

OFFRES À 1€

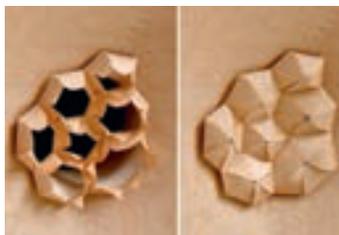
Fraudes : ouverture de la chasse

Pouvoirs publics et acteurs privés s'accordent sur la nécessité de stopper les dérives liées aux offres à 1€ en isolation et chauffage. Qualibat, Qualit'EnR, Qualifelec et EDF s'allient pour intensifier la lutte. **P. 8**

BIOMIMÉTISME

La Nature inspire le Bâtiment

Scarabée, libellule, termite ou bactérie... leurs atouts intéressent de près les industriels. Découvrez dans ce dossier, les produits et solutions nés de leurs recherches, et qui trouvent leurs applications concrètes dans le Bâtiment. **P. 46**



74 762
exemplaires

Mise en distribution certifiée



N° 72 | Novembre 2019

METIERS

BATI

zepros.fr

zePROS

SE FORMER, CONSTRUIRE, RÉNOVER

S'ADAPTER...

SPÉCIAL MONDIAL DU BÂTIMENT
10 PAGES DE NOUVEAUTÉS
11 DOSSIERS MARCHÉS

xella

QUI DIT MIEUX ?



Adaptée aux marchés de la maison individuelle, du logement collectif et du tertiaire, notre nouvelle gamme de murs d'épaisseur 20 cm présente une très haute performance thermique avec un **R jusqu'à 2,22 m² K/W sans isolant ajouté**. La structure alvéolaire du béton cellulaire encapsule des millions de micro-bulles d'air et assure ainsi une **isolation exceptionnelle**, un **traitement efficace des ponts thermiques** ainsi qu'une **parfaite étanchéité à l'air**.

Pour plus d'infos sur nos systèmes à
isolation rapportée : www.ytong.fr

YTONG



ÉDITO

Marc Wast
Rédacteur en chef

Total respect

Et si on sortait de l'image d'Épinal de la disparition des dinosaures il y a 65 millions d'années pour souligner le fait qu'ils n'ont pas su s'adapter à un grand changement climatique... Même si cet événement peut révéler un certain parallèle avec le dérèglement météorologique que nous vivons depuis une petite vingtaine d'années, nous sommes encore très loin du cataclysme qui a sonné le glas des reptiles géants ! Pour autant, la notion d'adaptation à notre environnement qui change à vitesse grand V n'est pas une chose abstraite. Quelques focus que vous pourrez découvrir dans ce numéro en sont une bonne illustration. Par exemple, celui sur le confort d'été (p. 50) qui remet sur le devant de la scène des pratiques ancestrales de construction et de rythme de vie basées essentiellement sur le bon sens : favoriser le bioclimatique, utiliser les bons matériaux, gérer les occultations, surventiler pendant les périodes fraîches permettent de s'affranchir d'équipements techniques souvent onéreux à l'achat et énergivores à l'usage.

Quant à notre Focus sur le biomimétisme (p. 46), il démontre de façon insoupçonnée et souvent brillante que la Nature est bien faite. Pour paraphraser Napoléon pendant la campagne d'Égypte, si la Nature est si bien faite, c'est que "des millions de siècles nous contemplent". Tous les organismes vivants jusque dans leur plus petit détail, comme les écailles d'une pomme de pin qui s'ouvrent et se ferment en cas d'humidité, ou les bactéries qui participent activement à la fabrication de briques crues, sont capables de nous donner quelques leçons de savoir-faire en matière d'adaptation au milieu naturel.

Comme quoi, prendre le temps de réellement regarder ce qui nous entoure et s'en inspirer pour développer des matériaux très performants et économes en ressources ne sera jamais du temps perdu. L'humanité ferait bien d'y réfléchir avant qu'il soit trop tard. C'est juste une question de volonté. ●

LA PHOTO DU MOIS



Didier Guillemare fut maire d'une petite ville de l'Orne, Saint-Ouen-sur-Iton, de 1852 à 1904. Grand bâtisseur, philanthrope et un peu "original", il souhaitait que la commune ne ressemble à aucune autre. Pour cela, pour valider chaque permis de construire, le demandeur devait s'engager à construire une cheminée en briques de pays torsadées ou "tire-bouchons". Une véritable curiosité.

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

Planète	04
France	06
Chantiers	20
Vos régions	30



Une villa Belle Époque rhabillée



Le confort d'été, une question de bon sens

FOCUS 46

BIOMIMÉTISME : Un problème ? La nature a des solutions

MÉTIER & MARCHÉS

Maçonnerie 50

FOCUS : Confort d'été : une question de bon sens

Charpente 62

FOCUS : EPDM : la solution d'étanchéité pour demain ?

Menuiserie 70

FOCUS : Contrôle d'accès & serrurerie : des clés pour le "smart home"

Sanitaire - Plomberie 82

FOCUS : Rénovation des salles de bains : facilité de pose et accessibilité

Chauffage 88

FOCUS : Pompes à chaleur & CET : un marché en ébullition

Énergies renouvelables 96

FOCUS : Panneaux photovoltaïques : plus performants et moins chers

Électricité 102

FOCUS : Stockage de l'électricité : pourquoi il va devenir incontournable

Peinture 108

FOCUS : Décoration intérieure : les lignes bougent

OUTILLAGE 114

DISTRIBUTION 116

NOUVEAUTÉS 126

ZOOM PRÉVENTION 138

VOTRE VIE 140

PEOPLE 143

PLANÈTE BATI

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



1 POLOGNE

Soprema fait une percée à l'Est

Inscrite dans sa stratégie de développement en Europe centrale et orientale, la prise de participation majoritaire de Termo Organika, permet à Soprema de se renforcer sur le marché de l'isolation thermique. Leader dans la production de panneaux de polystyrène expansé (PSE) en Pologne, la société a réalisé un CA de 82 M€ à travers ses quatre usines implantées à Mielec, Głogów, Siedlce et Rypin, ainsi qu'un site de production de colles et enduits destinés aux systèmes d'isolation thermique par l'extérieur à Pyrzyce. « L'équipe de direction de Termo Organika reste actionnaire de l'entreprise, et continuera à assurer pleinement son développement. Les futurs projets comprennent l'exploitation du portefeuille de produits et de systèmes, ainsi que le développement de synergies avec les deux entreprises », précise le communiqué.

2 ESPAGNE

Vortice et Casals se disent oui

Le groupe Vortice a annoncé avoir repris la marque espagnole historique Casals en prenant 100 % du capital de Ventilación. Si le nom, l'identité, le nom et le logo de Casal vont demeurer, l'objectif est de développer les synergies industrielles, logistiques et commerciales grâce notamment, « à la complémentarité des catalogues » commente Stefano Guantieri, directeur général de Vortice.



3 CHINE

Sika se gonfle au silicone

Afin d'élargir ses positions dans les activités Colles et Joints, le groupe Sika a repris la société Crevo-Hengxin. Cette entreprise familiale qui fabrique une large gamme de produits en silicone utilisés pour les façades, les fenêtres, le vitrage isolant, la finition intérieure et d'autres applications d'étanchéité et de collage, est également positionnée sur les silicones pour l'industrie solaire en pleine croissance, sur lesquels elle revendique une place de leader. Le site de production, situé à Changshu, à 50 kilomètres au nord de Suzhou dispose également d'un « centre de R & D ultramoderne, un entrepôt et des bureaux », se félicite Sika qui compte mieux répondre à la demande en Chine mais aussi sur l'ensemble de la région.





2 ESPAGNE

Terreal assure l'avenir

Logistique plus verte, disponibilité des produits phares : l'investissement de 4 M€ consenti sur le site de production de La Pera, en Catalogne, répond à un double objectif. Ce site, partie intégrante du pôle Briques de Terreal, pourra désormais produire des briques rectifiées, en particulier la gamme Calibric. « Avec cet investissement, l'entreprise répond à la demande croissante du marché pour des produits à pose collée et dote ce site d'un nouvel avenir », explique le groupe. La Pera permet ainsi de renforcer son niveau de service sur sa zone de présence historique en région Occitanie, et conforter sa position sur des zones plus récentes telles que l'Aquitaine et Paca. Une plus grande proximité avec l'usine permet aussi de « limiter le transport et l'impact CO₂ s'inscrivant ainsi dans notre démarche RSE globale », se félicite Terreal.

4 ITALIE

Kiloutou poursuit ses emplettes

Le spécialiste de la location pour le BTP a annoncé une nouvelle incursion de l'autre côté des Alpes. Le rachat de la société Sticar, spécialisée dans la location de matériels d'élévation et de chariots industriels dans le nord de l'Italie, lui permet de s'enrichir de 9 agences supplémentaires pour en compter dorénavant 20 sur le Nord de l'Italie. Sticar, qui possède une flotte de 850 machines d'élévation et 475 chariots industriels, est surtout présent en Lombardie, en Vénétie, au Piémont et en Émilie-Romagne.



5 PÉROU

Saint-Gobain

Alors que le groupe est engagé dans un plan de cession de divisions jugées non stratégiques, Saint-Gobain vient d'annoncer son renforcement dans les mortiers au Pérou. Un pays où il est déjà présent avec Weber depuis 2014. L'accord passé avec le groupe Celima, présenté comme le leader péruvien sur le marché des colles à carrelage porte sur l'acquisition de 100 % de la division mortiers. Celle-ci a réalisé en 2018, un CA de 25 millions d'euros et emploie une centaine de personnes.



DÉFAILLANCES

Le BTP limite les pertes

Après avoir déjà marqué le pas à fin août 2019, les procédures de redressement et liquidation judiciaires, toutes activités confondues, sont en recul à fin septembre. C'est ce qui ressort des premiers chiffres livrés par Ellisphère pour les neuf premiers mois de l'année. Au total, 51 418 défaillances d'entreprise ont été comptabilisées en France métropolitaines sur 12 mois glissants, soit un recul de 1,2 % sur un an. Du côté des sauvegardes, même tendance avec une baisse notable de 5,4 %. En attendant les chiffres détaillés pour septembre, les chiffres à fin août, montre un secteur du BTP contrasté. Premier secteur en nombre de sinistralité, il a vu, à



fin août sur 12 mois glissants, les défaillances reculer de 1,6 % (14 000 ouvertures de juge-

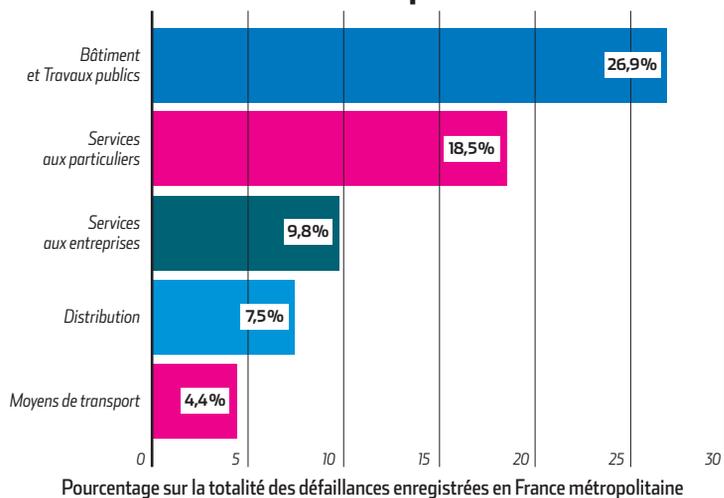
ment). Les premières touchées par la sinistralité sont les plus petites structures (92 % de TPE),

tandis que c'est l'Île-de-France qui enregistrait le quart des procédures du secteur.

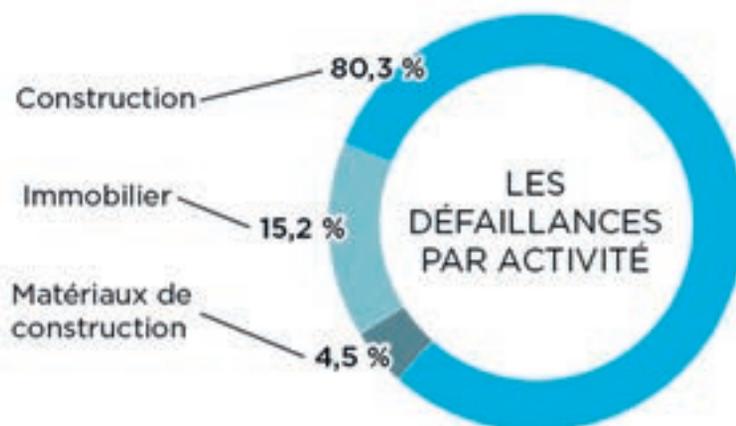
Par segment, le bilan penchait en faveur des TP par rapport à la Construction (80 % des défaillances). Et c'est le secteur des constructeurs de maisons individuelles qui avaient le plus souffert. 6 % des défaillances mais une augmentation de 7 % des procédures sur un an. À l'inverse, un marché des matériaux de construction, peu impacté par les défaillances sur les 12 derniers mois avec un repli de la sinistralité de 5 %.

Contexte favorable également pour les TP, tiré à la fois par les investissements communaux à l'approche des élections municipales de 2020, le dynamisme apporté par les chantiers du Grand Paris ainsi que le plan Très haut débit. ● M.-L. Barriera

Les défaillances par secteur



Les défaillances dans le BTP à fin août 2019



14 278

Défaillances d'entreprise en 2018

13 986

Défaillances sur les 12 derniers mois, en baisse de -1,6 %

38 453

Emplois menacés par les défaillances sur les 12 derniers mois

0,7 M€
2,75 emplois

Chiffre d'affaires et emplois menacés en moyenne par défaillance sur les 12 derniers mois

0,4 %

Taux de défaillance sur les 12 derniers mois

* Ouvertures de redressement judiciaire et de liquidation judiciaire directe à fin août 2019 sur 12 mois glissants en France métropolitaine.

KNAUF INSULATION

Systeme

RT PLUS

POUR VOS CHANTIERS D'ISOLATION



20%
DE GAIN
DE TEMPS

ECOSE[®]
TECHNOLOGY

09/2019 - Documents et photos non contractuels. Knauf Insulation se réserve le droit de changer les spécifications de ses produits sans préavis. RCS NANTEUILLE 341 033 728 00070. Siège social : Knauf Insulation France S.A.S., 35 rue Aristide Briand, 92300 Levallois-Perret - France. Pour plus d'informations, visitez www.knaufinsulation.fr



**RT PLUS, L'ALLIANCE RÉUSSIE D'UN
VRAI PARE-VAPEUR ET D'UN ISOLANT.**

PLUS RAPIDE

- 2 opérations en 1 seule pose : 20% de gain de temps
- S'utilise pour les murs et les combles

PLUS PERFORMANT

- Excellente performance thermo-acoustique
- Étanche à l'air et à la vapeur d'eau
- Pas de ponts thermiques : accessoires en composite
 - Plénum pour passage des gaines

PLUS CONFORTABLE

- ECOSE[®]Technology

PLUS SÛR

- Système breveté
- Système sous Avis Technique n°20/17-395-V1



www.knaufinsulation.fr

challenge
create
care.

DÉFENSE DE L'ARTISANAT

La FFB interpelle les pouvoirs publics

À quelques jours de fêter sur le Mondial du Bâtiment l'anniversaire de son Conseil de l'Artisanat, la FFB se positionne en défenseur des petites entreprises. Avec ses 10 mesures présentées aux pouvoirs publics, elle entend ainsi agir pour la promotion des artisans sur 4 grands enjeux.

Premier d'entre eux, la défense de leur revenu « *parce que le pouvoir d'achat des artisans n'est pas en rapport avec les risques assumés et le temps passé dans l'exercice de leur activité* », explique-t-elle. Pour rééquilibrer les choses, la FFB demande le rétablissement d'une équité fiscale pour donner du pouvoir d'achat aux artisans, la réduc-



tion de la taxe pour frais de chambre consulaire à la seule part effectivement reversée aux CMA (chambres de métiers de l'artisanat), ainsi que la suppression de la double imposition aux cotisations formation des gérants salariés. Le deuxième axe de défense s'inscrit dans un contexte d'évo-

de franchise de TVA à 2 ans pour les microentreprises et la réduire à 15 000 €, responsabiliser les plateformes de mise en relation sur le contenu des offres publiées sur leur site et, enfin, renforcer le contrôle des décharges sauvages et ouvrir les déchetteries municipales aux artisans.

La défense et l'accompagnement des entreprises pour assurer leur développement constitue le troisième acte de cette campagne. La FFB souhaite, sur ce sujet, la stabilisation et la pérennité des aides et incitations financières, mais aussi la simplification de l'accès des artisans aux marchés publics.

Au dernier chapitre, c'est la formation qui est visée, et plus précisément une meilleure adaptation des dispositifs aux spécificités des entreprises artisanales. La FFB voudrait ainsi que soit simplifié l'accès au financement de la formation des artisans et de leurs conjoints, et que soit assurée une offre de proximité pour l'apprentissage partout en France.

Le gouvernement entendra-t-il ce programme d'actions ? Ces 10 mesures ont du moins le mérite de poser clairement les fondations d'un cadre favorable au développement de l'artisanat du Bâtiment. ● M.-L. B.

PARTENARIAT

Pladur et la Capeb, main dans la main

La Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du Bâtiment et le spécialiste européen des systèmes de plaques de plâtre, ont renouvelé leur association pour contribuer à la montée en puissance des entreprises artisanales du Bâtiment sur la question des produits et solutions de construction durable à base de plâtre naturel. Ce nouveau partenariat est resserré sur les actions de conseil, de formation, de digitalisation et de rénovation. Concrètement, Pladur s'engage à « *concevoir des contenus de formation ainsi que des actions de conseil adaptées à chaque type d'entreprise du Bâtiment pour développer leurs*

connaissances sur les solutions proposées ». Par exemple, l'un des outils, une application numérique baptisée Arthur, développée en partenariat avec la Capeb, permet de trouver les réponses aux questions les plus fréquentes. L'autre levier sera la promotion de la qualification Éco-artisan RGE dans ses différents supports de formation.

De son côté, la Capeb « *continuera de collaborer avec Pladur lors de la conception de nouveaux produits et services (faux plafonds, plaques de plâtre, isolants et outils)* » et s'engage à *communiquer auprès de son réseau sur ces nouvelles solutions* », détaillent les signataires. ● M.-L. B.



Patrick Liébus, président de la Capeb et Enrique Ramirez, directeur général de Pladur.

DÉCHETS BTP

Batireprise, une nouvelle solution signée Suez et Point.P



Batireprise est proposé à Brignoles (83), Chartres (28), Cuers (83), Gignac (13), Lorient (56), Mérignac (33), Reims (51), Salon-de-Provence (13), Sens (89), Vannes (56), Villeurbanne (69).

Pour présenter officiellement leur nouveau service de déchetterie, Point.P et Suez avaient choisi le site de Villeurbanne (Rhône). Le sujet de la reprise des déchets du BTP n'est pas nouveau pour l'enseigne multispecialiste de Saint-Gobain Distribution, qui avait été l'une des pionnières, il y a plus de 15 ans, en accueillant des bacs de collectes sur certains sites. Elle compte actuellement 76 déchetteries en propre qui peuvent accueillir jusqu'à 100 000 m³ de déchets par an. Mais ce nouveau projet veut aller plus loin avec une reprise multflux. Baptisé Batireprise, le dispositif a été construit en partenariat avec Suez et est déployé sur dix autres sites. Le principe en est simple car proposé sur un espace commun aux points de vente. « *L'artisan se présente au comptoir de l'agence et déclare la nature de ses déchets.*

Le magasinier, lui-même formé préalablement, évalue à la fois la quantité et la qualité de ces déchets et indique à quel endroit les déposer », détaille Point.P.

46 millions de tonnes de déchets pour le Bâtiment

Côté tarification, le prix change selon la nature des déchets mais aussi d'une région à l'autre : de la gratuité pour les emballages carton, métaux, et films plastiques, à un tarif au mètre cube pour les

déchets inertes, bois A et B, plâtre, fenêtres, emballages souillés et autres matériaux souillés. Une fois ses déchets déposés, l'artisan reçoit une facture indiquant les informations de traçabilité des déchets. Suez entre alors en jeu pour les prendre en charge et les acheminer vers la filière la plus adaptée afin d'optimiser le taux de recyclage ou de valorisation. « *Le Bâtiment génère plus de 46 millions de tonnes de déchets par an, dont 90 % proviennent de chantiers de réhabilitation et de démolition. Actuellement, entre 40 et 50 % sont valorisées via le recyclage ou la production d'énergie* », rappelle Point.P qui espère, par ce dispositif, apporter un nouveau service à ses clients mais aussi sensibiliser les artisans à l'importance du recyclage et de la valorisation. ● M.-L. B.

Jusqu'à 11 flux de déchets

- Déchets non dangereux non triés : mélange non-valorisable
- Déchets inertes propres : briques, tuiles, carrelages...
- Bois A : bois d'emballage, palettes, cagettes...
- Bois B : bois de charpente, balcons, volets...
- Cartons d'emballage
- Films plastiques
- Métaux ferreux et non ferreux : ferraille, cuivre, zinc...
- Plâtre : plaques et carreaux de plâtre sans isolant...
- Fenêtres intègres
- Emballages souillés : bombes aérosols, emballages métalliques vides...
- Autres matériaux souillés : chiffons, pinceaux, rouleaux souillés...

IL Y A LES AMATEURS



FIATPROFESSIONAL.COM/FR

ET LES PROS, COMME VOUS.



FIAT DOBLÒ : VOTRE MEILLEUR ALLIÉ AU TRAVAIL

À PARTIR DE

9 990 € HT⁽¹⁾

DOBLÒ CARGO FOURGON TÔLÉ PACK PRO NAV 1.4 i.e. 95 CH

3 PLACES AVANT > DE 750 KG À 1 005 KG DE CHARGE UTILE (SELON VERSION)
> RADIO ET NAVIGATION SUR ÉCRAN TACTILE 5" > BLUETOOTH®, USB ET COMMANDES
AU VOLANT > RADARS DE RECU L > CLIMATISATION > RÉGULATEUR DE VITESSE

(1) Tarif au 01/08/2019 du Doblo Cargo Fourgon Tôlé essence 1.4 i.e. 95 ch Pack Pro Nav : 18 355 € HT - 8 365 € HT (dont 7 665 € HT de remise constructeur et 700 € HT de prime à la reprise d'un véhicule sans condition d'âge destiné ou non à la destruction) = 9 990 €. Offre non cumulable réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour tout Doblo Cargo Fourgon Tôlé essence commandé jusqu'au 31/12/2019 auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Dans la limite des stocks disponibles.

FCA CAPITAL
France



PROFESSIONAL

PROFESSIONNEL COMME VOUS

JOURNÉE TECHNIQUE

Les carreleurs défendent leur métier

Avec un taux de sinistralités qui ne quitte pas le trio de tête établi chaque année par l'AQC, le carrelage nécessite de fait de nouveaux efforts pour assurer une pose de qualité. Cette problématique rejoint une autre difficulté, celle du renouvellement d'une main-d'œuvre qualifiée par l'arrivée de nouveaux talents. Une toute récente initiative, l'organisation le 11 octobre des premières Journée des Carreleurs à Bordeaux, pourrait contribuer à faire avancer de pair ces deux dossiers.



