**HALL 3
STAND A15**