Favoriser la montée en compétence et revaloriser auprès des jeunes ce métier en tension : une double mission pour cette première Journée des carreleurs organisée par le CFA BTP Gironde et l'UNECB-FFB.

Le digital pour changer d'image

Menée pour cette première édition par les CFA BTP Gironde et Aquitaine, en association avec l'union professionnelle UNECF-FFB, la démarche veut initier ainsi un rendez-vous annuel pour les

professionnels du carrelage en mettant au centre l'innovation, les nouvelles techniques et le numérique. « Nous attendons de ce premier rendez-vous national qu'il valorise pleinement un métier technique et hautement qualifié,

un savoir-faire minutieux, des pratiques innovantes qui se transmettent avec passion de génération en génération et les parcours d'excellence pour s'y former. Mission réussie sous le signe de l'échange et de la convivialité ! »,

affirme David Labarbe, le directeur de BTP CFA Gironde. Si, côté technique, le métier et ses différentes applications ont été largement exposés à travers des démonstrations, l'enjeu était surtout d'adresser un nouveau

message à destination des jeunes.

Faire découvrir le métier, ses outils, ses règles, de façon originale et ludique à des jeunes en période d'orientation, bénéficiaires du dispositif préapprentissage primo-entrants en CAP. C'était donc la mission de l'Espace virtuel de formation, un voyage immersif à travers des situations de travail en entreprises. Équipé d'un casque de réalité virtuelle, chacun a pu échanger en équipe sur PC, tablette et smartphone, et ainsi analyser les différentes phases de construction d'une maison individuelle, et chercher la bonne solution sur une borne tactile située à proximité. De quoi séduire la jeunesse et raviver la filière ? Réponse l'année prochaine. ● M.-L. B.

TRAVAUX D'ADAPTATION

Les critères "logement évolutif"

© Ilea



L'obligation de construire 20% de logements accessibles et 80% de logements dits "évolutifs" date de novembre 2018 avec la promulgation de la loi Elan. Mais il restait à définir les travaux entrant dans le cadre desdits logements "évolutifs". C'est chose faite depuis le 18 octobre. L'arrêté "travaux simples" paru au *Journal Officiel* précise les critères suivants pour une adaptation évolutive : être sans incidence sur les éléments de structure ; ne pas nécessiter une intervention sur

les chutes d'eau, sur les alimentations en fluide et sur les réseaux aérauliques situés à l'intérieur des gaines techniques appartenant aux parties communes du bâtiment ; ne pas intégrer de modifications sur les canalisations d'alimentation en eau, d'évacuation d'eau et d'alimentation de gaz nécessitant une intervention sur les éléments de structure ; ne pas porter sur les entrées d'air ; et enfin, ne pas conduire au déplacement du tableau électrique du logement. ● M.-L. B.

CONTRE LE GASPILLAGE

StockPro ressuscite les retours chantiers

Des stocks dormants de matériels et matériaux non utilisés sur les chantiers évalués à près d'1,5 Md€, un véritable gâchis, d'autant que certains finissent en déchetterie. Pour Romain de Garsignies et Stéphane Renou, il était temps de proposer une solution à la filière Bâtiment. Il y a un an, ils lançaient donc la première version de leur application numérique StockPro. Un outil à disposition des entreprises pour valoriser ces surplus, en les réintroduisant sur le marché. Concrètement, les adhérents de l'appli StockPro mettent en ligne leurs retours chantier, en scan-

nant les produits, en indiquant les quantités et le lieu de stockage, et permettent ainsi aux autres utilisateurs d'accéder à l'offre de revente à partir d'un système de géolocalisation. StockPro, qui revendique une cinquantaine de clients en Île-de-France, et une base de matériaux neufs de plus de 120 000 références, a à son actif une dizaine de partenariats signés. Après e-btp, le portail de services pour les entreprises du BTP, Stock Pro a également signé avec SMA BTP, Sonepar, Schneider Electric, Wilco, Impulse Partner, Wirquin Pro et Bricoman.



Romain de Garsignies



Stéphane Renou

Pour mettre en avant cette marketplace d'un nouveau genre, la jeune entreprise sera d'ailleurs présente sur Batimat dans le village Start-up du village Bricoman, ainsi que sur le stand de SMA BTP. ● M.-L. B.

INSPECTION DU TRAVAIL

Revue de chantier

En six mois d'interventions, l'inspection du travail a procédé à environ 147 000 contrôles, soit la moitié de ses objectifs annuels. Sur le

trio de tête des cibles prioritaires, on recense : la lutte contre le travail illégal (25 752 interventions), la prévention des chutes de hauteur (21 120) et les détachements internationaux de salariés (11 619). Le risque amiante dans la construction a aussi fait l'objet de 8 000 contrôles. À la suite de ces contrôles, 2 803 arrêts de chantiers ou d'activités afin d'éviter des accidents ont été prononcés. ● M.-L. B.

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY



Innovation
that excites

NISSAN e-NV200 FOURGON 100% ÉLECTRIQUE GARANTISSEZ UN BEL AVENIR À VOTRE ENTREPRISE



À PARTIR DE **299€ HT / MOIS⁽¹⁾**

BATTERIE INCLUSE

SANS CONDITION DE REPRISE - APPORT DE 2 500 € HT

BONUS ÉCOLOGIQUE DE 6 000 € DÉDUIT



3€ / 100km*
COST ÉLECTRICITÉ
POUR UNE CHARGE



ANALYSÉ 301km
EN CYCLE
WLTTP URBAIN



De 4,2 à 8m³**
VOLUME
ADAPTABLE



Zero Emission

Innové autrement. (1) Ex Nissan e-NV200 FOURGON VISIA 4P neuf crédit-bail maintenance 60 mois / 50 000 km, 1^{er} loyer 8 500 € HT soit 2 500 € HT bonus écologique déduit, puis 59 loyers de 299 € HT. Option d'achat finale 6 493 € HT ou reprise véhicule par concessionnaire pour ce montant moins frais éventuels remise état standard et km suppl, suivant conditions Argus. Le montant de la reprise servira à solder votre crédit-bail. Coût total si acquisition 26 935 € HT. Assistance au véhicule et aux personnes incluse. **Modèle présenté** : Nissan e-NV200 FOURGON OPTIMA avec peinture opaque, crédit-bail 1^{er} loyer 2 500 € HT puis 60 loyers de **321 € HT**. Jantes alliage présentées non disponibles en France. Sous réserve d'acceptation par Diac - N°ORIAS - 07 004 966 (www.orias.fr). Assistance souscrite auprès d'AXA Assistance France Assurances, régie par le Code des assurances, RCS Nanterre 451 392 724, dont les opérations sont soumises à l'ACPR 4 place de Budapest, 75436 Paris Cedex 9. Offre non cumulable réservée aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocole), valable du 01/10/2019 au 30/11/2019, dans la limite des stocks disponibles, dans les points de vente NISSAN participants, Intermédiaires non exclusifs. NISSAN WEST EUROPE: nissan.fr

Zéro émission de CO₂ à l'utilisation, hors pièces d'usure.

*Garantie 5 ans limitée à 100 000 km (dont 3 ans de garantie constructeur et 2 ans d'extension de garantie - Voir détails sur les conditions générales de garantie et d'extension de garantie).

Base prix moyen électricité heures creuses consommation domestique compteur 6 kVA - septembre 2019 *Conversion via le carrossier VOLTIA - plus d'information sur www.voltia.com

SONDAGE LOGEMENT

Ville ou campagne ? Le paradoxe français

Rat des villes ou rat des champs, qui est le plus heureux ? Au petit jeu des comparaisons, les Français répondent sans hésiter qu'ils seront mieux logés à la campagne. La 3^e édition du Baromètre Qualitel* s'est penchée sur la perception de la qualité des logements selon les territoires, ruraux, urbains, métropolitains ou franciliens. Et la conclusion est sans appel : « *Plus on habite dans une petite commune, plus on est satisfait de la qualité de son logement* ».

À cela, plusieurs explications, et la première est la surface des logements. Avec environ 135 m² d'espace, les résidents des communes rurales ont une taille de logement jugée « *idéale* », tandis qu'en raison du prix de l'immobilier, les citadins doivent se

contenter de moins grandes superficies (107 m² en ville moyenne, 94 m² en métropole régionale et 82 m² dans l'agglomération parisienne). La taille des pièces principales suit la même courbe (34 m² dans les villages et 26 m² dans la capitale) tout comme les capacités de rangement, dont un tiers des métropolitains et parisiens se déclarent « *insatisfaits* ».

En zone rurale, le taux de propriétaires est également plus élevé, ce qui entraîne logiquement un nombre plus important de rénovation (42 % des ruraux interrogés).

Toutefois, tout n'est pas vert à la campagne, et l'étude pointe du doigt les déséquilibres territoriaux en matière de transports, de commerces et de connexion



internet. Comment alors réunir tous les atouts sur ces deux paysages, urbain et rural ? « *Il reste à trouver un modèle vertueux d'aménagement des zones rurales, en dehors du modèle des maisons individuelles* », souligne Alexandra François-Cuxac, la présidente de la Fédération des promoteurs immobiliers, qui ajoute : « *La diversification vers la rénovation lourde, avec extension ou surélévation, est nécessaire pour les promoteurs. Il faut*

également mener une réflexion sur les modes constructifs, comme le bois et la question du confort, sur la production d'énergies renouvelables... ».

* Près de 5 000 personnes ont été interrogées au mois de mai par Ipsos afin de déterminer le "Qualiscore" de leur lieu de vie selon 17 critères différents, aussi variés que l'acoustique, l'aération, la sécurité, l'humidité, la luminosité ou les consommations énergétiques.

RÉNOVATION THERMIQUE

Front commun contre l'éco-délinquance



Effet collatéral du coup de pouce chauffage lancé par le gouvernement il y a quelques mois, on constate une multiplication des fraudes, diverses, auprès du consommateur final. Afin de rassurer les particuliers sur le sérieux des entreprises et la qualité des travaux qu'ils souhaitent entreprendre, les pouvoirs publics ont lancé un plan de lutte pour sécuriser les chantiers de rénovation énergétique. C'est dans ce cadre que Qualibat, Qualit'EnR, Qualifelec et donc EDF prévoit ainsi trois engagements : l'échange d'informations sur les réclamations clients, le partage des noms des entreprises radiées de la qualification RGE ou du partenariat avec EDF suite à des défauts de qualité constatés, et un suivi commun régulier de la mise en application de la convention par chacun de ses signataires.

En plein boom des demandes de remplacemens de chaudières gaz et de pompes à chaleur, il

était nécessaire de remettre de l'ordre dans l'offre de travaux pour éviter la multiplication des malfaçons et arnaques. On se rappelle du coup d'arrêt sur le marché de l'installation photovoltaïque il y a plusieurs années, lié à la multiplication d'offres frauduleuses.

Cette fois, les acteurs de la filière prennent les devants pour éviter de créer une situation analogue. La convention signée entre Qualibat, Qualit'EnR, Qualifelec et donc EDF prévoit ainsi trois engagements : l'échange d'informations sur les réclamations clients, le partage des noms des entreprises radiées de la qualification RGE ou du partenariat avec EDF suite à des défauts de qualité constatés, et un suivi commun régulier de la mise en application de la convention par chacun de ses signataires.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Une AOC pour l'électricité verte

La naissance d'une offre d'"Électricité verte d'origine contrôlée" (Evoc) qui garantit à ses futurs clients une énergie 100 % renouvelable, produite sur le territoire français est une première ! « *En effet, si le label AOC (appellation d'origine contrôlée) permet d'identifier un produit alimentaire dont les étapes de fabrication sont réalisées dans une même zone géographique et selon un savoir-faire particulier, aucune distinction équivalente n'existait jusqu'à ce jour sur le marché de l'électricité* », expliquent ses sept co-fondateurs, sept producteurs indépendants d'énergie renouvelable. Akuo,

Boralex, Nass & Wind, Reden Solar, Tenergy, Valorem et VSB énergies nouvelles se sont ainsi regroupés avec le fournisseur d'énergie verte premium Plüm Énergie et le soutien du moteur de recherche Qwant pour lancer Électricité verte d'origine contrôlée. Que garantit cette offre ? À la fois une énergie exclusivement renouvelable (de source solaire, éolienne, petite hydroélectricité ou biomasse), locale (via un approvisionnement en énergie renouvelable produite exclusivement en France) et une production d'énergie renouvelable permettant la création de la valeur en France en favorisant les em-

ploi locaux, l'insertion sociale et la transition agricole.

De son côté, le moteur de recherche français Qwant, lui-même engagé dans la transition écologique, s'est associé à cette offre pour en assurer la promotion. « *Nos technologies sont consommatrices d'énergie et un moteur de recherche éthique comme Qwant doit soutenir de nouvelles solutions qui viennent répondre à un objectif double : promotion de nos savoir-faire dans nos territoires et lutte contre le changement climatique. C'est donc à nous, acteurs de la tech française, de nous emparer également du sujet en adoptant ces solutions d'Électricité verte d'origine contrôlée désormais disponibles sur le marché* », explique Éric Leandri, son fondateur et président.

Alors que l'Ademe, prépare actuellement un référentiel dédié, Evoc pose déjà ses propres engagements et ses différents fondateurs espèrent maintenant être rejoints par d'autres producteurs et fournisseurs d'énergie dans cette démarche.



BATIMAT
HALL 6
ALLÉE K
STAND 29

ARTISANS
DU BTP
**ASSUREZ-VOUS
AVEC DES
GARANTIES
VRAIMENT
BÂTIES
POUR VOUS.**

Mon **assurance**
BTP.com

Pour les artisans. Par des spécialistes.


SMABTP +  **PRO BTP**

APPELEZ-NOUS

0 158 901 901

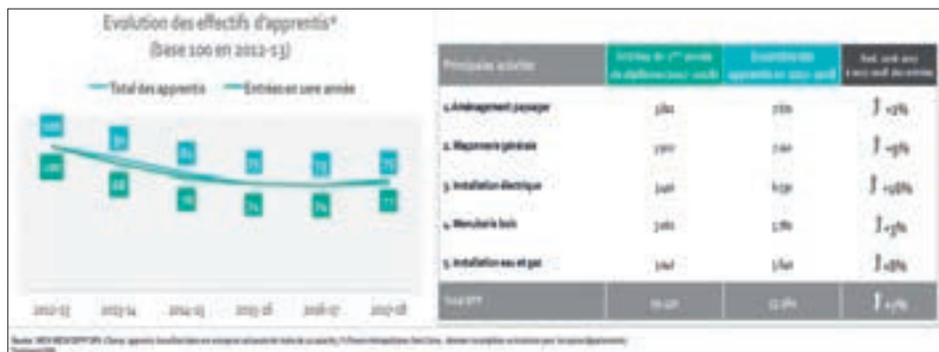
Appel non surtaxé

RETROUVEZ-NOUS SUR FACEBOOK! 

Retrouvez nos membres légaux sur notre site internet MonassuranceBTP.com - Octobre 2019

APPRENTISSAGE

Les meilleures élèves du BTP



L'apprentissage en France retrouve des couleurs depuis deux ans, après avoir fortement chuté de 2012 à 2016, selon le dernier "Baromètre de l'artisanat" réalisé par l'Institut supérieur des métiers avec le soutien de MAAF. Un chiffre en croissance de 8 %, toutes entreprises confondues, mais qui passe à un petit +2 % dans l'artisanat. Et même sur ce segment seul, il faut regarder de plus près les résultats. En 2017-2018, ce sont en effet, les sociétés de plus de trois salariés qui ont le plus tiré l'apprentissage, lequel recule, à l'inverse, dans les entreprises sans salarié. Un problème par rapport aux enjeux de formation puisque « la croissance du tissu artisanal s'est faite, ces dernières années, essentiellement à travers des entreprises sans salarié, en grande partie des microentrepreneurs », notent les auteurs de l'étude. Tous secteurs confondus, toujours, la répartition géographique

des effectifs d'apprentis dans l'artisanat montre de fortes disparités. Ainsi, ce poids dépasse 40 % du total des apprentis dans les régions Bretagne, Normandie, Pays-de-la-Loire, Sud-Paca, Corse, La Réunion, et atteint même les 48 % dans les Côtes-d'Armor, le Var et la Lozère.

Les électriciens en pointe

Si on regarde l'évolution par secteur, là encore les situations sont contrastées, 85 % des effectifs d'apprentis étant portés par une vingtaine de secteurs. Le BTP, qui avait été l'un des plus touchés par la chute des effectifs, est de ceux qui contribuent au retournement de tendance. « Avec 55 560 apprentis formés en 2017-2018, on compte environ 1 apprenti formé pour 10 entreprises. », calcule l'étude. Les entrées sont en forte hausse (+7 % en moyenne), et presque tous les corps d'état sont concernés, à l'exception de la peinture, en baisse, et de la couverture

qui stagne. À l'opposé, les entreprises de travaux d'installation électrique enregistrent la plus forte hausse des entrées en apprentissage (+16 %).

La formation continue reste peu utilisée

Enfin, dernier point notable, la question des voix d'accès. Le BTP se démarque par un fort taux de diplômés issus de la filière scolaire : par exemple, pour les CAP préparation et réalisation d'ouvrages électriques, 52 % des sortants sont issus de la voie scolaire, et ils sont 41 % pour la filière menuiserie-agencement. En revanche, les taux en formation continue sont encore peu élevés, ce qui ouvre une interrogation quant aux réponses apportées au besoin de renouvellement de main-d'œuvre dans la filière. Deux secteurs sont ainsi particulièrement concernés par cette question, les métiers de la peinture et de la maçonnerie, conclut l'étude. ● M.-L. B.

RUBANS DU PATRIMOINE

Villes et artisans à l'honneur

La 25^e édition des Rubans du Patrimoine a décerné ses récompenses le 25 octobre. Cinq lauréats ont été primés au cours de la cérémonie : les communes d'Oncy-sur-École (Essonne), Saint-Omer (Pas-de-Calais), Juillé (Sarthe) et Châtel-Guyon (Puy-de-Dôme) et la communauté de communes Le Grand Charolais (Saône-et-Loire).

Organisé par l'Association des maires de France et des présidents d'intercommunalité, en partenariat avec la Fondation du patrimoine, la Fédération nationale des Caisses d'Épargne, le Groupement français des entreprises de restauration de Monuments Historiques et la Fédération française du Bâtiment, cet événement a pour but de valoriser les collectivités ayant réalisé des opérations de restauration ou de mise en valeur de leur patrimoine au travers du savoir-faire des artisans et entrepreneurs du Bâtiment ainsi que de leurs Compagnons. La pro-

LE PALMARÈS 2019

5 prix nationaux ont été attribués

- Ville de moins de 3 500 habitants : Oncy-sur-École (Essonne) pour la restauration de l'église Saint-Martin
- Entre 3 500 et 20 000 habitants : Saint-Omer (Pas-de-Calais) pour la réhabilitation de l'ancien hôtel de ville et de son théâtre à l'italienne
- Ville de plus de 20 000 habitants : communauté de communes Le Grand Charolais (Saône-et-Loire) pour la réhabilitation du bâtiment "Dock 713" à Digoïn
- Prix spécial du jury : Juillé (Sarthe) pour la réhabilitation et aménagement d'un logis médiéval en mairie
- Prix spécial "dynamisme territorial" : Châtel-Guyon (Puy-de-Dôme) pour la réhabilitation du théâtre

chaine édition est lancée. Les dossiers de candidature sont à déposer sur le site internet dédié avant le 31 janvier 2020. ● M.-L. B.



ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Le béton en roadshow

Avec six villes dans son programme, le projet national Recybéton est parti à la rencontre des acteurs sur le terrain. L'occasion de mettre en lumière l'essence même du projet : réutiliser l'intégralité des matériaux issus des bétons déconstruits afin de démontrer que le recyclage dans le béton est possible à grande échelle, dans des conditions industrielles. Après Talence, Strasbourg/Illkirch, Lille/Villeneuve-d'Ascq, Nantes/Bouguenais, il fera étape à Aix-en-Provence, le 18 décembre et à Toulouse, en janvier 2020. Les recommandations Recybéton, à destination des maîtres d'ouvrage, bureaux d'études, entreprises de travaux

et producteurs de matériaux, dressent notamment une liste des bonnes pratiques relatives à l'usage des granulats recyclés dans les bétons à chaque étape de leur utilisation. Son ambition est de créer un écosystème industriel de proximité où les déchets des uns deviennent les matières premières des autres : « une économie circulaire efficace et vertueuse » résumant ses organisateurs. ● M.-L. B.



PRÉVENTION

Chutes de hauteur : saison 2

Après la première campagne « à succès » menée sur 2014-2018, la Sécurité Sociale et

l'OPPBTB renouvellent leur partenariat en faveur de la prévention des chutes de hauteur sur

les chantiers. Pour la campagne 2019-2020, la Cnam engage des actions ciblant la maîtrise d'ouvrage.

De son côté, l'OPPBTB se focalise sur les entreprises de construction métallique, de maçonnerie et gros œuvre, de charpente-couverture, ainsi que celles spécialisées dans les travaux de façade. Dans le cadre de ce partenariat, elle propose aux entreprises éligibles un dispositif de subvention pour les travaux en hauteur, qui est aussi ouvert aux entreprises de moins de dix salariés. ● M.-L. B.



TROPHÉES PLACO

Le plâtre à l'avant-scène

Le 4 octobre dernier le plâtre était en vedette au Théâtre du Merveilleux à Paris. Une mise en scène signée Placo qui levait ce soir-là le rideau sur le palmarès de la XVI^e édition de ses Trophées. « *Savoir-faire artisanal, esprit d'innovation et talent artistique d'entreprises françaises du bâtiment* » ont ainsi été valorisés à travers les 72 projets présentés dans toute la France par les entreprises membres du Club Placo. À l'issue de finales régionales orga-

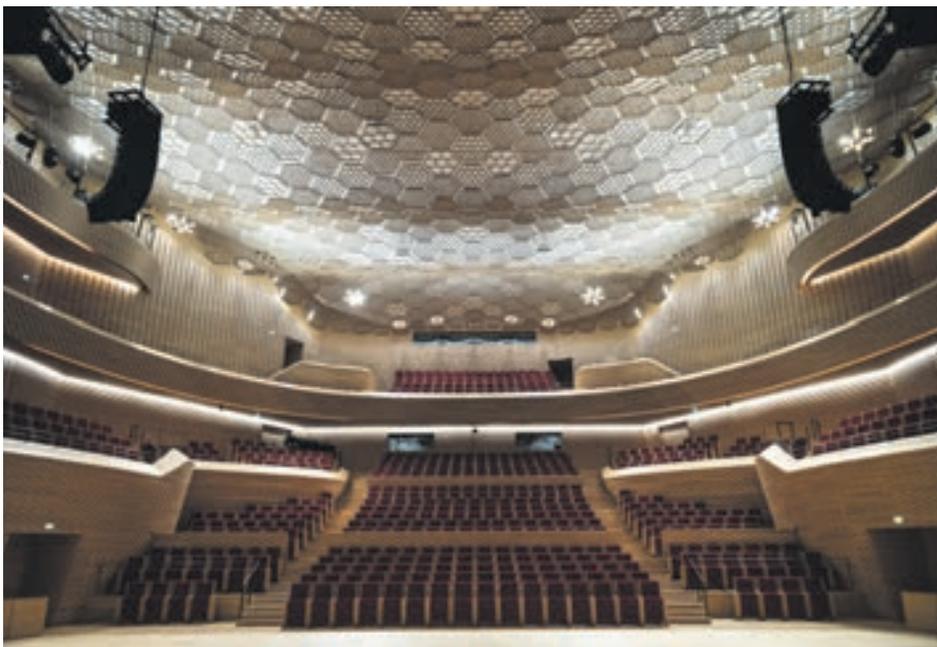
nisées tout au long de l'année, le jury national s'était réuni à l'été pour sélectionner les lauréats nationaux. Quatre catégories de réalisations, deux prix spéciaux et un coup de cœur : au total sept prix ont été remis lors de cette soirée festive.

Désormais, après la France, tous les regards se tournent vers la Grèce. L'ensemble des lauréats concourront à Athènes, qui accueillera en effet la grande finale internationale en avril prochain. ● M.-L. B.



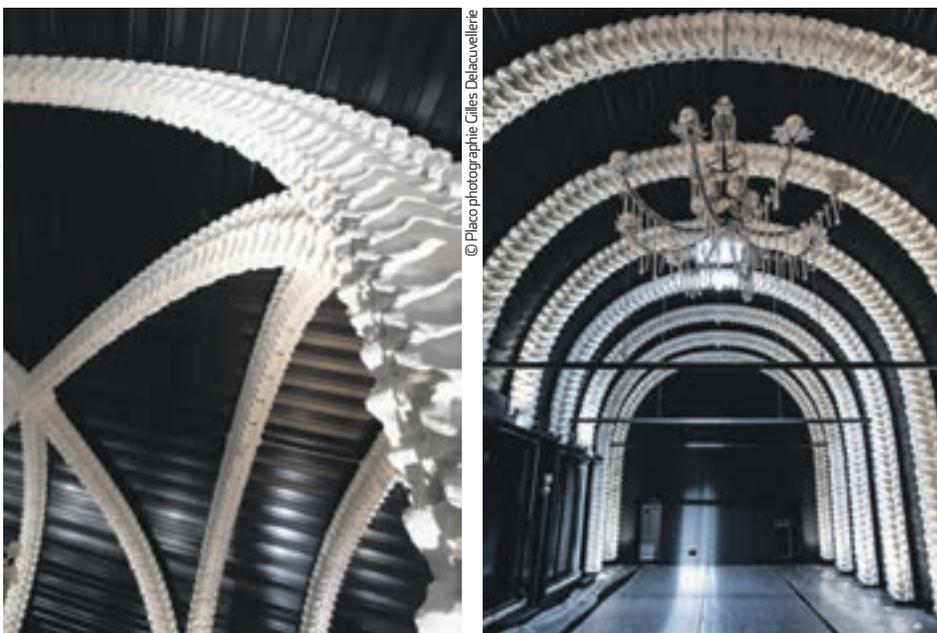
Aux côtés d'Isabelle Matos, responsable du Club Entreprise Placo, l'ensemble des lauréats et un invité de marque : Sébastien Chabal désormais porte-drapeau de la gamme Habito.

© Placo photographie Gilles Delacuvellerie



Les PRIX INNOVATION / DÉVELOPPEMENT DURABLE et PRIX DU CLUB ENTREPRISES PLACO sont revenus à Wery Stenger Plâtre et Staff pour la Seine Musicale de Boulogne-Billancourt (92).

© Placo photographie Gilles Delacuvellerie



Le COUP DE CŒUR DU JURY et le PRIX DE LA PRESSE ont été attribués à la SARL Métiers du Plâtre, pour le Hellfest VIP de Clisson (44). Ces projets ont été distingués par un jury éclectique.

© Placo photographie Gilles Delacuvellerie



Le PRIX PATRIMOINE ET MONUMENTS HISTORIQUES a été décerné à la Stafferie Denie pour l'Hôtel Villa Saint-Ange d'Aix-en-Provence (13).

© Placo photographie Yann Werdefroy



Le PRIX NON RESIDENTIEL est revenu à A.Y. Gouraud pour le Centre des Congrès de Jonzac (17).

© Placo photographie Yann Werdefroy



Le PRIX RESIDENTIEL a été remis à la société Audis pour le Quai-aux-Vivres de Rochefort (17).

© Placo photographie Yann Werdefroy - rochefort-placo-1303



LES JOURS PEUGEOT PRO

À CHAQUE MÉTIER SON UTILITAIRE PEUGEOT



PARTNER
PREMIUM

À PARTIR DE

115€ HT/MOIS

APRÈS UN 1^{ER} LOYER DE 2 150 € HT (1)
ENTRETIEN OFFERT (2)

CAMÉRAS ARRIÈRE ET LATÉRALE*

MOTION & e-MOTION



PEUGEOT
PROFESSIONNEL



PEUGEOT PARTENAIRE MAJEUR DU STADE TOULOUSAIN, CHAMPION DE FRANCE 2019.

(1) Exemple pour le crédit-bail sur 36 mois et pour 30000 km d'un PEUGEOT Partner Premium STD 650 kg BlueHDi 100 S&S BVMS neuf, hors options, au prix spécial de 13 195 € HT, déduction faite de la prime PEUGEOT de 1 000 € pour la reprise d'un véhicule utilitaire, au lieu de 20850 € HT (tarif conseillé 19D au 30/09/2019). Soit 35 loyers mensuels de 115 € HT après un 1^{er} loyer majoré de 2 150 € HT. Offre incluant l'entretien et l'assistance offerts pendant 36 mois (2). Option d'achat finale en cas d'acquisition 9 368,45 € HT. Sous condition de reprise. **Modèle présenté** : Partner Premium STD 650 kg BlueHDi 100 S&S BVMS, options Pack look, jantes alliage Taranaki 16" et peinture métallisée : **139 € HT/mois** après un 1^{er} loyer de 2 300 € HT, option d'achat finale en cas d'acquisition 9 290,82 € HT. (2) Selon les conditions générales du contrat PEUGEOT Sérénité Pack Entretien, disponibles dans les points de vente PEUGEOT. Offre non cumulable, réservée aux professionnels, valable du 01/11/2019 au 30/11/2019 pour un PEUGEOT Partner Premium STD 650 kg BlueHDi 100 S&S BVMS neuf, dans le réseau PEUGEOT participant, et sous réserve d'acceptation du dossier par CREDIPAR, SA au capital de 138 517 008 €, RCS Nanterre n° 317 425 981, 9 rue Henri-Barbusse, 92230 Gennevilliers, mandataire d'assurance n° ORIAS 07 004 921 (www.orias.fr). * De série ou en option selon les versions.

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL. Consommation mixte (en l/100 km) : 4,1 ; Émissions de CO₂ (en g/km) : 106.

Vite!

CONSTRUCTION DURABLE

**3000 données
produit pour
la RE2020**



L'Alliance HQE-GBC, qui réunit les professionnels pour un cadre de vie durable, fait un bilan de la base Inies. Une base d'information pour tous les acteurs du Bâtiment puisqu'elle recense les informations essentielles des produits dans le cadre de la réglementation environnementale 2020 des bâtiments. Enrichie progressivement, elle recensait, au 30 septembre dernier, 1497 FDES, 737 PEP Ecopassport, 746 données environnementales par défaut et 62 données conventionnelles de services. HQE-GBC se félicite également de compter au moins une FDES ou un PEP pour les ardoises naturelles, les compteurs électriques et les gaines techniques pour le logement, en forte progression.

ISOLATION THERMIQUE

Nouvelles branches pour une jeune pousse

Créée en 2017, la jeune société Euro Iso poursuit son développement pour s'inscrire pleinement dans le vaste plan de rénovation énergétique conduit par les pouvoirs publics. Dans la jungle des offres d'isolation à 1 €, plus ou moins sérieuses, il s'agit avant tout d'assurer le parcours des particuliers, jugé souvent des plus complexes. Euro Iso a donc constitué une offre de services allant du diagnostic énergétique complet jusqu'à la mise en œuvre d'un plan d'amélioration énergétique, destinés à réduire les déperditions de chaleur d'un bâtiment. Ses garanties de confiance ? Elle détient les certifications ISO 9001 et RGE Qualibat et dispose de ses propres équipes pour intervenir partout en France. À son actif : quelque 5500 clients, aussi bien particuliers que professionnels. Pour poursuivre son offensive, la société a déjà prévu le doublement de ses effectifs. Elle compte



actuellement une centaine de collaborateurs.

Les nouveaux services à courts termes

« Notre vocation est d'offrir à nos clients un véritable accompagnement sur le long terme », rappelle Frédéric Samama, son président, qui annonce donc la création prochaine d'un Passeport énergétique. Cette initiative permettra de répertorier l'ensemble des données propres à chaque client et de programmer dans le temps

un certain nombre d'interventions susceptibles d'améliorer la performance énergétique de son logement. Parallèlement, deux autres chantiers sont déjà lancés pour étendre le champ d'action. « D'ici la fin de l'année, nous proposerons également l'installation de chaudières et de pompes à chaleur ; puis début 2020, la société sera en mesure de réaliser des travaux d'isolation thermique par l'extérieur », avance le dirigeant. Diversification également sur la clientèle pour aug-

menter la part des professionnels. Un bureau d'études dédié aux projets de rénovation énergétique complexes, dans les secteurs tertiaires et industriels, est en cours d'installation. « En 2019, nos clients professionnels représentent environ 20 % de notre chiffre d'affaires. Nous mettons actuellement en œuvre les services et les prestations nécessaires pour que cette part atteigne 30 % en 2020 », annonce Frédéric Samama, confiant dans son avenir. ● M.-L. B.

RENCONTRE

Avec le FCBA, le bois prend la route



Le développement du secteur bois, première vocation du FCBA, passe depuis peu par un nouveau levier. Convaincu de la nécessité d'une plus grande interactivité entre les métiers,

l'institut technologique déploie un programme de rencontres dans différentes régions. Le Tour de France CTB a ainsi tenu son premier rendez-vous le 10 octobre à Bordeaux en rassemblant plus

de 80 professionnels, engagés dans une démarche de qualité certifiée ou en passe de le devenir, depuis la première transformation et l'approvisionnement, la construction et la maîtrise d'œuvre, en passant par le traitement du bois. « Ce dispositif invite les professionnels du bois, tous corps de métiers confondus, à se rencontrer, échanger et progresser ensemble, en créant des synergies techniques, économiques..., au sein de leur territoire », décrit le FCBA. Des nouveaux rendez-vous complémentaires de ses autres rencontres, les « After' Bois », lancées en mai 2019 et accessibles à tous. ● M.-L. B.

ÉNERGIE RENOUVELABLE

Biofioul : l'essor attendu fin 2020

Dans un an, du biofioul liquide de chauffage devrait être mis sur le marché à 10 et 30 % d'incorporation d'énergie renouvelable. C'est en tout cas ce qu'annonce avec satisfaction la FF3C, la Fédération française des combustibles et carburants. Première offre concrète à être lancée, celle née de la coopération entre la société Bolloré Energy et la mise sur le marché d'une chaudière biocompatible par le constructeur de chaudière Wolf. Cette avancée dans le biofioul résulte également des « efforts conjugués de la filière française d'estérification du colza et de la filière de la distribution des combustibles », salue la FF3C, qui estime que le potentiel de production française d'ester de colza permettrait de se substituer entièrement au fioul domestique dès 2024. Concrètement, le déploiement du biofioul

en France vise à généraliser l'incorporation d'emag de colza dans le fioul domestique à hauteur de 10 % sur l'ensemble des chaudières fioul en place et à assurer que les matériels récents installés sont compatibles avec des taux d'énergie renouvelable supérieurs, 30 % a minima. Jusque-là, rappelle la fédération, le développement du biofioul était contraint à un taux maximal d'incorporation de seulement 7%. ● M.-L. B.



À NOTER DANS VOS AGENDAS :

Les prochains Tour de France CTB (sur invitation)

• Nantes – janvier 2020 • Reims – avril-mai 2020 • Lyon – automne 2020

Les prochains After'Bois (sur inscription auprès de FCBA)

• Dijon – 6 novembre 2019 • Besançon – 7 novembre 2019 • Nantes – 4 décembre 2019

À SITUATION EXTRÊME
EXTREME
TECHNOLOGIE

À PARTIR DE
199 € HT /MOIS⁽¹⁾

LLD sur 49 mois et 60 000 km
1^{er} loyer majoré de 3 400 € HT
ENTRETIEN INCLUS⁽²⁾

NOUVEAU MITSUBISHI **L200**



*Dépassez vos ambitions. (1) Exemple de Location Longue Durée (LLD) de 49 mois et 60 000 km avec Révisions Pièces d'Usure et Réparation Pneus⁽³⁾ pour le financement d'un Mitsubishi L200 Club Cab 2.2 Di-D 150 ch invite. 1^{er} loyer majoré de 3 400 € HT, suivi de 48 loyers mensuels de 199 € HT. **Modèle présenté :** financement d'un Mitsubishi L200 Club Cab 2.2 Di-D 150 ch invite avec peinture métallisée incluse (517 € HT). 1^{er} loyer majoré de 3 400 € HT, suivi de 48 loyers mensuels de 259 € HT. (2) Contrat de prestation de services "Révisions et Pièces d'Usure" et contrat d'assurance collective de dommages "Réparation Pneus" souscrits par CGL, tant pour son compte que celui de PRIORIS, auprès respectivement d'OPTÉVEN SERVICES et d'OPTÉVEN ASSURANCES. Contrats présentés par FINASSURANCE, PRIORIS et Finassurance, courtiers d'assurance, n° ORIAS respectif 07027257 et 07000574 (www.orias.fr). Offre réservée aux professionnels, valable pour tout achat d'un Mitsubishi L200 Club Cab 2.2 Di-D 150 ch invite neuf commandé entre le 01/07/2019 et le 31/12/2019 chez tous les distributeurs participants (voir conditions de location en concession). Sous réserve d'acceptation par PRIORIS, SAS au capital de 15 500 000 euros, 69 avenue de Flandre 59700 Marcq-en-Baroeul, SIREN 489 581 769 - RCS Lille Métropole. Tarifs Mitsubishi Motors maximum autorisés en vigueur en France métropolitaine au 09/08/2019. Garantie et assistance : 5 ans ou 100 000 km, au 1^{er} des 2 termes échu, selon conditions générales de vente. M MOTORS AUTOMOBILES FRANCE SAS au capital de 10 000 000 € - RCS PONTOISE n° 428 633 056 - 3 avenue du Pief 95067 Cergy-Pontoise Cedex. crédit photo : shutterstock

MEGARETE
Valeurs WLTP selon règlements (EC) 715/2007 et (EU) 2017/1347
Gamme L200 Club Cab
Consommation en cycle combiné (l/100 km) de 8,5 à 8,8
Émissions de CO₂ mixtes (g/km) de 223 à 231



Retrouvez-nous sur Facebook et Instagram

www.mitsubishi-motors.fr



**MITSUBISHI
MOTORS**

Drive your Ambition[®]

Photo en situation de véhicule sur terrain privé (château)

RÉFECTION DE FAÇADE

Enduit armé et peinture minérale pour raviver une villa Belle Époque

« Lucia » est une vénérable vendéenne, sise à Saint-Gilles-Croix-de-Vie – face à l'océan Atlantique – depuis 1894. Abritée sous un chapeau pointu, cette vieille dame a enduré pendant plus d'un siècle les vicissitudes de la vie d'un bâtiment. Inoccupée pendant près d'une décennie, à la suite du décès de sa propriétaire, la villa est finalement remarquée à la fin de 2015 par un couple qui possède déjà un lieu de villégiature dans la station balnéaire. La façade est grisâtre et les menuiseries sont en piteux état, mais ils décèlent le potentiel de cette demeure de caractère, inventoriée au patrimoine de la commune. Elle possède une tour ronde et jouit d'un beau terrain à un emplacement exceptionnel. Ni une, ni deux, le couple bazarde sa maison de vacances et se porte acquéreur de la belle en janvier 2017.

Les nouveaux propriétaires décident de mener eux-mêmes le lourd chantier de rénovation in-

térieur et extérieur, tout en faisant appel à l'architecte Alexandre Langlais (LT Archi) pour déposer le permis de construire. « L'architecte avait déjà travaillé sur cette maison quelques années auparavant sans que le projet n'aboutisse », confie le maître d'ouvrage. « Il connaissait donc les exigences des Architectes des Bâtiments de France (ABF), ce qui nous a fait gagner du temps ». Car le couple souhaite faire construire une extension sur l'arrière de la bâtisse, pour y implanter la cuisine et la prolonger par une petite terrasse. De l'autre côté, face à l'océan, les fenêtres du rez-de-chaussée seront agrandies et remplacées par des portes-fenêtres donnant l'accès à une autre terrasse nouvellement créée.

Pierres, chaux, ardoises, briques...

Pour retrouver leur lustre d'antan, les façades ont été débarrassées de parties d'enduit, fis-

suré et partiellement décollé. La société locale Roger SAS est contactée pour procéder au ravalement. Le propriétaire a en effet jugé de ses compétences sur d'autres chantiers en ville. Les ABF préconisent alors l'emploi de chaux aérienne et de sable en cas de remplacement de l'enduit historique. Maxime Bouron, le chef d'entreprise, cherche alors un produit capable de traiter les fissures et de couvrir les murs en pierre d'origine autant que ceux en parpaings de l'extension. Il opte finalement pour l'enduit StoLevell Reno avec armature en fibre de verre noyée dans la première couche, revêtu d'une peinture minérale StoColor Solical. « Ce mortier de réparation fibré à base de chaux et de ciment a été conçu pour rénover et recouvrir les supports hydrauliques. Il s'applique également sur les murs neufs tels que les maçonneries de petits éléments (briques, parpaings) », explique l'industriel Sto. Le nouvel enduit se révèle perméable à la

vapeur d'eau, résistant aux intempéries ou à l'encrassement végétal et capable d'adhérer sur les supports choisis.

Application en trois passes

Au moment de la pose, les applicateurs ont soigneusement préparé les fonds, en sondant et éliminant les parties décollées et en ôtant toute trace de sel apportée par les embruns. L'enduit est ensuite projeté en trois passes : la première permet le collage de la toile d'armature, la seconde la recouvre et la dernière assure la finition au moyen d'un talochage à l'éponge. « Nous avons réalisé le ravalement au cours de l'automne 2017 », raconte Maxime Bouron. « Le StoLevell Reno, sous forme de poudre à gâcher, présente un temps de séchage réduit qui convenait bien à cette situation. À la différence d'un produit prêt à l'emploi, il demande un temps de préparation mais il est ensuite moins contrai-

gnant à appliquer sur un chantier en front de mer ». Le temps de séchage réduit rend la solution bien adaptée aux zones littorales. Sur cet enduit, l'entreprise a appliqué au rouleau deux couches d'une peinture minérale couleur pierre, afin d'obtenir l'aspect mat recherché. Sto précise : « Cette peinture de façade à base de sol de silice et de silicate de potassium [est] destinée aux supports hydrauliques, dont elle garde la structure initiale. Ses pigments minéraux assurent à la teinte une très longue tenue ».

Sur le chantier, la société Roger a alterné ses interventions avec l'entreprise chargée de la zinguerie et du remplacement de quelques ardoises de couverture, tandis que c'est le propriétaire lui-même qui s'est chargé de réparer les briques abîmées aux encadrements de fenêtre et aux chaînes d'angles. Et le résultat satisfait les ABF : la pimpante villa Lucia est repartie pour un siècle de vie. ● G. Noble



FICHE TECHNIQUE DE LA VILLA LUCIA

- Localisation : Saint-Gilles-Croix-de-Vie
- Maîtrise d'ouvrage : privée
- Entreprise de ravalement : Roger SAS
- Surface traitée : 425 m²
- Date du chantier : automne 2017

▲ La rénovation de la façade à base d'enduit StoLevell Reno recouvert d'une peinture minérale StoColor Solical a reçu sans problème l'agrément des Bâtiments de France.



▲ La peinture StoColor Solical, à base de sol de silice, apporte une finition mate et conserve les propriétés des supports hydrauliques.

◀ Les chaînes de briques d'angle et d'encadrement ont été réparées par le propriétaire lui-même.

NOUVELLE GAMME OPEL UTILITAIRES

LES BONS OUTILS POUR VOTRE BUSINESS



- ☑ GAMME ENTIÈREMENT RENOUVELÉE DE 3,3 À 17 M³
- ☑ NOUVELLE GÉNÉRATION DE MOTEURS PLUS EFFICIENTE*
- ☑ TRANSFORMATION SUR-MESURE POUR CHAQUE MÉTIER

À DÉCOUVRIR EN CONCESSION OU SUR OPEL.FR

* Par rapport aux anciennes générations d'utilitaires Opel.
Consommations mixtes (l/100km) et CO₂ (g/km) NEDC Gamme Combo Cargo : 4,3/5,4 et 104/107, Gamme Nouvelle Vivaro : 4,3/5,4 et 125/102, Gamme Fourgon Movano : 5,3/5,9 et 114/117 (données en litres et Normalisées).





▲ Gros plan sur le joint angulaire ArtColor Skygrey



FICHE TECHNIQUE

- Maître d'ouvrage : ville de Joué-lès-Tours
- Maître d'œuvre : Caraty & Poupart-Lafarge
- Surfaces : 3 500 m² intérieurs + 2 400 m² extérieurs
- Bardage et couverture zinc : 2 100 m²
- Entreprise de pose : Stéphane Pouëssel
- Investissement total : 7,3 M€ (dont 5,5 M€ de la ville, 1,5 M€ du conseil régional, 300 k€ de la CAF Touraine et 240 k€ du conseil départemental)

BARDAGE ET COUVERTURE ZINC/BOIS COMPOSITE

Le centre aéré de Joué-lès-Tours en voit de toutes les couleurs

Le moins que l'on puisse dire, c'est que pour son nouveau centre de loisirs, la ville de Joué-lès-Tours (Indre-et-Loire) s'est amusée avec la palette des couleurs. Elle a choisi une solution de couverture et bardage sur de grandes surfaces à la teinte grise naturelle pour trancher avec des panneaux de façades aux teintes acidulées. L'ancien centre, qui datait des années 1980, a été démoli afin de laisser place à un nouvel ensemble, plus grand et plus agréable. Si le précédent bâtiment connaissait des problèmes de sécurité (soutis de chauffage, de sol

et d'isolation) limitant sa capacité à 120 enfants seulement, ce sont désormais près de 380 bambins et adolescents qui peuvent être accueillis pour des activités périscolaires les mercredis et pendant les vacances scolaires. Le site La Borde propose en effet des salles pour les enfants de 3 à 11 ans, d'autres espaces pour les jeunes de 12 à 17 ans, des salles de restauration ainsi qu'une salle de réception de 290 m² pour les événements municipaux ou associatifs. Située en proue du bâtiment, elle pourra être louée par des particuliers et isolée du reste de

la construction, disposant de sa propre entrée et de ses sanitaires.

Façonnage du zinc en atelier

Le grand projet a été conçu par l'agence Caraty & Poupart-Lafarge : il comporte un grand socle de maçonnerie traditionnelle en rez-de-chaussée, surélevé de formes rappelant des cabanes, en ossature bois. Une esthétique évoquant « l'esprit de liberté, de créativité et l'imaginaire » mais également l'environnement forestier de la commune. Pour l'enveloppe, les archi-

tectes se sont tournés vers Rheinzink et la solution ArtColor Skygrey, afin de recouvrir 500 m² en bardage et 1 600 m² en couverture. Selon l'industriel qui l'a fourni, ce matériau « présente un aspect gris mat traditionnel obtenu par un traitement laissant transparaître la veinure typique du zinc ». L'association de ce revêtement avec des panneaux composites en bois compressé dont les surfaces sont colorées, permet de « capter toute la lumière » et « donner au rez-de-chaussée un aspect esthétique ouvert ».

Le travail du métal a permis de respecter les délais de livraison. Le conducteur de travaux, Pierre Ménard, explique : « Le façonnage du zinc a été fait en atelier, transporté par poids-lourds, livré en civière et posé sur les versants par grues. Pas besoin de découpe sur place ! L'équipe a pu avancer très vite ». Selon lui, les compagnons ont apprécié la souplesse du produit et sa maniabilité qui facilitent son emploi, « en plus de son cachet esthétique ». De son côté, l'équipe municipale se félicite de la qualité de son nouveau...jouet. ● G. Noble

15H50
RÉPONDRE APPEL
D'OFFRES MAIRIE

10H12
RECHARGER SMARTPHONE
POUR ENVOI NOUVEAUX PLANS



7H31
CHARGER LES DEUX
PALETTES DE CARRELAGE

13H28
VÉRIFIER NOUVEAUX
CONTRATS

17H55
POSTER SELFIE CHANTIER
AVEC L'ÉQUIPE



6H39
BRIEFER
LES APPRENTIS

CITROËN BERLINGO VAN

VÉHICULE UTILITAIRE DE L'ANNÉE 2019

COMME VOUS, IL SAIT **TOUT FAIRE.**



19 aides à la conduite*
Pack zone de chargement**
Charge utile jusqu'à 1 000 kg
Cabine Extenso® : 3 places à l'avant*
Grip Control avec Hill Assist Descent*

LES JOURS PRO
DU 1^{ER} AU 30 NOVEMBRE

TAILLE M 650 KG BlueHDi 100 S&S BVM CLUB
À PARTIR DE

119€ HT
/MOIS⁽¹⁾

APRÈS UN 1^{ER} LOYER DE 2 299 € HT
CONTRAT DE MAINTENANCE COMPRIS⁽²⁾



inspired
BY PRO
SINCE 1919

CITROËN propose TOTAL. Modèle présenté : Citroën Berlingo Van Taille M 650 kg BlueHDi 75 BVM CLUB avec options Accès et démarrage mains libres, Pack Safety, Affichage tête haute couleur, Citroën Connect Radio et peinture Rouge Ardent (21730 € HT). (1) Crédit-bail sur 60 mois et 75 000 km d'un Citroën Berlingo Van Taille M 650 kg BlueHDi 100 S&S BVM CLUB neuf, sans option, au prix de 13 195 € HT (moins de 6255 € HT, Prime reprise 1000 € HT et Prime Jeune Pro 400 € HT déduites). 1^{er} loyer de 2299 € HT suivi de 19 loyers mensuels de 119 € HT, prestation facultative Contrat de Maintenance et d'Entretien 60 mois/75 000 km (18,55 € HT/mois) incluse. Le premier loyer est payable à la livraison. Option d'achat finale en cas d'acquisition de 7 818,04 € HT. Offre non cumulable, réservée aux professionnels (sans location, flottes et protocoles nationaux), sous conditions de reprise, pour le crédit-bail du véhicule contre tout Citroën VU du 04/11/19) avec engagement de reprise par votre point de vente pour le montant de l'option d'achat finale, conditionné à un kilométrage contractuel maximal de 75 000 km et à un état standard, valable jusqu'au 30/11/19, dans les points de vente du réseau Citroën participants, et sous réserve d'acceptation par CREDITPAR, SA au capital de 138 517 008 €, RCS Nanterre n° 317 425 981, 9 rue Henri Barbusse CS 20061 - 92623 Gennevilliers Cedex. (2) Conditions générales du Contrat de Maintenance et d'Entretien disponibles dans le réseau Citroën. * Équipement de série, en option ou non disponible selon les versions. ** Étalage renforcé à LED, 4 anneaux d'arrimage à hauteur, prise 12V dans la zone de chargement. * Détails sur citroen.fr

CONSUMMATIONS MIXTES ET ÉMISSIONS DE CO₂ DE CITROËN BERLINGO VAN : DE 4,1 À 5,7 L/100 KM ET DE 107 À 131 G/KM.



RÉHABILITATION DU PATRIMOINE MINIER

Une ancienne maison minière entièrement rénovée "BBC"

Dans le cadre de son engagement pour le renouveau du bassin minier (ERBM) dans les Hauts-de-France, l'État injecte des fonds pour permettre la rénovation en 10 ans de plus de 20 000 logements, devenus, avec l'abandon de l'exploitation minière, totalement délabrés. Un défi que comptent relever les acteurs du secteur qui ont déjà anticipé depuis quelques années la rénovation en mode basse consommation de logements miniers. Ainsi, Maisons & Cités*, propriétaire de ces logements, s'est adossée aux services du

CD2E, une association spécialisée dans l'écotransition, pour rénover plusieurs maisons. La première tranche de ces travaux, expérimentale, avait abouti à l'éclosion de Rehafutur1, une ancienne maison d'ingénieur des mines – située à Loos-en-Gohelle – entièrement rénovée avec des matériaux écoresponsables pour atteindre la très basse consommation ; cette maison est d'ailleurs devenue une vitrine des réalisations de l'association. Avec Rehafutur 2, le CD2E a étendu son travail à un lot de 6 maisons minières dont une maison située

à Lens, à quelques encablures du musée du Louvre-Lens.

Isolation revue de fond en comble

Très délabrée, cette bâtisse était devenue une véritable passoire thermique et nécessitait une complète remise à plat de son isolation et de ses équipements : « Dans ce projet, tout a été refait, on n'a gardé que l'enveloppe du bâtiment principal et l'escalier qui mène à l'étage », explique Nicolas Guézel, responsable adjoint du pôle bâtiment durable au CD2E. Si l'enveloppe extérieure

du bâtiment en parpaing a été gardée, elle a néanmoins été recouverte d'un enduit de finition de couleur brique pour rappeler la couleur du matériau phare des constructions minières.

Après un désamiantage, des travaux de charpente et de couverture ont été entrepris sur cette ancienne maison dont l'extension – ajoutée dans les années 1980 – n'était pas aux normes. Pour faire face aux problématiques d'isolation, différents matériaux biosourcés ont été utilisés (voir encadré) : le toit a ainsi bénéficié d'une isolation par

ouate de cellulose, sur 30 cm d'épaisseur, tandis que les murs ont été isolés à partir de laine de bois, sur 14 cm d'épaisseur. Une membrane d'étanchéité à l'air a été ajoutée pour limiter les infiltrations d'air parasite et empêcher l'humidité de transiter dans l'isolant : « Cette membrane requiert un coût et un savoir-faire particulier qui fait qu'elle est peu mise en œuvre en rénovation. Au CD2E, nous avons mis en place une formation intégrée au travail spécifique pour former les professionnels à son utilisation lors des chantiers de rénovation »,



Datant des années 1920, la maison a été construite en parpaings de schiste, un matériau issu des débris des terrils, moins coûteux que la brique.

▼ Après de gros travaux intérieurs portant en grande partie sur l'isolation, la bâtisse a été recouverte d'un enduit de façade rappelant la brique environnante.



Les panneaux de laine de bois sont découpés pour isoler les murs.

LES ISOLANTS EMPLOYÉS

Un panel de matériaux biosourcés

L'ouate de cellulose est un isolant à base de cellulose obtenu par le broyage mécanique de vieux papiers. Additionnée d'acide borique et de sels anorganiques pour l'ignifuger, elle est posée par insufflation. Le choix de ce matériau se justifie par sa masse volumique comme composante du déphasage thermique (supérieur à 6h) pour garantir un bon confort, par exemple l'été.

La fibre de bois provient du défibrage de chutes de bois résineux. Liées entre elles par polyuréthane (un enduit composé d'une base et d'un durcisseur) ou fibres conjonctives (collagène...), ces chutes forment ainsi des panneaux isolants qui présentent une haute capacité de régulation de l'humidité. Recyclable et écologique, la laine de bois est une ressource renouvelable disponible en grande quantité.

Les panneaux isolants de liège expansé sont fabriqués à base de granulés de liège expansés pur et agglomérés à la vapeur (sans aucune adjonction) : compact et imputrescible, le liège est aussi un isolant non hydrophile.

▼ La pose d'une membrane d'étanchéité permet d'assurer la durabilité des rénovations en isolation par l'intérieur.



explique Nicolas Guézé. Au niveau du sol, 12 cm de liège expansé ont été posés sur la dalle de béton, avant la chape, pour assurer l'isolation : les revêtements – carrelage au rez-de-chaussée et linoléum à l'étage – ont été changés, tout comme les menuiseries extérieures et intérieures. Pour parvenir à de meilleures performances énergétiques, une chaudière gaz à condensation et une ventilation simple flux hygro-réglable ont été installées : les performances de ces équipements et de l'isolation ont ensuite été mesurées à l'aide de capteurs d'humidité, de température et d'émissions de CO₂, attestant ainsi du niveau de confort à l'in-

térieur de la maison. « Cette mesure, complétée d'un suivi des consommations via les compteurs des fournisseurs d'énergie a permis de déterminer que le passage d'une maison non isolée avec d'anciens systèmes énergétiques à une maison BBC a divisé par 4 la facture énergétique, puisque nous étions à environ 2 000 € pour une maison de ce type, dans l'état de départ », assure Nicolas Guézé. Cinq autres habitations minières ont aussi été réhabilitées pour un coût moyen de 75 000 €. ● A.L. Favier

* Maisons & Cités détient 63 000 logements miniers en Hauts-de-France, dont certains classés au patrimoine mondial de l'Unesco.



LE CHANTIER EN BREF

- Maison individuelle située à Lens
- Habitat minier typique des corons
- 80 m² de surface habitable
- Maîtrise d'ouvrage : Maisons et Cités
- Maîtrise d'ouvrage par délégation : CD2E
- Architecte : cabinet Houyez
- Coût global des travaux : 95 000 €
- Durée des travaux : 6 mois.



▲ L'ouate de cellulose a déjà fait l'objet d'une utilisation sur le chantier de Rehafutur 1, démonstrateur du CD2E en matière d'éco-construction.

UNE GAMME DE CIMENTS ET DE CHAUX
au plus proche de vos besoins

www.guidedumacon.fr

L'outil digital de référence pour vos chantiers.

Calculez vos besoins en matériaux

Visualisez nos tutos de mise en œuvre

Découvrez nos conseils de pros

Trouvez un distributeur à proximité

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS SUR VOS CHANTIERS !

POUR TOUJOURS PLUS DE CONSEILS ET D'INFOS, REJOIGNEZ-NOUS SUR « LE COMPTOIR DES MAÇONS »

Membre du groupe CRH, l'un des leaders mondiaux dans les matériaux de construction, nous produisons des solutions pour l'ensemble des acteurs du bâtiment et des travaux publics.

Ciments - Granulats - Bétons - Traitement et valorisation de déchets

Engagés, ensemble, sur vos chantiers

MIXITÉ DES MATÉRIAUX

Un écrin de verre et de bois au cœur du Jardin d'Acclimatation

Studios Architecture a été chargé par la direction du Jardin d'Acclimatation de Paris et ses actionnaires (LVMH et la Compagnie des Alpes) de concevoir un nouveau bâtiment pour accueillir les équipes du site, qui serait à la fois fonctionnel tout en étant élégamment intégré au parc du bois de Boulogne (16^e arrondissement). Nommé Boréal, il est implanté près de l'axe historique du jardin voulu par Napoléon III, à proximité de la volière et du village des manèges. Compact, il développe 2 000 m² de surfaces de travail réparties sur trois niveaux. Le cabinet d'architectes explique : « Dans une har-

monie de bois, de verre et de béton [...], il répond aux exigences actuelles de confort et de modernité et offre à ses occupants une diversité d'espaces lumineux adaptés à leurs modes de travail ».

De l'extérieur, le premier détail perçu est le bardage en mélèze. Une essence choisie pour sa proximité avec les teintes de l'environnement végétal. À l'est et à l'ouest, les façades vitrées sont habillées de brise-soleil fixes en bois traité Accoya, dont la teinte contraste avec le reste du bâtiment. Celui-ci se fait donc discret, d'autant plus que la toiture à faible pente est entièrement végétalisée. Vu depuis

la Fondation Vuitton toute proche, il sera quasi imperceptible. Au nord, la façade du rez-de-chaussée est recouverte d'un bardage en béton matricé qui reprend des motifs de nervures du bois. Il est attendu que ce mur serve de support à des plantes grimpantes.

À l'intérieur, le bois est à nouveau mis en avant : le CLT (lamellé-croisé) y est même mis en scène. La notice architecturale précise : « Dédié à l'accueil des collaborateurs et ouvert à la réception du public, le rez-de-chaussée s'articule autour du hall doté d'une banque d'accueil réalisée à partir des chutes de la structure, de salles de réunion et d'ateliers techniques ». Le maître d'œuvre explique avoir choisi ce matériau non seulement pour son esthétique mais également pour des raisons logistiques : le chantier devait être réalisé en seulement 6 mois afin de profiter d'une période de fermeture au public d'une partie du Jardin d'Acclimatation. « Les portiques structuraux, les panneaux muraux en CLT et les panneaux de bardage



© Baptiste Lobby

« Dans un contexte sensible et précieux, ce bâtiment de service devait se distinguer par sa discrétion. Le choix des matériaux était guidé par une volonté d'intégration harmonieuse »

James Cowey (Studios Architecture)

ont été fabriqués en usine ou en atelier pour être assemblés très rapidement sur site », soulignent les architectes. En R+1, les espaces de bureaux ouverts et la salle de restauration modulable adoptent également le bois « suivant le rythme donné par la trame de structure ». La lumière est amenée au cœur du bâtiment grâce à une grande "faille volumétrique" qui agit

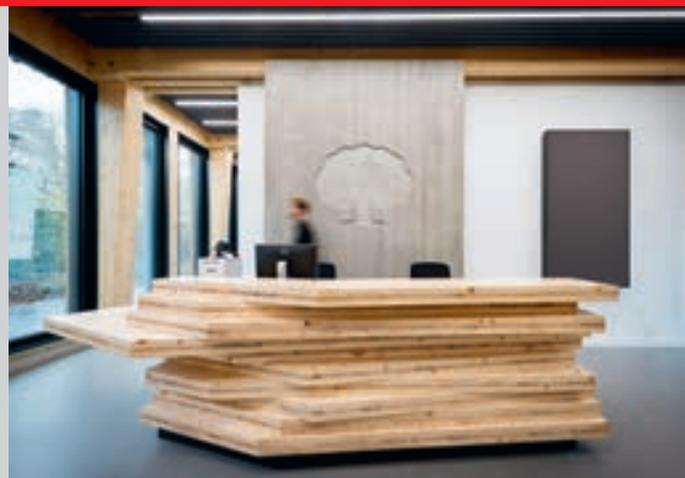
comme un puits de lumière malgré la présence de l'escalier à claire-voie. Très centrale, cette circulation verticale a été voulue comme un lieu d'échange et de rencontres pour les utilisateurs du Boréal. En sous-sol, les vestiaires et douches, ainsi que la costumerie et un espace café, ont également été aménagés autour du puits de lumière. ● G. Noble

FICHE TECHNIQUE DE BORÉAL

- Maître d'ouvrage : le Jardin d'Acclimatation
- Maître d'œuvre : Studios Architecture
- Bureaux d'études : Oregon (structure), Capingelec (CVC, plomberie), KEE (courants forts/faibles, éclairages), ARP Astrance (environnement), DH Paysage (VRD), BTP Consultants (contrôle et coordination SPS), Meta (acoustique), Alep/Technicité (paysagiste), Cogebat (économiste)
- Surface utile : 2 000 m²
- Date d'achèvement : 2018



La façade sud de Boréal, rythmée par le bardage en mélèze.



▲ Le comptoir d'accueil a été confectionné avec les chutes de bois du chantier, économie circulaire oblige.



◀ Les escaliers se nichent au cœur de la "faille volumétrique" qui permet à la lumière de descendre au travers de tous les niveaux, jusqu'au sous-sol.

Le détail des brise-soleil en bois Accoya traité, d'une teinte plus claire. ▶



On récupère les véhicules volés, vous récupérez votre business.



AREZJACT - COYOTE SYSTEM, SAS au capital de 3 412 340,40 €. RCS Nanterre n°518 905 476.



TECHNOLOGIE
TRAQUEUR®

LOCALISATION ET RÉCUPÉRATION APRÈS-VOL

Avec la **Technologie exclusive Traqueur®**, Coyote Business localise et récupère vos véhicules et engins en cas de vol, y compris **en sous-sol et zone blanche**, partout en Europe **24h/24, 7j/7**, et en partenariat avec les forces de l'ordre.

10€90HT
/mois/service/véhicule*

 **COYOTE
BUSINESS**

PENSÉ POUR
CEUX QUI CONDUISENT

business.moncoyote.com

*Offre soumise à abonnement.

Classé dans son intégralité, intérieur comme extérieur, le théâtre du Palais Royal arbore une architecture qui témoigne de la majesté de l'époque des Lumières. L'espace orchestre et les trois grands balcons bâtis en arrondis autour de la scène, au décor grandiose, offrent une capacité d'accueil de 700 spectateurs.



LES ÉQUIPEMENTS RETENUS

Pour répondre à la problématique de l'architecture classée et des espaces exigus du bâtiment, imposant une installation intérieure et peu encombrante, PrestiClim a privilégié l'installation suivante :

- Quatre VRV à eau de référence RWEYQ10T8Y1B, alimentés par le réseau d'eau non potable de Paris, implantés dans un local technique en sous-sol du théâtre.
- Une CTA de 100 kW installée dans les combles du théâtre. Cette solution a été réalisée sur mesure dans l'usine Daikin de Milan pour répondre précisément aux différentes cotes, au vu de l'espace disponible sous une charpente classée.

◀ Au vu de l'implantation au plafond des deux bouches de diffusion d'air, placées à 12 m de hauteur, PrestiClim a beaucoup travaillé sur la diffusion d'air intérieure. Plusieurs adaptations ont dû être entreprises pour assurer une diffusion optimale. L'installateur s'est notamment servi de poires à fumée pour identifier les différents flux d'airs.



La centrale de traitement de l'air intègre une grosse batterie à détente directe de 100 kW. Elle a été installée dans les combles car aucun équipement technique n'était accepté en toiture du bâtiment.

◀ Les 4 VRV à eau ont trouvé leur place dans le sous-sol du théâtre. Pour des raisons économiques et environnementales, ces unités sont raccordées au réseau d'eau non potable de la ville de Paris.

DE L'AIR FRAIS EN TOUTE DISCRÉTION

Des groupes d'eau glacée pour rafraîchir un théâtre historique parisien

Construit en 1783, le théâtre du Palais Royal de Paris compte parmi les plus vieux établissements théâtraux de la capitale. Classée dans son intégralité, intérieur comme extérieur, son architecture témoigne des techniques constructives empruntées au passé. Jusqu'au printemps 2017, l'affluence des heures de représentation, la chaleur émise par de nombreux projecteurs, les propriétés isolantes d'un bâtiment construit il y a plus de 235 ans et l'absence de solution de rafraîchissement avaient pour conséquence d'élever fortement la température intérieure. Elle pouvait atteindre 43 °C au dernier balcon de la salle de théâtre.

Afin d'améliorer le confort de ses spectateurs, le propriétaire du théâtre a pris la décision d'équiper son établissement d'un système de ra-

fraîchissement, alloué uniquement à la salle de représentations théâtrales.

Un cahier des charges draconien

Le bâtiment étant soumis aux contraintes des ABF (Architectes des Bâtiments de France), la société PrestiClim a dû implanter des VRV ("Variable Refrigerant Volume") à eau Daikin alimentés au moyen des eaux usées de Paris (eau de Seine non potable) dans les sous-sols du théâtre. L'installation inclut une centrale de traitement d'air (CTA) de la même marque équipée d'une grosse batterie à détente directe. L'air rafraîchi serait alors diffusé dans la salle de spectacles au moyen de gaines de soufflage reliées à la CTA par deux bouches situées au plafond. Pour répondre à la probléma-

tique de la puissance sonore, l'entreprise de pose a réalisé une note de calcul intégrant des pièges à son, à la fois en reprise et en soufflage. Les gaines de soufflage ont été isolées par l'intérieur. Dans son schéma d'installation, l'installateur a préconisé de grandes sections pour assurer un débit d'air le moins audible possible.

Une gestion complexe

Afin de permettre de monter les différents éléments de la CTA dans les combles, une ouverture a été créée dans le dernier balcon de la salle de spectacle. Cette ouverture a servi, dans un premier temps, à monter les éléments de la CTA. Elle sert aujourd'hui de grille de reprise d'air. Trois jours ont été nécessaires pour remonter l'intégralité de la centrale. L'installation comprend également

les équipements et poses suivants :

- Un ballon tampon pour éviter les variations brusques de température sur la boucle d'eau permet d'avoir de l'inertie. PrestiClim a créé un réseau hydraulique secondaire pour se séparer du réseau d'eau non potable et éviter l'encrassement des échangeurs des VRV (calcaire, boues...), et a déterminé le débit d'eau et les régimes de températures les moins consommateurs d'eau.
- Trois automates connectés : un pour les VRV, un pour la CTA et un dernier pour le panel de contrôle de la salle régie.
- Quant à la régulation, elle est assurée par une solution propre à l'installateur qui intègre et programme ces automates à écran tactile permettant d'avoir une interface conviviale pour le client, mais également pour les techniciens.

Deux mois ont été nécessaires pour la réalisation de ces travaux. Le théâtre devant rester ouvert pendant la durée du chantier, les techniciens devaient achever leurs travaux chaque jour avant 17 h et laisser les différents espaces propres avant l'arrivée des spectateurs pour la représentation du soir.

L'automate dans la salle régie permet d'obtenir le reflet de la régulation dans les combles et dans le local technique au sous-sol. Il est ainsi possible de modifier quelques réglages comme la consigne de température dans le théâtre, la mise en route et l'arrêt du système et le réglage du système à 100 % de sa capacité pour refroidir le plus rapidement possible le théâtre avant l'entrée des spectateurs. ● M. W.

ISOLATION PAR L'EXTÉRIEUR
KNAUF PÉRIBOARD

**PASSEZ AUX
SOUBASSEMENTS
HAUTE FINITION !**



KNAUF

Complexe tout en 1 prêt à poser, Knauf Périboard permet de traiter en une opération simple le pont thermique de soubassement et sa finition extérieure. Bords feuillurés et chanfreinés apportent propreté et élégance à l'assemblage, pour une pose verticale ou horizontale.

Les plaques bois/ciment, dont la résistance aux cycles gel/dégel est attestée, peuvent être peintes ou laissées brutes et protègent durablement l'isolation.



PSE gris Knauf XTherm
épaisseurs optimisées



Complexe plaque/PSE le plus léger
du marché (9,4 kg pour un R
de 3,50 m² K/W)



Tous types de bâtiments
Format 1000 x 500 mm

**FEUILLURAGE ET CHANFREINAGE
SUR LES 4 BORDS**

www.knauf.fr



30 JOURS dans vos REGIONS

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

PAYS DE LA LOIRE

“Cities to be”, carrefour de la ville durable

Le 8^e Congrès international du bâtiment durable s’est déroulé les 12 et 13 septembre derniers à Angers. Cette édition a réuni 1 690 congressistes venus de 29 pays pour bâtir collectivement les territoires de demain. Orchestré par l’Alliance HQE-GBC et Novabuild, avec le soutien de l’Ademe, du Plan Bâtiment Durable, d’Angers Loire Métropole et de la région Pays de La Loire, cet événement a été marqué par plusieurs temps forts. D’abord les trois plénières, qui se sont déroulées dans un auditorium comble. Elles avaient pour thèmes : “L’humain à la rescousse de la construction durable”, “Ils ont gagné le pari de la transition, ils vous donnent les solutions” et “Money, money, money : pour que les projets trouvent leurs financements”. « Lorsque nous avons préparé Ci-

ties to Be, et en particulier les plénières, nous avons choisi des thématiques fortes, comme les freins à l’action et le financement. De nombreux participants sont venus nous voir pour nous dire qu’il s’agissait des sujets dont ils avaient vraiment besoin et envie de parler », révélait Laurent Rossez, président de Novabuild, à l’issue du congrès. À noter que deux membres du gouvernement, Emmanuelle Wargon, secrétaire d’État auprès de la ministre de la Transition écologique et solidaire, et Julien Denormandie, ministre chargé de la Ville et du Logement, sont intervenus lors de la première plénière, dans le cadre de leur Tour de France pour la Rénovation énergétique. Le Congrès a enfin été marqué par la signature, le 12 septembre, d’une convention de partenariat entre le Plan Bâ-



timent Durable et la région Pays de la Loire. Dans la lignée de la feuille de route régionale pour la transition énergétique 2017-

2021, qui fixait pour la région l’objectif de rénover 100 000 logements d’ici à 2021, ce partenariat vise à massifier la rénovation

énergétique dans les territoires, en créant une communauté d’acteurs mobilisée autour de ces objectifs ambitieux. ●

PAYS DE LA LOIRE

Ecotropy lève des fonds

La start-up nantaise développe des technologies numériques pour accompagner la transition énergétique du Bâtiment. Elle a lancé une levée de fonds pour ouvrir son capital à hauteur de 100 000 €.

49 CHOLET

Nouvelle formation au Greta

Le Greta du Choletais ouvre au 1^{er} octobre une formation d’un an, intitulée “Chargé d’affaires en rénovation énergétique du bâtiment” (Careb). Cette formation de niveau 5 (bac +2) vise les salariés du Bâtiment en reconversion ou déjà diplômés.

33 | MÉRIGNAC

Artipôle en Gironde, un site pilote et moteur

La marque Artipôle a été lancée en 2001. Elle est donc déjà bien connue des artisans. Mais pour la Gironde, c’était une première. Le Comptoir vendéen de l’artisan plombier (Covap, adhérent Orcab) a ouvert en avril une salle d’exposition qui fédère pour le moment une soixantaine d’artisans girondins. Et si le concept n’est pas nouveau, le site de Mérignac, dans la métropole bordelaise, est pilote dans le sens où l’espace qui s’étend sur 600 m² est animé par trois architectes d’intérieur. « La direction a fait le choix de monter en compétence dans le cadre du développement des projets. Nous

réalisons un dossier d’architecte pour les clients qui nous sont envoyés par les artisans du réseau. Nous sommes intégrés à un processus et intervenons en tant que relais commercial et conceptuel », explique Coryse Gauchou, responsable du showroom, adossé à la Copagir, dépôt logistique basé à Bègles (33). « L’idée serait de faire croître Mérignac de façon exponentielle », insiste-t-elle. Mais en s’installant à Bordeaux, la Covap met aussi en pratique sa volonté de déploiement dans l’Ouest de la France, et la mission de l’équipe mérignacaise ne s’arrêtera pas aux frontières de la Gironde. « Nous

sommes chargés de piloter la refonte du showroom de Favars en Corrèze. Les artisans ne s’en servent plus. Nous participerons également activement à l’ouverture d’une salle d’exposition à Angou-

lême, ainsi qu’à un nouvel espace à Lagord en Charente-Maritime. Des créations qui participeront au rayonnement de l’enseigne Artipôle comme de la Covap », assure Coryse Gauchou. ●



Le showroom de Mérignac s’étend sur 600 m².

© Michael Vienane

© Hélène Lerivain



85 | RIVES DE L'YON

HGCT s'introduit en Bourse



HGCT s'est doté d'un premier site de production en ciments décarbonés fin 2018 à Bournezeau, en Vendée.

Hoffmann Green Cement Technologies, pionnier de la production de ciments décarbonés, a lancé début octobre son introduction en bourse sur le marché Euronext Growth Paris. « Une étape clé dans l'aventure collective » d'HGCT, estime Julien Blanchard, président du directoire et co-fondateur de la société, dans un message publié sur le site de l'entreprise. HGCT a inauguré son premier site industriel fin 2018 à Bournezeau, en Vendée. La société y produit des ciments à l'empreinte carbone fortement réduite par rapport aux ciments traditionnels. Elle vise une levée de fonds de 55 millions d'euros avec cette introduction en bourse. Ces fonds viseront d'abord à « accélérer notre déploiement industriel et commercial sur nos trois marchés cibles, le béton préfabriqué, le béton prêt à l'emploi, les sacs de ciment », indique Julien Blanchard. Il prévoit pour cela la

construction de deux nouveaux sites de production, le premier à Bournezeau et le second en Île-de-France, afin d'atteindre une capacité de production de 550 000 t de ciment par an, contre 50 000 actuellement. La levée de fonds sera aussi destinée à l'investissement en R&D, de façon à conserver l'avance technologique acquise par HGCT.

En ce qui concerne les perspectives commerciales pour sa société, Julien Blanchard évoque « un carnet de commandes déjà significatif », environ 150 000 t de ciment jusqu'en 2025. Ambitieux, son objectif est d'« initier un véritable changement de paradigme dans le secteur de la construction ». Il vise à cinq ans un chiffre d'affaires annuel de 120 M€ et une marge d'Ebitda d'environ 40%. Encore en phase de développement, la société n'est pas rentable à ce jour et prévoit un Ebit à l'équilibre dès 2020. ●

54 | NANCY

Rubans du patrimoine pour la ville

Le Mémorial de la Porte Desilles à Nancy (600 000 € de travaux) a été mis à l'honneur le 14 octobre à l'occasion de l'AG de la Fédération du BTP de Meurthe-et-Moselle. Laurent Hénart, le maire de Nancy, s'y est vu remettre le prix des Rubans du patrimoine par la Fondation du Patrimoine pour les travaux réalisés.

49 | ANGERS

Un nouveau plan de rénovation de l'habitat

Angers Loire Métropole a lancé une nouvelle opération programmée d'amélioration de l'habitat. Baptisée "Mieux chez moi 2", l'opération de rénovation et d'amélioration énergétique de l'habitat concernera environ 1 600 logements. Les subventions de l'agglomération et de l'Anah se monteront respectivement à 2,25 et 6 M€.

Print365
Le service d'impression à coût fixe

Forfait d'impression tout compris, pour une totale tranquillité d'esprit !

Du 1^{er} octobre 2019
au 31 janvier 2020

100€
offerts
sur votre forfait*



Des forfaits à partir de

29€/mois*

Imprimante multifonction

Livraison de consommables

Garantie sur site

Outil de gestion

Retrouvez-nous

sur le salon Batimat
stand Epson n°6-D041

ou

Contactez-nous :

Tél. +33 1 40 87 67 08

* Plus d'information sur :

epson.fr/primeP365

EPSON
EXCEED YOUR VISION



PAYS DE LA LOIRE

Atlanbois fourmille de projets pour ses 30 ans

Tout juste trentenaire, Atlanbois ne manque pas de projets ni d'ambitions pour le développement de la filière régionale du bois. L'association interprofessionnelle, qui compte 450 adhérents, vise les 500 à court terme. Quatrième région de France pour la construction bois, et même première sur les extensions surélévations, la région des Pays de la Loire semble prête à passer à la vitesse supérieure sous l'impulsion des grandes métropoles. Nantes Métropole s'est ainsi associée à Atlanbois pour développer l'essor du bois et des matériaux biosourcés. L'objectif poursuivi est d'atteindre, en 2025, 20 % des constructions en bois sur le territoire métropolitain, et même 30 % dans les opérations pu-

bliques d'aménagement de la Métropole. Un acte fort qui suscite un intérêt, parfois à marche forcée, des acteurs locaux. « Nous avons rencontré vingt promoteurs en trois mois. Nous leur amenons notre réseau et des réponses. Nous n'avons jamais autant été sollicités par tout un tas d'acteurs, on redécouvre notre matériau », se réjouit Nicolas Visier, délégué général d'Atlanbois.

Un travail avec Le Mans et Angers se met également en place. L'association veille aussi au renouvellement de la ressource. 320 hectares ont été reboisés en 2018 et 560 000 arbres ont été plantés dans le cadre de l'AMI Dyanmic Bois, lancé fin 2015 dans la région. L'objectif est de replanter un million d'arbres en 2020. Même dy-



Une partie de l'équipe d'Atlanbois à l'intérieur du "Bâtiment B", sur l'île de Nantes, qui sera prochainement surélevé.

namisme sur le bois énergie : 80 projets pertinents de chaufferies collectives biomasse ont déjà

été identifiés sur la région, qui compte déjà 400 installations en fonctionnement.

Côté événements, Atlanbois organise du 11 au 20 octobre la troisième édition d'Habiter Bois, avec près de 30 visites de maisons et d'extensions, et prépare la prochaine édition du Carrefour international du bois, qui se déroulera du 27 au 29 mai 2020 à Nantes. Dernier projet, et pas des moindres, l'extension de l'emblématique Bâtiment B, construit en 2013 sur l'île de Nantes. L'association prévoit de rajouter deux étages à ce bâtiment de quatre niveaux, soit une extension de 500 m² pour un investissement de l'ordre d'1,7 M€. Un espace de coworking pourrait prendre place dans une extension qui mettra en lumière « l'intérêt de surélever avec du bois sur du bois », conclut Nicolas Visier. ●

57 METZ

100 ans pour la Fédération du BTP 57



Le 4 octobre dernier, à l'Arsenal de Metz, la Fédération du BTP de Moselle a soufflé ses 100 bougies en présence de Jacques Chanut, le président national de la FFB. L'occasion de revenir sur les combats d'hier et d'aujourd'hui qui restent sensiblement les mêmes : « Définir les bonnes relations sociales au sein des entreprises, recruter de la main-d'œuvre compétente et favoriser l'apprentissage », comme l'a souligné Pierre Schaeffer, le président de la Fédération du BTP en Moselle.

44 NANTES

Alterea lève 5 M€

Le spécialiste de l'ingénierie et de l'efficacité énergétique des bâtiments a levé 5 M€ auprès de Paris Fonds Vert afin d'accélérer son développement, notamment par croissance externe. En parallèle, l'entreprise s'est structurée en créant Alterea Groupe, qui rassemble Alterea et Cyrisea, intégrateur de solutions digitales.



PAYS DE LA LOIRE

Menuisiers et charpentiers très recherchés

Quel impact a sur l'emploi la reprise des mises en chantier constatée depuis 2016 ? La Cerc (Cellule économique régionale de la construction) des Pays de la Loire a, pour le mesurer, conduit une étude sur l'emploi dans la filière bois en se focalisant sur les métiers de menuisiers et de charpentiers. On dénombre sur la région 7 000 menuisiers salariés, dont 86 % exercent dans le secteur du Bâtiment, où ils pèsent 10 % des effectifs. Les charpentiers sont eux autour de 2 000 en Pays de la Loire. Alors



que les effectifs des menuisiers avaient chuté de 15 % entre 2009 et 2016, ils sont repartis en légère hausse (+1 %) sur 2016-

2018. La reprise est plus accentuée chez les charpentiers avec +2,7 % sur la période. En ce qui concerne le profil des menuisiers, l'âge moyen a progressé de 33 à 38 ans en dix ans, alors que leur niveau de qualification est élevé à 85 %. Face à la reprise de la construction, on constate heureusement une reprise des formations. On comptait ainsi, en 2018, 2 500 inscrits (+5 % sur un an) en formation sur les deux métiers. La reprise est encore plus forte sur les CAP, en hausse de 15 %. Les entreprises interro-

gées par la Cerc ont fait part à 56 % de leur intention de recruter en 2019. Des intentions d'abord liées à l'accroissement de leur activité, puis aux départs en retraite. Mais 67 % des entreprises ont des difficultés importantes voire très importantes à recruter, un souci plus marqué sur le métier de charpentier. Dernier point relevé par l'étude, les entreprises interrogées cherchent en priorité des profils expérimentés et ont fait part d'appréciations mitigées quant à l'intégration des jeunes diplômés. ●



54 LUDRES

M-Énergies en mode OBO

Croissance externe affichée depuis une dizaine d'années avec pas moins de vingt acquisitions afin de consolider sa position sur les marchés du Grand-Est, avec notamment la reprise de la PME meurthe-et-mosellane Solorec. Quatre nouvelles acquisitions supplémentaires cette année (dont trois déjà réalisées), M-

Énergies, de Ludres, spécialisée dans la maintenance de chauffage et de climatisation vient de réaliser une OBO (Owner Buy Out) permettant aux cadres clés de l'entreprise de monter au capital. Le tout additionné à une entrée au capital du groupe Turenne (via les fonds Émergence et EuroCapital) et de la présence toujours de BPI-

France. « J'entends poursuivre avec les équipes de M-Énergies, le développement de ce groupe à visage humain », assure Dominique Massonneau, son président. Le groupe affiche aujourd'hui une vingtaine d'agences basées dans le Grand-Est et en Île-de-France et emploie 340 personnes. CA en vue pour cette année : 45 M€. ●



Le groupe M-Énergies (dont le siège est à Ludres) vient de réaliser une OBO et de faire entrer au capital le groupe Turenne. Objectif : consolider les croissances externes déjà réalisées et conforter sa place sur les marchés du Grand-Est et de l'Île-de-France.



La ville de demain se construit autrement



Près de 400 professionnels du Bâtiment se sont réunis autour du projet urbain Pirmil-les-Isles.

Le secteur Pirmil-les-Isles doit accueillir d'ici quelques années un nouveau quartier sur 2 kilomètres situés en bord de Loire. Le site, qui accueillera à terme 3 300 logements et 50 000 m² de bureaux, commerces et services, est un projet urbain phare pour Nantes Métropole et Nantes Métropole Aménagement, qui ambitionnent d'y créer une "ville nature". Aux manettes du projet depuis sept ans, l'architecte urbaniste Frédéric Bonnet met en œuvre une méthode inédite pour construire la ville de demain. Ainsi l'équipe projet mêle architecte, paysagiste, experts de la transition écologique, des déplacements, de la « renaturation » et bureaux d'études. Surtout Frédéric Bonnet souhaite associer les acteurs du monde économique le plus en amont possible. Son équipe a rencontré ces derniers mois une soixantaine de professionnels du Bâtiment. Et pour les premières rencontres professionnelles de Pirmil-les-Isles, le 1^{er} octobre dernier à Rezé, près de 400 professionnels du secteur étaient réunis, preuve de leur intérêt à s'investir collectivement dans ce projet.

À côté d'enjeux forts comme la reconquête de la Loire, la présence de l'arbre, les modes de déplacement doux, la nécessité de bâtir en tenant compte de la transition écologique est l'un des piliers du projet. « On ne peut plus continuer à construire comme au XX^e siècle. On sait faire autrement, mais pas encore à un prix raisonnable. Nous avons un challenge à relever », a lancé Frédéric Bonnet aux acteurs présents. L'utilisation de matériaux bas carbone sera privilégiée. « Le bois, le chanvre, la paille ont, par exemple, des performances incroyables. Mais, ils sont peu exploités en milieu urbain. Ces expériences exceptionnelles doivent devenir demain la norme », a souligné l'architecte urbaniste. Pour gagner ce pari, l'équipe projet a donc choisi de mobiliser les entreprises du territoire. Plusieurs ateliers, ouverts à tous les représentants de la profession, seront organisés entre décembre 2019 et février 2020. Le cluster de l'écoconstruction Novabuild se charge de mettre en musique cette phase amont. Plusieurs acteurs importants sont déjà partenaires du projet : les associations Atlanbois et "Construire en chanvre", le collectif Paille Armoricaïn, l'Ademe, la Dreal, le BRGM, le CSTB... ●

EDILTECO
France

Rattrapage de niveau
à partir de 1 cm

LA CHAPE XXs[®]
LÉGÈRE, FIBRÉE
À BASE DE BILLES DE POLYSTYRÈNE

- ✓ 2 x plus légère qu'une chape traditionnelle.
- ✓ Finition parfaitement lisse.
- ✓ Application simple et confortable.
- ✓ Pose du carrelage après 24 h, sans ragréage.

Venez découvrir **LA CHAPE XXs**[®] lors du salon Batimat.

Téléchargez **votre invitation gratuite**
sur **edilteco.com**

Stand G122
Hall 6

info@edilteco.fr | edilteco.com

LA FRENCH FAB

17 CHARENTE-MARITIME

Nouveau président à la FFB 17



Le 7 octobre dernier, Philippe Borne, 62 ans, a succédé à Michel Sabouraud à la tête de la Fédération du Bâtiment de la Charente-Maritime. Élu pour trois ans, le nouveau président est gérant des entreprises Sacré et Brunereau à Périgny, et Renou Redondeau à Saintes. Il emploie environ 80 salariés dans ces trois sociétés du second œuvre. Il est également président de la Caisse des congés payés du Grand-Ouest et mandataire de l'UPMF FFB (Union professionnelle des métiers de la finition).

44 NANTES

Un projet pour l'ancienne École d'architecture

Répondant à l'appel d'offres pour l'acquisition du site de l'ancienne École d'architecture de Nantes, le groupe Réalités a été sélectionné par la Direction de l'immobilier de l'État 44, actuellement propriétaire. Le projet consiste en une opération de promotion construction d'un programme résidentiel de 12 000 m² de surface de plancher.

44 NANTES

Spie Batignolles partenaire de l'Université

Spie Batignolles a signé une convention sur trois ans avec l'Université de Nantes. Le constructeur devient un partenaire durable de la filière Génie civil de l'établissement, en matière de formation et de projets conjoints. Ce partenariat se double du parrainage de la promotion 2019-2021 du DUT Génie civil de la même filière.

69 | RHÔNE

Stéphane Labrosse succède au président Sylvain Fornès

Un électricien, Stéphane Labrosse, patron de Solylec à Vénissieux, prend le relais à la présidence de l'ex-Capeb du Rhône – devenue Capeb du Rhône et du Grand Lyon – de Sylvain Fornès qui est resté durant trois mandats à ce poste. Ce dernier demeure bien présent dans les instances de l'artisanat puisqu'il présidera l'U2P Rhône et métropole jusqu'en 2021. Les deux hommes se connaissent par cœur. Stéphane Labrosse était déjà, depuis 2017, vice-président de la Capeb et président de l'ancien syndicat des électriciens. Il arrive dans un climat un peu tendu sur Lyon et sa métropole avec le problème de plus en plus prégnant de la circulation et du stationnement pour les utilitaires. Les élections municipales approchent et ce sera l'un des sujets débattus avec les politiques. L'organisme pèse de plus en plus dans les débats locaux et pour cause. Sous la mandature de Sylvain Fornès, le nombre d'adhérents a progressé de 15 % pour s'établir à près de 1 500 en-

treprises. « Grâce à l'augmentation du nombre d'administrateurs sur le terrain, précise Stéphane Labrosse, nous renforçons notre présence auprès des élus et des institutions. » Le conseil a en effet été élargi avec 24 nouveaux représentants, pour un total de 46 membres. L'ouverture de l'antenne Nord à Gleizé a renforcé le maillage territorial et généré depuis un an une centaine d'adhésions.

Et alors que les travaux du nouveau siège se poursuivent, l'équipe de la Capeb, composée de 15 salariés et de cinq techniciens extérieurs, s'attaque à plusieurs chantiers. « Nous nous concentrerons sur le développement de services économiques et techniques avec la mutualisation d'un bureau d'études et d'un service BIM », souligne le nouveau président. Un service 24 h/24 et 7 j/7 de dépannage destiné aux particuliers sur les prestations

d'électricité, de plomberie et de serrurerie est à l'étude. « Il faut que les artisans puissent se servir de cette offre », insiste Stéphane Labrosse qui doit aussi avancer sur la question de la mise en déchèterie. Les revendications des artisans portent sur deux points centraux : l'élargissement des amplitudes horaires et l'ouverture de nouveaux sites « professionnels généralistes » afin d'accueillir plus de familles de déchets. ●



© V. Ribelles

67 | STRASBOURG

Relais 2D, le développement durable sur chantier

Accompagner les maîtres d'ouvrage dans l'insertion de clauses environnementales dans les appels d'offres aux entreprises du Bâtiment, telle est la mission assignée à Relais 2D – 2D pour développement durable. C'est en effet avec la bénédiction (et les moyens) du conseil départemental du Bas-Rhin et de l'Eurométropole de Strasbourg notamment, que cette société coopérative d'intérêt collectif vient d'être lancée. En clair, Relais 2D assurera une mission à maîtrise d'ouvrage aux collectivités qui souhaitent intégrer dans les dossiers d'appel d'offres des clauses environnementales dans, par exemple, la gestion des déchets ou l'emploi de matériaux biosourcés ou recyclés. « Dans un

cahier des charges, les exigences du maître d'ouvrage doivent être claires, en termes techniques et de critères d'attribution, pour atteindre des objectifs de réduction des déchets ou un bilan carbone positif durant les travaux et après », explique Gilles Grosclaude, directeur de Relais 2D. Dans l'esprit des clauses so-

ciales – inventées à Strasbourg il y a une trentaine d'années –, le but est également de promouvoir l'emploi de personnes en insertion dans les chantiers du Bâtiment. Sont associées à cette initiative environnementale, qui se veut une première en France, près d'une quinzaine d'institutions publiques, associatives ou

professionnelles, dont la Fédération des promoteurs immobiliers et la FFB du Grand-Est. « Je crois que c'est une bonne chose car, du côté des entreprises candidates aux AO, il faut clairement valoriser financièrement les surcoûts provoqués par les critères techniques environnementaux. Jusqu'à présent, ce sont les entreprises qui les supportent dans leurs budgets », souligne pour sa part Jean-Marc Schaffner, président de la FFB Grand-Est. Le 8 octobre dernier, l'ensemble des partenaires a donc signé une convention avec Relais 2D. Gageons que les professionnels du Bâtiment pourront aussi trouver des appuis pour répondre à des cahiers des charges de plus en plus complexes ! ●



Jean-Marc Schaffner, président de la FFB Grand-Est, lors de la signature de la Convention avec Relais 2D.



KS Groupe, la croissance par la confiance

Richard et Jérôme Sauer



Elles sont désormais une vingtaine d'entités à constituer KS Groupe, le petit qui grandit dans le Grand-Est, mais aussi en Île-de-France ou à Montpellier. Avec une méthode à l'ancienne mais qui a fait ses preuves : la croissance grâce à un management basé sur la promotion et la confiance internes.

Visite de KS Groupe au pas de charge, avec Richard Sauer, président du directoire, un de ses fils aux commandes exécutives, Jérôme Sauer, et un des associés salariés, Pierre Edel. En effet, à part quelques exceptions, comme la serrurerie-construction métalliques Stroh acquise en 2015, la plupart des entités du groupe (420 salariés) sont issues de la maison mère KS Construction, basée à Bischheim. Le CA consolidé de 140 M€ est l'addition des départements ou sociétés de plein exercice, dotées de la personnalité juridique ou non, avec à leur tête un dirigeant responsable de sa propre unité. Tel Patrick Gretzer à la tête d'Électricité E3C, à l'origine parfaitement ignorant de cette activité, à qui Richard Sauer a demandé en 2002 de créer une unité consa-

crée à l'électricité en s'entourant de compétences. Tel aussi Lionel Streicher, en qui le patron a mis sa confiance pour lancer un département, KS Aménagement, ou bien encore Sylvain Seyer à KS Energie. « *Les salariés grandissent avec nous* », explique le patriarche Richard, et montent en compétences. Sur les 420 collaborateurs, 190 sont ingénieurs ou cadres, ce qui permet à KS Groupe de disposer « *au sein de la même structure des têtes et des mains dans la plupart des corps de métier du Bâtiment* ».

Outre les disciplines citées, il faut ajouter un centre de formation (Cecaf), la rénovation et la décoration (Creatio), KS Aménagement avec sa menuiserie, Polytherme pour le chauffage et la ventilation, le département Industrie et tertiaire pour des projets industriels clés en main, le bâti et l'outil de production ensemble, etc. Pour manager tout cela, Jérôme (et son frère Édouard, absent lors de la visite) rencontre une fois par mois chaque dirigeant interne « *pour faire le point. Pas de grande réunion, mais un contact personnalisé à chaque fois* ». Le contact humain, tout simplement. ●

44 NANTES

Du lycée au collège

Le département de Loire-Atlantique a acquis en décembre 2018 les bâtiments de l'ancien lycée Vial, dans le centre-ville de Nantes. Il entend réhabiliter le site pour y ouvrir un nouveau collège public en 2023. Pour ce projet à 16,5 M€, le département a désigné Cobalt Architectes comme maître d'œuvre.

EDILTECO
France

à partir de
225 kg/m³

CHAPES & MORTIERS

LÉGERS, FIBRÉS À BASE DE BILLES DE POLYSTYRÈNE

NEW

- ✓ Pose du carrelage sans ragréage (24 à 96 h selon produit)
- ✓ Rénovation des planchers (bois, béton...)
- ✓ Rattrapage des niveaux
- ✓ Allègement des structures

Venez découvrir **LA CHAPE XXs**® lors du salon Batimat.

Téléchargez **vosre invitation gratuite** sur **edilteco.com**

Stand G122 Hall 6

LA FRENCH FAB

info@edilteco.fr | edilteco.com



67 | STRASBOURG

Confort d'été : un colloque riche d'enseignements

Le 3 octobre dernier avait lieu à l'Insa de Strasbourg un colloque sur le confort d'été, pour réfléchir aux conséquences du réchauffement climatique en période estivale, rencontre organisée par Envirobat Grand-Est, avec des architectes, bureaux d'études et entreprises. Après un exposé des plus inquiétants par Sophie Roy, chargée de communication à Météo France, sur les prévisions climatiques, en particulier en Alsace, le temps n'est plus au doute. Les plus récents résultats publiés par le GIEC (Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat) confirment que la machine à réchauffement est

en marche : multiplication des canicules, augmentation de leur durée et des nuits tropicales, chaleur en hausse dépassant largement les 45 °C, généralisation des îlots de chaleur en milieu urbain, etc. Les conséquences pour la santé et les activités humaines sont aisément imaginables, notamment sur le plan économique. « *Le ralentissement de la productivité au travail représenterait 200 heures/salarié/an dans les dix années à venir* », selon Bernard Flament, enseignant à l'INSA. Et de souligner que « *le tout climatisation n'est pas une réponse appropriée* ».

« *Le confort d'été est actuellement un non-sujet pour les profession-*



Lors des rencontres organisées par Envirobat Grand-Est

nels du Bâtiment ; il faut par conséquent faire évoluer la manière dont on fabrique la ville », déploie pour sa part Alain Jund, adjoint au maire de la Ville de Strasbourg et chargé de l'urbanisme. Plus concrètement, Camille Bou-

chon, associé du bureau d'études Solares Bauen rappelle quelques règles simples pour faire face aux fortes chaleurs, à l'extérieur et à l'intérieur de l'habitat particulier ou professionnel. D'abord employer dans la construction des matériaux présentant de bonnes qualités d'inertie : plus c'est épais, meilleur c'est pour rejeter le rayonnement thermique externe et conserver la fraîcheur interne. Ensuite, installer des protections so-

laires, de préférence orientables et à l'extérieur du bâtiment – car quand la chaleur entre, c'est en général pour y rester ! –, outre les casquettes fixes et autres vitrages type électrochrome, très onéreux actuellement. « *Le mieux serait néanmoins d'éviter les projets type aquarium* », lance sibyllin Camille Bouchon... Enfin, la ventilation, de préférence naturelle.

À cet égard, la végétalisation à l'extérieur du bâtiment pour un meilleur confort à l'intérieur aussi est une solution, y compris pour lutter contre les îlots de chaleur urbains. Et Alain Jund d'affirmer que « *ce n'est pas la technologie qui va rendre la ville et l'habitat vivables, le numérique est incompréhensible pour les gens. En revanche, il faut impliquer beaucoup plus les paysagistes dans les projets* », qu'il s'agisse de la rénovation ou de la construction neuve. À méditer. ●



HAUTS-DE-FRANCE

Des étudiants lillois lauréats du Solar Decathlon

L'équipe Habiter 2030, composée de l'École nationale supérieure d'architecture et de paysage de Lille et des Compagnons du Devoir et du Tour de

France de Villeneuve d'Ascq, a été désignée vainqueur du challenge Solar Decathlon Europe 2019 qui s'est déroulé à Budapest. Cette compétition académique internationale, qui consiste en dix épreuves, a distingué le projet nordiste qui s'est attaqué à la question des maisons 1930, ces maisons de ville caractéristiques de l'époque industrielle, qui émaillent le territoire – on en compte quelque 700 000 dans la région. Avec le temps, ces logements se révé-

lent être de véritables passeroies thermiques. Le projet d'Habiter 2030 a été d'imaginer une réplique de ce type de maison en optimisant la construction d'un point de vue énergétique : isolation avec des matériaux écologiques, enduits naturels, panneaux solaires, etc. Prochaine étape pour Habiter 2030 : transposer ce projet à l'échelle d'une vraie maison 1930 pour la rénover et montrer que ce type de réhabilitation est viable à l'échelle collective. ●



54 | ALLAIN

S'or mise sur l'aménagement

Éclairage public, VRD, aménagement urbain, la société Pariset affiche trente ans de savoir-faire dans ces domaines. Des savoir-faire que Stéphane Pariset, fondateur et pilote de l'entreprise, entend faire valoir et unir en synergie afin de diversifier, toujours et encore, son activité. Il vient de créer S'or, une nouvelle entité s'affichant « *comme une photographie de l'ensemble de nos savoir-faire* », explique-t-il. L'offre se veut un package total dans le domaine de l'aménagement urbain avec un ciblage sur l'univers des aires de jeux, de sports et de loisirs. « *Depuis la réalisation des plateformes, du VRD adjacent, de la fourniture à la pose, c'est aujourd'hui une solution clés en main que nous proposons. Notre objectif est de permettre d'offrir un environnement global.* » Les cibles sont les collectivités territoriales, « *nos clients classiques* » mais également « *les*



Professionnel du VRD, de l'éclairage public et de l'aménagement urbain, Stéphane Pariset propose un package total à ses clients.

campings, les restaurants, les parcs d'activités ». L'entrepreneur est associé au fabricant Cemer (présent dans plus de 70 pays), spécialisé dans le mobilier urbain, les aires de jeux et les structures multi-activités. Le tout avec une offre nouvelle de contrat de maintenance et d'entretien des aires créées. Une diversification d'activité jugée nécessaire dans un marché toujours aussi fluctuant. ●

HAUTS-DE-FRANCE

Un groupement de bailleurs lance Septalia

Quatre bailleurs – CDC Habitat, Maisons & Cités, Vilogia et Vilogia Logifim, viennent de se réunir pour lancer Septalia, un groupement spécialisé dans la construction et la rénovation d'habitat dans la région. Cette nouvelle entité, constituée en groupement d'intérêt économique (GIE), rassemblera et coordonnera les moyens humains, techniques et financiers de ses quatre fondateurs pour faire en sorte de renforcer les capacités de production de logements. Ainsi, 1 350 logements neufs seront produits chaque année dans les Hauts-de-France tandis que 1 150 seront réhabilités. Cette mise en commun des moyens humains et des compétences permettra aussi aux collectivités locales de disposer d'un seul interlocuteur pour répondre à leurs problématiques de logement.

Qualité, agilité, compétitivité : Vracs de l'Estuaire, l'autre cimentier.

**Nous sommes Vracs de l'Estuaire,
le nouveau cimentier de Normandie.**

Notre équipe à taille humaine apporte chaque jour à nos clients des solutions fiables, compétitives, qui contribuent à leur réussite.

Fondé sur une culture de l'écoute, de l'agilité et de l'indépendance, notre modèle a de l'avenir.

Construisez votre avenir avec nous.



Retrouvez-nous sur notre stand
Hall 6 - Stand P147

BATIMAT PARIS NORD
VILLEPINTE
04-08 NOV 2019



www.vracsdelestuaire.fr

LE CIMENT

DEVIENT AGILE.



GRIFFON. LE CHOIX DES PROS.

Parce que le professionnel recherche toujours une facilité d'application optimale pour le meilleur résultat, Griffon développe et propose des solutions faciles, rapides et fiables pour les assemblages, les collages, le scellement et la protection à long terme de nombreux matériaux et surfaces. Ainsi le vrai pro, en plus de ses connaissances et de son expertise, donne sa confiance aux produits qu'il utilise quotidiennement sur ses chantiers. C'est pourquoi le professionnel portera son choix sur le plus haut niveau de qualité : Griffon.



www.griffonfrance.fr

Griffon. Le choix des pros.

54 PONT-À-MOUSSON

Ça "roule" bien au CFA



La sécurité sur chantier, oui, et sur la route aussi ! Fin septembre, les apprentis du CFA BTP de Pont-à-Mousson ont participé à une journée de prévention routière. Voitures tonneaux, ateliers de prise de conscience, les services de l'État et du plan départemental d'action et de sécurité routière (PDASR) ont fait le job. Message reçu ?

44 SAINT-NAZAIRE

Une agence pour Réalités

Le promoteur nantais a ouvert une agence à Saint-Nazaire, la quatrième dans la région après Nantes, Angers et Les Sables-d'Olonne. Réalités, qui confirme ainsi son ancrage fort à Saint-Nazaire, y réalise actuellement avec de nombreuses entreprises locales 214 logements, répartis sur quatre opérations.

49 | CHEMILLÉ

GMB regroupe ses forces

Avec un chiffre d'affaires annoncé de 57 M€ sur 2019 (55,5 M€, l'an dernier), GMB (Groupement des Métiers du Bois) est la troisième coopérative de l'Orcab et la seconde en bois dérivés. Elle continue de recruter régulièrement des adhérents : ils sont aujourd'hui 290 sur le Maine-et-Loire, soit 16 de plus en huit mois. Ils n'étaient "que" 188 en 2010 pour un chiffre d'affaires de 38 M€. Afin de faire face à ce développement et de servir au mieux ses artisans, la coopérative a décidé de réorganiser ses outils sur Chemillé.

Née sur la zone du Bompas en 1993, GMB avait occupé un second site sur l'Anjou Actiparc des 3-routes en 2005. Elle y avait construit un bâtiment de stockage de 12 000 m² en 2008. La coopérative a décidé l'an dernier de transférer son site historique du Bompas, saturé, sur l'Anjou Actiparc. Elle y a fait construire, pour 8 M€, une sur-

face totale couverte de 13 300 m² et deux auvents de 1 400 m². S'y ajoute une nouvelle zone de stockage extérieur de 7 000 m². Le site, qui s'étend sur dix hectares, regroupe désormais 25 300 m² de stockage couvert, une salle d'exposition Artipôle de 2 000 m² et les bureaux de la coopérative, qui emploie 102 salariés. Avec ces outils plus fonctionnels, un stockage plus haut, « nous gagnons 30 à 40 % de volume supplémentaire », calcule Olivier Siret, directeur général de GMB. Les familles suivantes de produits ont été transférées : bois massif, dont le groupement s'est fait une spécificité, tandis que d'autres l'abandonnaient, charpente, produits de couverture, produits d'isolation. GMB stocke à Chemillé autour de 10 000 références. Des produits dont les adhérents peuvent consulter en ligne à tout moment la disponibilité et le tarif, puis les commander sur la plateforme web. Ils peuvent également com-



Laurent Gouin, président de GMB, et Olivier Siret, directeur général, devant le nouveau bâtiment de stockage de la coopérative.

mander leurs produits sur mesure sur le site dfiweb. Si le regroupement logistique n'a pas eu d'impact sur les livraisons, assurées trois fois par semaine par une flotte de 14 camions, il a permis d'améliorer la qualité du service. Notamment grâce au chargement

des camions à l'abri des auvents. GMB s'est par ailleurs doté d'un bac à traitement de charpente de grande longueur (16 m), qui vient compléter ses outils existants : dédoubleur à charpente, scie numérique à panneaux et plaqueuse de chants. ●

HAUTS-DE-FRANCE

Bilan en demi-teinte pour le secteur

La Cellule économique régionale de la construction (Cerc) Hauts-de-France vient de présenter son bilan pour l'année 2018. Celui-ci confirme l'embellie du secteur du Bâtiment avec un chiffre d'affaires de 9 531 millions d'euros – qui n'avait pas été atteint depuis 2012. Cette orientation relève, selon le Cerc, de deux facteurs : le dynamisme affiché dans la production de bâtiments non résidentiels neufs et dans le maintien élevé des activités liées à l'entretien-rénovation (qui représente 61 % du chiffre d'affaires). Cette dernière activité représente un gros potentiel pour le secteur puisque le parc de logements des Hauts-de-France se caractérise par plus de 7 logements sur 10 qui sont des maisons, dont 57 % achevés avant la mise en place de la réglementation thermique de 1975. Du côté des entreprises, la région concentre 33 846 établissements, dont plus des trois-quarts

dans le second œuvre. Un dynamisme qui s'illustre surtout dans les secteurs de l'isolation et de l'étanchéité : une tendance à nuancer car le nombre de professionnels qualifiés RGE est légèrement en baisse. Sera-t-il suffisant pour répondre à la demande ? Rien n'est moins sûr : selon le Cerc, les 1 000 entreprises RGE présentes dans la région à la fin 2018 ont permis de couvrir 54 % des besoins ; un manque à combler, notamment dans l'isolation des toitures, les chaudières à condensation ou à micro-cogénération ou encore les parois vitrées et les volets isolants. ●



54 | NANCY

La marbrerie Geraudel regarde devant

« Si les modèles sont réalisés à 80 % par la machine, le reste ne peut se faire qu'avec la main de l'homme. Mais le virage est nécessaire aujourd'hui pour continuer à être réactif et continuer à faire tourner l'activité », assure Richard Geraudel dans son atelier de la marbrerie éponyme (créée par son père Louis en 1959) à Nancy. Ce sont pas loin de 200 000 € d'investissement qui ont été nécessaires pour acquérir des machines numériques à l'image d'un centre de façonnage à cinq axes ou encore un futur débiteur. Un investissement lourd pour l'actuel pilote de l'entreprise qui est en train de la transmettre à son fils Fabien. « Je veux lui laisser une activité propre et tournée vers l'avenir », assure le père. Artisan chevronné, l'homme de la pierre fait le gros de son activité dans le do-



Richard Geraudel vient d'investir dans des machines numériques de façonnage high-tech pour transmettre à son fils Fabien la marbrerie familiale et permettre d'assurer la nécessaire diversification de l'offre.

maine des cuisines en sous-traitant des différents prescripteurs (agenceurs, décorateurs, architectes). « Nous sommes contraints aujourd'hui de faire de la céramique car la demande est là. »

Son fils Fabien affiche un côté

artistique autodidacte. Ses créations, rendues possible par l'acquisition de ce parc machines high-tech, permettent d'envisager de nouveaux leviers de croissance d'activité. « Indispensable aujourd'hui pour perdurer », assure le duo père-fils. ●

Triso-Super 12 Boost'R³ devient

Triso-Toiture



L'unique solution 2 en 1 étanchéité et isolation
R>6 sans rehausse de toiture !



Accessoire ISOCLIP :
pose en crémaillère
2 fois plus rapide au
cloueur*.



*Vende séparément

R > 6.20 m².K/W

Selon la norme
NF EN 16012 - rapports
disponibles sur
actis-isolation.com
ou sur demande



Triso-Super 12 Boost'R³ devient Triso-Toiture

Nouvelle version
plus facile à poser et rapide avec :

- Un format adapté aux poses en crémaillère (Triso Hybrid plus long).
- L'ajout d'une languette adhésive de recouvrement (Boost'R Hybrid).
- Une membrane noire plus épaisse et qualitative.
- Utilisation de l'espace entre chevrons : sans rehausse ni reprises de rives.
- Performances thermiques et acoustiques élevées.
- Matériaux sains et non irritants.

ISOLATION
DES TOITURES
PAR L'EXTÉRIEUR



ACTIS

INNOVER POUR MIEUX ISOLER

ISOLATION
ETE/HIVER



ÉTANCHE
À L'EAU ET À L'AIR



ISOLATION
PHONIQUE



PERFORMANCES
DURABLES





67 | STRASBOURG

Le chanvre, tout bon pour la construction

Dans la famille des matériaux de construction biosourcés, le chanvre est une alternative qui gagne à être mieux connue. Végétal facilement cultivable en France, le chanvre remplace la quasi-totalité des produits traditionnels pour la plupart des applications dans la construction. Tel est l'un des enseignements d'un groupe de travail d'Environnement Grand-Est consacré au chanvre, piloté par Sylvie Feuga et auquel participe notamment Jean-Claude Daniel, en qualité de président de "Construire en chanvre". « Le chanvre est utilisé aussi bien en mortier qu'en enduit », explique ce dernier. Le mortier est, dans ce cas, un mélange de chaux et de chènevotte – issue de la partie en bois de la tige de

chanvre – en lieu et place du granulats habituel dans le béton classique. Son application convient parfaitement au remplissage des murs en construction poteaux-poutres, en bois ou en béton classique, voire métalliques, sur une épaisseur qui peut atteindre les 30 cm. La pose a lieu par projection avec un matériel spécifique ou par banchage, « sachant que les applications préfabriquées conviennent tout également », précise Claude Daniel.

Autre produit : l'enduit de chanvre, fort utile dans la rénovation par exemple, obtenu par mélange de chaux à la place des liants chimiques et de chanvre appliqué sur les parois intérieures avec un maximum de 10 cm, également par



Projection de chanvre

projection ou banchage. Pour les murs extérieurs, un enduit de chaux et de sable convient sur le béton de chanvre, si nécessaire. Par ailleurs, il existe des blocs chaux-

chanvre et/ou en ciment prompt-chaux utilisables comme les autres blocs en bâtiment. Dans le Grand-Est, le principal fournisseur de tous ces matériaux en chanvre

est la Chanvrière de l'Aube, commercialisée chez les distributeurs professionnels.

Côté coûts, le groupe de travail affirme qu'il est le même pour ce qui concerne les dalles, voire moins cher en l'absence de ferrailles à poser. Les enduits seraient également moins onéreux que les solutions classiques. En revanche, l'application du chanvre pour les murs serait plus onéreuse, entre 10 et 20 % selon les fournisseurs et les régions.

Pour en savoir plus : le 6 décembre 2019 au CFA de la Marne à Reims, journée d'information et de démonstration sur le chanvre, la paille et la terre crue. S'adresser à Sylvie Feuga : 03 83 31 09 88 ou sylvie.feuga@envi-robotgrandest.fr ●



44 | MALVILLE

Coffrafrance lance sa solution 3DR sur le marché français



Jusqu'ici fabriqué en Suisse, le coffrage structural 3DR® est désormais produit entre Nantes et Saint-Nazaire, dans une usine située à Malville. La première ligne de production industrielle française de Coffrafrance y a été inaugurée le 19 juin dernier.

C'est en 2012 que la production industrielle a été lancée en Suisse. Depuis, 160 projets ont été réalisés utilisant la technologie 3DR dans les domaines de la construction résidentielle, des Travaux publics, du génie civil, des travaux spéciaux et travaux maritimes. L'un des plus emblématiques est le Palais des Congrès de Mons WCCM en Belgique, des-

siné par l'architecte américain Daniel Libeskind et construit en 2014, dont le lot béton fut réalisé en 8 mois au lieu des 24 prévus en technique traditionnelle, permettant une économie financière de près de 46 %.

3DR est un coffrage structural pré-ferraillé, recouvert de parois filtrantes permettant l'évacuation instantanée de l'eau excédentaire contenue dans le béton pendant son transport. Produit sur mesure, selon les exigences de calculs du bureau d'études de chaque client, il est livré prêt à poser et à couler sur le chantier. Et s'adapte aux formes structurales les plus complexes. « Cela fait sept ans que nous travaillons à

l'industrialisation de notre technique de coffrage innovante dans l'objectif de livrer rapidement sur les chantiers des produits de qualité prêts à l'emploi », explique Firas Esreb, président de Coffrafrance. « Nous avons déplacé notre outil de fabrication de Suisse vers la France afin de nous développer, le marché français des constructions en béton étant l'un des plus importants d'Europe », ajoute-t-il. Plus léger que les coffrages traditionnels, ne générant aucun déchet de chantier et n'exigeant aucune huile de décoffrage polluante, le coffrage perdu 3DR apporte une réponse aux objectifs de la réglementation environnementale 2020. Fabricant et distributeur exclusif de la technologie 3DR sur le territoire, Coffrafrance vise pour 2020 une production annuelle de l'ordre de 60 000 m² de coffrages, avec pour ambition de multiplier ce chiffre par dix en cinq ans. Le nombre de salariés devrait alors passer de 12 à 70. Une seconde ligne de production est déjà programmée à moyen terme. ●



GRAND-EST

La Capeb joue les gendarmes

www.signalementbtp.fr ! C'est l'adresse de l'application digitale que la Capeb Grand-Est vient de lancer pour lutter contre le travail illégal et la concurrence déloyale. « La complexité des fraudes au détachement des salariés et du recours au travail illégal nous a incités à développer un outil de signalement dématérialisé car nos adhérents attendent de notre organisation professionnelle un véritable syndicalisme de solutions », assure Maurice Karotsch, le président de la Capeb Grand-Est le 4 octobre dernier à l'occasion de l'AG de la Capeb de Meurthe-et-Moselle. La Capeb Grand-Est fait le tour des confédérations départementales pour présenter cette solution, lancée officiellement à la foire de Chalon en septembre.

D'un seul clic, l'adhérent peut signaler de façon anonyme les différentes dérives qu'il constate sur certains chantiers. « Il est possible de joindre des photos, des descriptifs pouvant permettre de renforcer le signalement d'une potentielle fraude. » Les signalements sont ensuite collectés par la Capeb départementale avant d'être analysés « pour s'assurer du caractère sérieux du signalement ». Le tout est ensuite transféré aux unités départementales en charge des secrétariats des Codaf (Comité opérationnels départementaux anti-fraude) et à la Direccte. « Nous pouvons espérer une réactivité des différents services en 72 h », explique Lénéa Rauch, le président de la Capeb de Meurthe-et-Moselle. ●

Maurice Karotsch, le président de la Capeb Grand-Est (à droite) a présenté la solution www.signalementbtp.fr



17 | CHARENTE-MARITIME

La prudence est de rigueur

© Photo archive



Depuis un an, 5 587 logements sont sortis de terre en Charente-Maritime.

Un bilan en demi-teinte, c'est ce qui ressort de la note de conjoncture que la FFB de la Charente-Maritime vient de livrer pour la période septembre 2018/septembre 2019. Parmi les bonnes nouvelles, le syndicat annonce que le nombre total de logements individuels et collec-

tifs a continué de croître lentement sur le département pour s'établir à 5 587 constructions sur un an ; une hausse qualifiée de « salubre » par la FFB, même si les chiffres restent très loin des 9 500 logements/an d'avant crise. Autre signe encourageant, le nombre de logements autori-

sés est équivalent à ceux commencés, et pour rappel, en 2012, sur 8 000 habitations programmées, seulement 6 000 avaient été réalisées. Néanmoins, la FFB tempère ces bons résultats et se dit inquiète pour la fin de l'année et surtout 2020 : « Les plans locaux d'urba-

nisme intercommunaux tardent à sortir et notamment celui de l'agglomération de La Rochelle qui ne devrait pas voir le jour avant le printemps prochain. De nombreux projets restent bloqués et le foncier est au plus bas. Dans le département, environ 500 TPE, travaillant exclusivement dans le secteur de la maison individuelle, vont directement être impactées. Et même si on enregistre une baisse des défaillances d'entreprise, les inquiétudes sont lourdes pour les prochains mois car les professionnels n'ont pas eu le temps de reconstituer de la trésorerie et d'investir ». Côté bâtiments non résidentiels, un décalage important existe en-

tre les opérations autorisées et les chantiers engagés. Et si le total des locaux commencés est en hausse depuis un an, le chiffre reste l'un des plus bas depuis 18 ans. Seule petite consolation, les demandes de la part des collectivités sont en hausse de 100 %.

Enfin, le nombre de salariés dans le secteur du Bâtiment est en hausse de 3,4 % sur un an et s'établit à 12 646 personnes. Cette augmentation ne doit pas faire oublier que les entreprises ont encore du mal à trouver de la main-d'œuvre qualifiée et sont contraintes de refuser des chantiers. ●



49 | CHOLET

SPPF recrute pour maintenir sa croissance

La société SPPF (Société de production de portes et fermetures) réalisait un chiffre d'affaires de 5 M€ et employait 19 salariés lorsqu'elle a été reprise en 1996 par le groupe Bouyer Leroux. Elle affiche aujourd'hui un CA de 44 M€, qui a doublé en dix ans, et compte 150 collaborateurs. Cette croissance s'est faite « par le biais du développement du marché du bloc-baie », explique Stéphane Jacquet, directeur général de SPPF. La société choletaise, qui a intégré l'extrusion de ses profilés PVC dès 1972, est le premier fabricant français de volets roulants pour bloc-baie. Avec 360 000 unités produites sur 1,8 million en France, elle pèse 20 % du marché.

Dans le détail, le site choletais assemble chaque jour 800 volets et en produit 1 000 qui seront livrés en kit à ses clients de la menuiserie industrielle. SPPF compte environ 200 clients, dont 40 gros faiseurs, comme Caib et Batistyl sur la région. Alors que le marché français de la menuiserie a plutôt reculé cette année,

SPPF a encore accru ses parts de marché, tirant profit de sa qualité de service et de sa culture de l'innovation. Avec le Thermobloc, lancé en 2012, la société a conçu ce qui a été « vite considéré comme un référent du marché, en termes de performances et de facilité d'intégration », rappelle Stéphane Jacquet. Avec son bloc-baie demi-linteau Optibloc, sorti en 2015, SPPF est passé de 5 à 25 % de parts de marché sur ce type de produit. Sa dernière innovation, le brise-soleil intégré en version bloc-baie, a été posée sur les bureaux de la société, livrés en 2018.



Le site de SPPF, à Cholet, comprend deux ateliers d'assemblage et un d'extrusion.

Au fil d'extensions successives et de location de bâtiments proches, la société est passée de 6 000 m² exploités en 1996 à 15 000 m² aujourd'hui. Une nouvelle extension sur la partie production est prévue pour fin 2021-début 2022. Ce développement du site s'accompagne de nombreux recrutements : 50 postes ont été créés sur la période 2014-2019. Une vague de recrutements de même ampleur est envisagée d'ici à 2024. Une accélération est même prévue en 2020 avec 20 à 25 créations de postes, principalement des opérateurs d'assemblage et d'extrusion. ●



54 | NANCY

La Fédération BTP 54 change de tête



Après six ans de présidence, Daniel Cerutti (à gauche) passe la main à Alban Vibrac à la tête de la Fédération du BTP de Meurthe-et-Moselle.

C'est dans un contexte réglementaire et législatif plus que tendu pour le secteur – fin progressive du taux réduit appliqué au gazole non routier, transformation du CITE en prime, etc. – qu'Alban Vibrac vient de prendre la présidence de la Fédération du BTP de Meurthe-et-Moselle. « Le matraquage fiscal annoncé par la future Loi de Finance 2020 n'est pas sans inquiéter », assure celui qui vient de succéder à Daniel Cerutti (ayant passé six ans à la tête de la fédération) le 14 octobre dernier, à l'occasion de l'assemblée générale de la fédération à Nancy. « Si l'activité de notre secteur est plu-

tôt bonne dans notre département, il n'en demeure pas moins que les marges de nos entreprises s'effondrent », assure le nouveau pilote de la fédération.

À la tête de la menuiserie éponyme de Maxéville (créé en 1927), Alban Vibrac entend, à côté des différents chantiers de lobbying en vue, « poursuivre l'ouverture de la fédération aux évolutions des métiers, adapter les services aux entreprises en faisant un véritable syndicalisme de services, et continuer à renforcer son engagement auprès des collectivités territoriales ». Le tout dans un climat d'adaptation continue. ●

VENEZ DÉCOUVRIR LES NOUVEAUTÉS 2019 SUR LE STAND

SEMIN

LE RENDEZ-VOUS DES PROS
du mardi 5 au jeudi 7 novembre 2019 de 17h à 19h.

BATIMAT

Connecte les pros à l'innovation

HALL : 6
ALLEE G
STAND 105



LA MARQUE
FRANÇAISE
DES ARTISANS

Depuis 1838

SEMIN EST PRÉSENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX :



DIMACO

NETTOYEURS HAUTE PRESSION

1^{er} fabricant français
de nettoyeurs haute pression

BATIMAT
www.batimat.com

Visitez notre stand
Visit our stand
HALL 5B - STAND R27

NOUVEAUTÉ
2019
Armature de levage
et de protection

THERMIQUE



EAU CHAUDE



SAT DIMACO - Z.I. Rue Gustave Eiffel - 37500 CHINON
Tél : 02 47 98 25 25 - Fax : 02 47 98 25 26 - info@dimaco.com - www.dimaco.com



« Le béton de chanvre a déjà fait l'objet d'études prometteuses au CD2E qui l'a utilisé dans son démonstrateur », explique Frédéric Laroche.

Le chanvre possède des propriétés qui en font un matériau de choix pour l'isolation, d'autant plus intéressant qu'il est naturel. La filière éco-construction menée par le Centre de développement des éco-entreprises (CD2E) s'intéresse depuis de nombreuses années au chanvre et souhaite mettre en

place, avec Maisons & Cités, une véritable filière "béton de chanvre" qui pourrait conduire à une démocratisation du matériau.

Une première opération de grande envergure va être conduite dès l'an prochain avec la rénovation de la cité de Pecquencourt. Elle devrait permettre de tester différentes tech-



HAUTS-DE-FRANCE

Bientôt un consortium sur le béton de chanvre

niques – béton de chanvre en blocs, béton de chanvre projeté, préfabrication d'éléments de béton de chanvre – avec une montée en charge des logements testés « sur un rythme qui s'accélère durant les premières années. 50 logements au 1^{er} semestre, 100 le semestre suivant, puis 150, 200, etc, jusqu'à arriver à environ 1000 logements par an, au bout de 3-4 ans », explique Nicolas Guézel, responsable adjoint du pôle bâtiment durable au CD2E. À ce rythme, le volume de chantiers permettrait, selon une étude du centre, d'atteindre une baisse significative des prix de construction, tant du point de vue du coût du matériau que de la

main-d'œuvre, une concurrence s'installant progressivement. En parallèle, « le développement d'une filière agricole du chanvre – produit en local – pourrait permettre de répondre aux besoins : il faudrait environ 1000 ha de culture pour amortir le coût », détaille Frédéric Laroche, responsable du pôle bâtiment durable au CD2E, et faire que

ce matériau devienne aussi intéressant, économiquement parlant, que les isolants conventionnels. Le centre de développement se fixe une montée en charge sur 3 ans, pour structurer la filière, l'animer, créer un réseau de professionnels intégrant les fédérations, les institutionnels, les acteurs de l'emploi et les coopératives agricoles. ●



40 | SAINT-GEOURS-DE-MARMAGNE

Des papiers et textiles transformés en isolant



L'unité industrielle était jusqu'à présent totalement dédiée à la fabrication d'ouate de cellulose.

« Tout est parti d'une question. Est-ce qu'on peut arriver sur notre territoire à proposer un matériau le plus pertinent possible en termes de performance, issu du recyclage local, tout en suivant une démarche écologique ? », rapporte Thierry Toniutti, gérant de la société familiale landaise Ouatéco créée il y a 10 ans. Il s'est alors lancé dans la fabrication d'ouate de cellulose à partir de papiers recyclables collectés dans un rayon de 300 kilomètres. « Il n'y a que 5 usines en France mais le résultat est là : nous obtenons 5 degrés de moins l'été par rapport à la même épaisseur de laine de verre », explique Thierry Toniutti. Mais il ne s'est pas arrêté pas là.

Alors que 15 % du chiffre d'affaires est investi dans la R&D, Ouatéco va proposer un nouveau

produit isolant à partir de textiles usagés jetés. Partenaire d'Emmaüs à Lescar (64), l'entreprise vient d'acquérir des machines et va agrandir son usine. L'investissement s'élève à 2 M€. « Nous avons des garanties sur la performance mais pas sur le marché », reconnaît-il toutefois. « En revanche, si cela fonctionne, cela pourrait être dupliqué dans d'autres régions. »

Pas question en effet d'envoyer ses produits à l'autre bout de la France pour des questions d'impact environnemental. Dans cette même logique, Ouatéco livre les négoce de matériau par camion et renvoie les particuliers intéressés vers l'un des 250 artisans que la société a formés. Ouatéco, qui compte 10 salariés, propose des formations agréées à destination des professionnels depuis 2010. ●



33 | MÉRIGNAC

Le groupe Cassous, partenaire régional du concours WinLab

« Le groupe Cassous est en veille sur les nouvelles technologies qui vont modifier les métiers du BTP. Mais il est important de ne pas oublier l'expérience utilisateur qui doit être au centre du procédé d'innovation. Chez nous, l'utilisateur c'est le salarié, et dans la mesure où les innovations recherchées sont au service de la sécurité et de la baisse de la pénibilité, c'est lui qui peut le mieux nous guider. Il faut donc qu'il soit présent dès le début de la démarche », insiste Isabelle Salse, directrice des relations extérieures du groupe girondin du Bâtiment et de Travaux publics. « En cela, même s'il n'est pas le seul prisme à travers lequel nous voyons l'innovation, le premier concours de start-up WinLab initié par le CCCA BTP dans le cadre d'une collaboration entre notre groupe et l'association régionale BTP CFA Aquitaine est intéressant. » La start-up lauréate bénéficiera en effet, dès la fin de l'année ou le début d'année prochaine, d'un accompagnement de 4 mois au sein du CFA de Gironde, à Blanquefort

(33) mais aussi en conditions réelles sur des chantiers pilotés par l'entreprise.

C'est la première fois que ce concours est régionalisé. « C'est une expérimentation mais 30 start-up ont répondu à l'appel », annonce Isabelle Salse. D'ores et déjà, cette démarche d'open innovation est qualifiée de gagnante-gagnante par les différents acteurs. Pour le CCCA-BTP, elle permettra d'anticiper et d'adapter au mieux les parcours de formation initiale et continue. Et de rappeler que 60 % des mé-

tiers qui seront exercés en 2030 n'existent pas encore, tandis que près de 73 % des apprentis pensent que c'est à leur génération de porter l'innovation. « Cela nous rapproche du CFA [centre de formation des apprentis] », reconnaît pour sa part le groupe Cassous qui accueille en alternance une vingtaine d'apprentis du CFA de Blanquefort dans les métiers de la construction. « L'idée du WinLab était bien de renforcer les relations entre écoles et entreprises sur des métiers en tension. » Premier pari réussi. ●



« Chez nous, l'utilisateur c'est le salarié, et dans la mesure où les innovations recherchées sont au service de la sécurité et de la baisse de la pénibilité, c'est lui qui peut le mieux nous guider » – Isabelle Salse, directrice relations extérieures du groupe Cassous.



ÎLE-DE-FRANCE

Programme triennal pour déchèteries du BTP

Les déchets professionnels produits en petites quantités sur des chantiers représentent un volume cumulé important dont la gestion doit être améliorée, notamment en Île-de-France. Dans le cadre du Plan régional de prévention et de gestion des déchets (PRPGD), qui fixe des objectifs croissants de valorisation matière entre 2020 (70 %) et 2031 (85 %), l'Ademe lance un programme de financement ouvert sur 3 ans, pour augmenter les points de collecte, renforcer le maillage de déchèteries et moderniser les installations existantes (addition de flux supplémentaires, création de zones spécifiques). Les sites devront être capables d'accueillir le papier/carton, le métal, le plastique, le verre et le bois, ainsi qu'une certaine quantité de déchets inertes, non dangereux ou dangereux. « D'autre part, afin de privilégier la prévention, un espace du type "ressourcerie" peut être aménagé pour l'accueil de produits et objets issus de déconstruction, de matériaux réemployables, de mobilier, de déstockages », précise l'Ademe.

Les projets pourront donc être adossés à un centre de tri et implanté sur du foncier temporaire de l'État libéré à cet effet. Deux sessions sont prévues : la première se terminera le 20 janvier 2020, avec une instruction des dossiers en comité technique et des échanges jusqu'à la fin du mois de mars et des réponses aux maîtres d'ouvrages, puis la signature des conventions d'aides aux lauréats à partir d'avril. La seconde, se terminera le 12 mai 2020, la période d'instruction d'achevant au début du mois de septembre et les réponses intervenant dans la foulée. Des déchèteries professionnelles temporaires (3 à 5 ans) répondant à une problématique locale identifiée et provisoire, pourront notamment être soutenues. ●



53 MAYENNE

Les Ateliers du Terras repris

Déjà dirigeant de l'entreprise Chapelière Habitat basée à Aron, Pierre-Olivier Robillard a repris à Stanislas Henry l'entreprise de menuiserie générale Les Ateliers du Terras. La société, qui garde son nom et son personnel, a investi des anciens locaux de Beecham, toujours sur la zone du Terras à Mayenne.

54 VILLERS-LÈS-NANCY

Coulisses et vocations

En Meurthe-et-Moselle, cap sur le chantier de nouveaux logements étudiants du Crous Lorraine (mené par Bouygues Constructions Nord-Est) à l'occasion de la 17^e édition des Coulisses du Bâtiment, organisée le 11 octobre par la FFB un peu partout dans l'Hexagone. L'ADN demeure le même : faire découvrir aux jeunes collégiens et lycéens la diversité des métiers et de carrière du secteur. Reste à savoir si des vocations sont nées. On l'espère...



Améliorez le confort de votre logement en toute saison avec les isolants biosourcés SOPREMA.

La ouate de cellulose UNIVERCELL®, obtenue à partir de papiers recyclés, est idéale pour l'isolation des combles. Posée facilement, elle ralentit deux fois plus le transfert de chaleur que les isolants laines minérales*, contribuant ainsi à améliorer le confort d'été. Elle apporte aussi un confort acoustique incroyable.

La fibre de bois PAVATEX® est une solution naturelle, écologique et multifonction : toiture, façade, mur, sol, elle est efficace dans toutes les applications intérieures ou extérieures. Elle apporte de réels bénéfices thermiques et acoustiques tout en assurant une réelle protection de toutes les parois de l'habitat.

*pour une même valeur de R avec UNIVERCELL® Vrac



Retrouvez nos expertises et projets sur www.soprema-futur.fr

1 Les termites édifient des habitats en terre de plusieurs mètres de hauteur, naturellement ventilés, capables de maintenir une température intérieure stable entre 25 et 30°C, indispensable à la culture de champignons qui rendent les végétaux consommables par les insectes.

2 Les écailles des ailes du morpho lui confèrent cette couleur bleue sans aucun pigment. C'est leur structure même qui réfléchit la lumière. Et lorsque la température est supérieure à 40°C, ces ailes émettent des infrarouges pour réguler cet excès de chaleur.

3 Les végétaux également sont sources d'inspiration. Les feuilles de lotus, contrairement à celles de nénuphar, sont parfaitement hydrophobes, ce qui permet aux gouttelettes d'eau d'emporter avec elles les saletés et d'améliorer la photosynthèse de la plante.



FOCUS

BIOMIMÉTISME

Un problème ? La Nature

Biomimétisme, bio-inspiration, écomimétisme... Tous ces termes désignent le transfert de processus biologiques vers les technologies. Et le monde du Bâtiment et des énergies en est friand, qu'il s'agisse de formes, de matériaux ou de procédés...

« **V**a prendre les leçons dans la Nature, là est le futur », avait le premier théorisé Léonard de Vinci, génie visionnaire du XV^e siècle. Pour s'arracher à la pesanteur et conquérir les cieux, il s'était naturellement inspiré des oiseaux et des chauves-souris et avait ainsi imaginé son ornithoptère, un ancêtre de l'aile volante. Pour développer des sous-marins hydrodynamiques, plus efficaces et discrets sous les flots, c'est vers le thon albacore que se sont tournés les ingénieurs américains du XX^e siècle. Les sources d'innovation sont nombreuses dans le règne vivant, qu'il s'agisse de plantes ou d'animaux. Car la Nature est ingénieuse : elle trouve des solutions à des problèmes

complexes, comme l'exploitation de la lumière solaire, la ventilation de milieux clos ou la construction de structures solides résistantes aux marées. Jamie Dwyer, de la société de conseil Biomimicry 3.8, estime que tirer profit de ces connaissances, c'est bénéficier de « 3,8 milliards d'années de R&D ». Les solutions biologiques sont en effet le résultat de millions d'itérations différentes, sélectionnées par leur adaptation aux contraintes du milieu. La démarche industrielle qui consiste à mimer le vivant s'est structurée lentement. La création du Velcro dans les années 1950, provient de l'observation des graines de bardane accrochées au pelage d'un chien. Mais le phénomène s'est accéléré depuis le milieu des années 2000, avec une explosion du nombre

de publications. Les considérations environnementales n'y sont pas étrangères, car les procédés humains reposent généralement sur une utilisation de quantités croissantes d'énergie et de matière, alors que la Nature fait preuve de parcimonie en exploitant au mieux la géométrie ou les propriétés intrinsèques. Plusieurs principes, énoncés par la biologiste Janine Benyus, sous-tendent le biomimétisme : l'utilisation d'une source d'énergie principale comme le Soleil ou les sources hydrothermales, le recours à la quantité d'énergie ou de matière strictement nécessaire, l'adaptation de la forme à la fonction, la limitation des pertes et le recyclage intégral, la spécialisation valorisant des ressources locales, ou encore la coopération inter-espèces y compris la symbiose et la favo-

risation de la biodiversité. Dans le monde de la construction, le vivant peut être un exemple de gestion hyper-efficace des ressources. Saint-Gobain travaille notamment sur les surfaces hyper-hydrophobes (qui repoussent l'eau) afin de conférer à ses matériaux des capacités auto-nettoyantes inspirées des feuilles de lotus. Chez Suez, la biométhanisation de déchets verts pourra être améliorée grâce à l'étude du métabolisme de digestion des insectes xylophages. Pour RTE, il s'agira d'imiter les réseaux de mycélium – qui partagent des sucres entre zones éclairées ou ombragées – afin de concevoir des algorithmes d'équilibrage du réseau électrique entre différentes régions. La start-up Eel Energy, quant à elle, a étudié l'ondulation des anguilles dans le courant pour mettre au



Museum d'histoire naturelle de Toulouse

2



3

a la solution

point une hydrolienne membranaire légère et efficace. Les exemples sont innombrables : bio-ciment imitant le corail, surface solaire capable de réguler sa température par effet de structure comme sur l'aile du papillon morpho, catalyseur naturel pour produire de l'hydrogène...

Rien d'étonnant à ce que les recherches, qui touchent de près ou de loin à la biomimétique, mobilisent à présent 200 équipes

de scientifiques en France, aussi bien dans le domaine de la chimie, des sciences des matériaux que de la transmission d'information. L'Hexagone dispose d'un établissement pionnier, le CEEBios de Senlis où la pluridisciplinarité est de mise. Kalina Raskin, sa directrice générale, explique : « *Le secret est de mieux connaître la biodiversité. Il existe 20 millions d'espèces dont 2 millions seulement sont*

nommées... Nous avons besoin d'étudier le vivant. La France a les compétences académiques et dispose de 10 % de la biodiversité mondiale grâce à ses territoires d'Outre-mer ». Une formidable opportunité pour la recherche fondamentale, appliquée et industrielle, ainsi qu'une réponse potentielle aux problèmes de transition écologique en cours. ●

Dossier réalisé par G. Noble

FOCUS MAÇONNERIE

C'est au pied du mur qu'on voit la bactérie

L'entreprise BioMason a repensé la production du ciment en imitant le processus de croissance du corail : elle laisse des bactéries faire tout le boulot, en présence de nutriments, d'azote et de calcium, dissous dans une solution. Les micro-organismes précipitent le carbonate de calcium sous forme de cristaux qui enchâssent alors les grains de sable. Le processus de production de briques, qui se fait à température ambiante, nécessitera quelques jours.

La Compagnie nationale du Rhône, de son côté, s'est basée sur le même principe pour concevoir un béton autocicatrisant dans le cadre du projet Boreal (Bio-renforcement des ouvrages en remblais). Son procédé Biocalcis fait appel à une autre bactérie pour produire des cristaux de calcite en présence d'urée et de chlorure de calcium. Une technique qui doit permettre de lutter contre l'érosion des digues tout en maintenant une certaine porosité des sols.



Quant à la société Solumix, spécialiste des matériaux isolants, elle a mis au point un isolant dont le procédé de production s'inspire de la synthèse hydrothermale des cristaux minéraux. Cette poudre naturelle est simplement composée de silice, de chaux et d'eau, la rendant recyclable. Sa microstructure pré-

sente des aiguilles enchevêtrées qui apportent une bonne résistance mécanique (compression et arrachement) et une porosité élevée. L'isolant, léger et cohésif, s'avère capable de résister à plus de 1 000 °C, ne dégage pas de fumée, pas de poussière, ni aucun composé organique volatil. ●

"La Nature est paresseuse et intelligente. Elle utilise de petites quantités de matériaux et les place au bon endroit."

Sigrid Adriaenssens,
professeure d'ingénierie
à l'université de Princeton
(États-Unis).



De la cellule à l'écosystème, les trois échelles de la biomimétique :

- Microscopique, l'échelle des réactions (bio)chimiques et de la science des matériaux (protéines, polymères, enzymes catalytiques)
- Macroscopique, celle des formes et des structures du vivant (nid d'abeille, Velcro, plumes, nageoires...)
- Écosystémique, celle des colonies d'organismes qui communiquent et partagent des ressources en optimisant les flux

(source : AlciMed)

FOCUS BÂTIMENT

Des façades actives, toujours sèches et propres

Pour obtenir des façades réactives à l'hygrométrie, l'architecte allemand Achim Menges

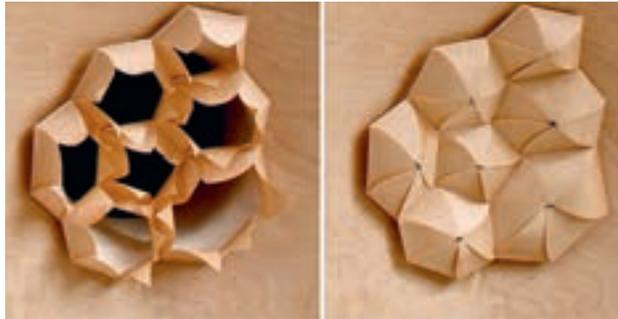
(Stuttgart) s'est inspiré de la pomme de pin, dont les écailles protégeant les graines s'ouvrent

lorsqu'il fait beau et se referment par temps humide. La structure, nommée "Hygroskin Meteorosensitive" est confectionnée en bois et composite dont les microfibres réagissent à l'humidité et ouvrent ou ferment mécaniquement des pavillons. Un mécanisme qui ne nécessite donc aucune énergie.

Pour conserver des façades sèches, l'entreprise Sto s'est intéressée au ténébrion, un scarabée du désert qui condense la rosée

sur son dos grâce à des bosses et creux puis la collecte pour la boire. Elle en a tiré un revêtement à la surface irrégulière (StoColor Dryonic) qui collecte et évacue l'eau rapidement. Une avancée qui permet d'éviter le développement des algues et champignons sur les façades de régions humides. Autre application possible, le développement de surfaces vitrées

autonettoyantes, à l'image des feuilles de lotus, sur lesquelles les gouttes d'eau roulent, emportant poussières et saletés. Des vitrages peuvent être traités de façon à présenter une rugosité micrométrique elle-même hérissée de cristaux nanométriques, réduisant drastiquement la surface de contact entre l'eau et le verre et facilitant ainsi sa mobilité. ●



FOCUS ARCHITECTURE/URBANISME

Des bâtiments et des quartiers éco-conçus

De la même façon que les rameaux d'une plante se répartissent de façon à assurer une quantité de lumière équilibrée en minimisant les ombres portées et réduisant la prise au vent, l'implantation des bâtiments et leur orientation optimale répondent à des algorithmes bio-inspirés révélés par le cabinet d'architectes In Situ. Grâce à cette approche, il est possible d'améliorer la densité du bâti sur un terrain donné, tout en maximisant les apports solaires. Les termitières constituent souvent l'exemple cité pour l'autoventilation des constructions. Ces insectes sont en effet capables de maintenir une température de 25-30 °C au cœur de leur habitat – alors que les températures extérieures varient parfois de 50 °C en journée à seule-



ment 0 °C la nuit – simplement en contrôlant la sortie d'air intérieur et l'entrée d'air extérieur. Les architectes s'en sont inspirés pour concevoir des bâtiments munis de cheminées de toit pour l'évacuation de la chaleur et de cavités en pied d'édifice pour créer naturellement des courants d'air ascensionnels. Une solution économique qui ne dépense que 10 % de la consommation d'une ventilation mécanique classique, pour actionner les volets d'aération. ●

FOCUS ÉNERGIES

Exploiter le vent ou le soleil, comme les animaux et les plantes

Pour réduire les nuisances sonores des pales d'éoliennes géantes, des fabricants comme Nordex, Siemens ou Enercon se sont inspirés du profil de bord de fuite des ailes des chouettes, qui volent dans le plus grand silence la nuit. Les industriels ont ainsi rajouté des peignes de fibre de verre ("Serrations") au bout des pales de leurs machines. Résultat : le bruit est atténué de 1,5 à 2 dB.

Pour Enel, l'architecte Renzo Piano a imaginé des éoliennes à l'image des libellules. Les Dragonfly Invisible sont légères, gracieuses et capables de prendre la moindre brise (dès 1,6 m/s). Conçues en matériaux composites (fibre de carbone et polycarbonate), ces bipales présentent des ailes creuses juchées sur un mât très fin de 20 mètres de haut pour seulement 35 cm de diamètre, et développent une puissance de

55 kW pour une production espérée de 7 200 kWh par an. EDF, quant à elle, proposait, jusqu'en 2018, un tracker photovoltaïque inspiré des tournesols. Cette "Smartflower" suit la course du soleil dans le ciel pour optimiser le rendement (qui atteint les 40%) et replie ses douze pétales pour les protéger en cas de vent supérieur à 56 km/h. La machine se nettoie seule, de façon à améliorer encore le rendement des capteurs de 5%. D'un diamètre de 4,80 mètres, elle est capable de produire jusqu'à 6 400 kWh/an dans les conditions optimales, l'équivalent de la consommation d'un couple avec enfants (hors chauffage et ECS). ●

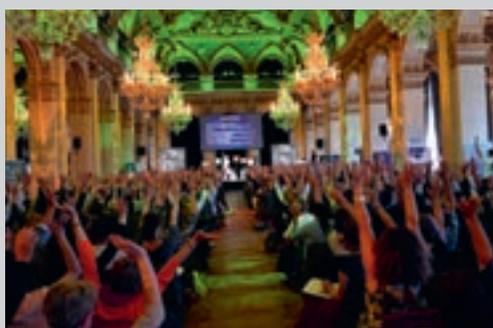


PIONNIÈRE



JANINE BENYUS est considérée comme l'une des fondatrices du biomimétisme. La scientifique américaine a signé six ouvrages sur le sujet "Quand la nature inspire des innovations durables", disponible en français depuis 2011.

ÉVÈNEMENT



LE SALON BIOMIM'EXPO se tient chaque année en septembre-octobre à Paris avec le soutien de la mairie et de nombreux partenaires industriels, dont Engie et Eiffage. Le succès a été au rendez-vous pour l'édition 2019 qui a réuni plusieurs centaines de participants et exposants.

À LIRE



UN PREMIER ESSAI publié en français sur les rapports entre architecture et biomimétisme. Il est signé Michael Pawlyn, architecte britannique, chef de file de ce courant. L'auteur donne la voie à suivre pour un développement urbain durable.

UN ARTISAN QUI REUSSIT EST UN ARTISAN CAPEB

RENDEZ-VOUS
AUX JOURNÉES DE
LA CONSTRUCTION

15, 16 & 17 AVRIL
2020 - LYON
CENTRE DE CONGRÈS

SALON DU
BÂTIMENT
100% PRO

POUR EXPOSER, COMMUNIQUER...
UN SEUL NUMÉRO ! 01 53 60 50 58



CONTACT INFORMATION

Exposants/Partenaires

Philippe Hyerlé - Directeur du Salon

Tél. 01 53 60 50 57/06 08 56 78 09

Mail : p.hyerle@capeb.fr

Confédération de l'Artisanat
et des Petites Entreprises du Bâtiment

www.capeb.fr



Très utilisée pour les bâtiments commerciaux et tertiaires, la protection solaire fait une entrée remarquable dans l'habitat individuel et collectif neuf. Une manière réellement efficace pour limiter les apports solaires dans les logements souvent dotés de surfaces vitrées importantes.



FOCUS

CONFORT D'ÉTÉ

Une question de bon sens

Autrefois paramètre secondaire, le confort d'été est en passe de devenir un sujet central dans la façon de construire les bâtiments de demain et de rénover le parc existant. Mais pour y arriver, la performance thermique ne suffit pas.

Nous allons entrer dans l'hiver et nous vous parlons de confort d'été, bizarre !

À la rédaction, nous avons beaucoup hésité à aborder ce sujet car il peut vite devenir polémique, et à Zepros, nous préférons voir le verre à moitié plein plutôt qu'à moitié vide...

Néanmoins, cette notion de confort d'été va certainement devenir un sujet central dans les prochaines années dans la mesure où les périodes de canicule, depuis celle de 2003 qui fut réellement tragique, semblent s'intensifier en termes de fréquence et de pics de température.

Entre le confort d'hiver et celui d'été, il y a quelques points communs. D'abord, l'isolation du bâti qui évite le froid d'entrer et la cha-

leur du chauffage de sortir pendant l'hiver, tandis qu'en été, on souhaite garder la fraîcheur à l'intérieur et empêcher la chaleur excessive de s'immiscer dans le logement. Or, quand on échange avec les représentants des grandes marques d'isolants, tous matériaux confondus, chacun indique que ses produits sont aussi performants en hiver qu'en été et que les arguments liés à l'inertie et au déphasage peuvent, pour certains d'entre eux, faire toute la différence.

Inertie et déphasage

Alors comment se faire une réelle opinion par rapport à tous ces discours qui peuvent déstabiliser les professionnels quand il s'agit de choisir l'isolant le plus adapté à certaines contraintes, ou à trouver le plus polyvalent. Pour cela, nous nous sommes adressés à un

bureau d'études ayant pignon sur rue, le cabinet Pouget Consultants en la personne de Rodrigue Lecléch, responsable du pôle Construction. Selon lui, « aucune étude précise ne détermine réellement si un matériau isolant est notoirement plus performant que l'autre pour le confort d'été. Et quand on parle d'inertie, celle-ci peut être contre-productive lors des canicules prolongées, lorsque la nuit, le bâtiment continue à évacuer le surplus de chaleur accumulée pendant la journée, sans pouvoir réellement se refroidir lors de la période nocturne ». Pour limiter ce phénomène de saturation, il est nécessaire de refroidir les structures lourdes du bâtiment pendant la nuit (dalles, refends...) en favorisant un rafraîchissement accéléré pendant la nuit.

Néanmoins, dans ce cas de figure, un bâtiment disposant d'une fai-

ble inertie sera plus performant car il pourra se refroidir plus efficacement pendant la nuit, où la température baisse sensiblement. Pour appréhender de manière plus efficace cette préoccupation qui ira croissante avec les années, la nouvelle réglementation (RE 2020) pourrait modifier certains moteurs de calculs. « En lieu et place de l'actuelle TIC (température intérieure conventionnelle) qui ne tient pas réellement compte des contraintes liées au confort d'été, le législateur étudie la possibilité de la remplacer par la "Dies" pour durcir d'inconfort d'été statistique », explique encore Rodrigue Lecléch. Ce paramètre, actuellement en test au sein du CSTB, fera intervenir diverses notions, encore à l'étude, mettant en évidence la nécessaire adaptabilité des us et coutumes d'une région à l'autre. ●

Dossier réalisé par M. Wast



FOCUS RÉALISATION

Un usage pragmatique du biosourcé



Florian Brunet-Lecomte, cofondateur de Femat, a toujours été convaincu de la nécessité d'apporter une réponse pragmatique au bâtiment performant et à la rénovation énergétique. L'utilisation de matériaux durables, sains, respectueux de l'environnement et à fort déphasage pour favoriser le confort thermique en été comme en hiver de sa propre maison passive a été une évidence. Cette maison R+1 de 178 m² est située à Écully, en banlieue lyonnaise. L'étanchéité à l'air a été particulièrement soignée : 0,06 en Q4 et 0,29 en N50. La consommation de chauffage est aujourd'hui de 13,1 kWh/m² par an, pour une température intérieure oscillant entre 20 et 23 °C. La dépense énergétique annuelle attendue est de 700 € soit 3 fois moins qu'une maison "classique".

Afin d'optimiser le confort thermique été comme hiver, l'isolation a été entièrement réalisée à partir de matériaux biosourcés.

L'isolation des murs (R = 8,91) : l'isolation extérieure des murs a été réalisée avec des panneaux Pavatex Pavawall GF Haute densité en fibre de bois (épaisseur 100

mm, R = 5,25), associés à des Pavaflex Confort (Ép. 200 mm, R = 5,6) dans l'ossature. La stabilité globale de la maison a été assurée par un contreventement Vapourblock avec un isolant périphérique biosourcé pour l'isolation intérieure (R = 1,15).

L'isolation du toit (R = 12,05) : de l'ouate de cellulose Univercell Soprema a été appliquée par insufflation sur une épaisseur de 45 cm (R = 10,7). Pour le sarking des panneaux isolants en fibre de bois Isolair Haute densité épaisseur 60 mm (R = 1,35) ont été mis en œuvre à l'extérieur.

L'isolation du sol (R = 7,4) : le sol a été isolé avec les panneaux multifonctionnels à fortes résistances thermiques TMS en mousse rigide polyuréthane. En complément de ce système, une chape liquide de 15 cm a été coulée pour donner plus d'inertie au bâtiment.

Côté équipement technique, la maison est équipée d'une ventilation double flux thermodynamique qui autorise, en plus d'une ventilation efficace, une consommation de chauffage réduite et une qualité de l'air intérieure optimale. ●

“ Le confort d'été fait intervenir de multiples facteurs dont il faut tenir compte. Certains sont très techniques, d'autres relèvent du bon sens. Parmi les premiers, nous étudions de près des matériaux comme le béton de chanvre qui dispose d'indéniables qualités en termes de confort d'été et reste performant en hiver. ”

Rodrigue Leclech, responsable du pôle Construction au cabinet Pouget Consultants



Je fais, fais, fais, ce qui me plaît...

dB Silentwall®
Isolation acoustique

- ▶ Panneau acoustique fin et performant
- ▶ Affaiblissement de 87%* des bruits aériens selon rapport d'essais
- ▶ Performance thermique : $\lambda_D = 0,037$ W/mK
- ▶ Rapidité de mise en œuvre par encollage
- ▶ Fabriqué à partir de matières recyclées.

-87% de bruit

*Testé avec une plaque de plâtre de 12,5 mm (Affaiblissement de 94% avec une plaque de 18 mm).

Colle acoustique pour une pose rapide

Conçu pour les murs intérieurs

Finition avec une plaque de plâtre d'au moins 12,5 mm

70% RECYCLÉ

FABRIQUÉ EN FRANCE

ÉMISSIONS DANS L'AIR INTÉRIEUR

A+

FEEL GOOD INSIDE

RECTICEL insulation

www.recticelinsulation.fr

FOCUS CHALEUR ESTIVALE

L'ennemi est aussi à l'intérieur

Une des limites de la RT 2012 en termes de confort d'été tient contradictoirement au fait que ces logements très étanches et parfaitement isolés sont très sensibles aux importantes variations des températures. En effet, quand la chaleur y pénètre, il est très difficile de la dissiper rapidement. Et le fait de favoriser les apports solaires (obligation de disposer d'1/6^e de baies vitrées par rapport à la surface habitable), favorise encore la montée en température du logement en période de canicule. Ceci est vrai même lorsqu'il y a d'excellentes occultations, et aussi bien au nord qu'au sud. Malheureusement, l'impact sur l'élévation de température du peu d'énergie ainsi transféré est majeur.

La chaleur dégagée par les occupants constitue l'un des ap-

ports internes. Mais comme un bâtiment est d'abord fait pour être occupé, il n'y a bien sûr aucun moyen d'action contre ces apports. Il faut en revanche bien les évaluer afin de les prendre en compte de manière précise dans les calculs. Les autres apports proviennent de tous les équipements électriques, qu'ils soient domestiques ou rattachés aux parties communes dans les bâtiments collectifs.

Ces apports sont susceptibles d'augmenter la température intérieure, en permanence, de plus de 4 °C par rapport à la température extérieure. Mais il apparaît aussi que la moitié de cette augmentation de température est due aux appareils électrodomestiques.

Pour améliorer le confort d'été dans les logements, et les bâti-

ments en général, il faut donc commencer par réduire le phénomène perturbateur, ce qui implique de réduire au minimum tous les apports liés au matériel électrique d'une part, mais aussi l'ensemble des apports dus au transfert de chaleur par les parois les plus fragiles (vitrages) depuis l'extérieur vers l'intérieur.

En logements collectifs, il existe une autre source de pathologie qui pourrait rapidement être assimilée à une erreur de conception : il s'agit de la distribution d'eau chaude sanitaire en gaine palière, puis dans la dalle, soit en monotube, soit en réseau boucle, jusqu'à chaque logement. On a alors un véritable plancher chauffant qui libère une très grande quantité de chaleur en été dans les parties communes et à l'entrée des logements. ●



FOCUS ÉVACUATION DE LA CHALEUR

Ventiler, rafraîchir ou refroidir ?



La façon la plus simple de baisser la température intérieure d'un logement est d'ouvrir les fenêtres pendant la nuit. Les calculs liés à la modélisation dynamique montrent qu'avec un débit compris entre 3 et 5 vol./h (facilement obtenu par l'ouverture d'un seul vantail à chaque fenêtre), le confort d'été est parfaitement gérable et permet d'éviter toutes les périodes de surchauffe trop longues. C'est donc la solution qu'il faut systématiquement envisager, chaque fois que c'est possible. Bien sûr, il faudra expliquer aux usagers la nécessité de cette pratique quotidienne. Toutefois, cette solution simple et bon marché n'est pas toujours réalisable. Il en est ainsi dans les bâtiments de bureaux ou bien dans les logements en rez-de-chaussée, ou même en étage, lorsque l'immeuble est situé sur un carrefour ou sur une voie de circulation bruyante. Il sera alors nécessaire, soit de

sécuriser les ouvertures, soit de mettre en œuvre d'autres solutions comme la surventilation mécanique. Mais ce dernier moyen ne s'obtient qu'avec une installation performante et suffisamment dimensionnée. L'autre solution consiste en l'installation d'un système de climatisation, qui connaît un grand succès ces 5 dernières années. Si le confort apporté est indéniable, sa généralisation n'est malheureusement pas souhaitée car cette solution est extrêmement énergivore. Mieux vaut lui préférer, quand c'est possible, le rafraîchissement via une boucle d'eau ou un puits canadien en sous-sol qui permet de gagner 3 °C voire 5 °C. Une telle baisse est largement suffisante pour améliorer le bien-être, car trouver le sommeil par 25 °C ou 23 °C est facile pour la plupart des gens. Sans oublier que les ressources et l'environnement seront ainsi mieux préservés. ●

FOCUS VITRAGE

Pourquoi pas le contrôle solaire ?

Majoritairement utilisés pour les bâtiments tertiaires, les vitrages solaires sont munis d'un revêtement sélectif qui leur permet de filtrer très efficacement le rayonnement solaire, tout en laissant passer une part non négligeable du rayonnement visible du spectre solaire. La modélisation dynamique atteste de la très grande efficacité de ces solutions sur le confort d'été. Néanmoins, si

cette technologie permet d'augmenter la taille de la surface vitrée sans souffrir d'inconfort en été, il n'en reste pas moins qu'il s'agit d'un vitrage et que sa performance thermique en hiver sera relativement dégradée comparée à celle des parois opaques. Il faut donc prendre garde d'assurer à la fois le confort d'été et le niveau des besoins en hiver. Ces vitrages ont longtemps coûté

assez cher, mais leur prix a très sensiblement baissé ces dernières années et leur usage est parfaitement envisageable dans un projet courant. Mais ne perdons pas de vue qu'ils conduisent à une petite réduction des apports de lumière à l'intérieur du bâtiment, et qu'il existe un aspect de façade pouvant entraîner quelques réticences de la part du maître d'ouvrage. ●



Qui a dit que les ours ne savent pas faire deux choses à la fois ?



URSA France S.A.S. au capital de 1 003 679,20€ - RCS Bobigny 251 970 515 - Crédit photo: URSA

Il n'y a que Pol pour faire rimer «buller et chantier» !

Fini de grogner sur les chantiers ! Avec **URSAApp**, tu peux mesurer des pièces avec un smartphone, déterminer immédiatement la quantité de produits URSA à commander, gérer tes devis et tous tes chantiers en quelques clics. **Alors merci Pol!**

Rejoignez Pol  
#OURSTOUJOURS



URSAApp
À télécharger sur les Stores



FOCUS CONFORT

Une sensation subjective

Les quatre principaux facteurs de confort, à l'intérieur des bâtiments, sont la température sèche de l'air (celle qu'indique le thermomètre), la température des parois du local, la vitesse de l'air et le degré d'hygrométrie. Ce dernier traduit la capacité de l'air ambiant à absorber plus ou moins de vapeur d'eau. Une hygrométrie de 30 %

caractérise un air sec. En revanche, de l'air à 80 % d'humidité est proche de la saturation : il ne peut plus absorber de vapeur d'eau. De même, si l'hygrométrie est de 30 %, transpirer n'est pas inconfortable car la transpiration s'évapore immédiatement, alors que si l'hygrométrie atteint 80 %, la sensation de moiteur est

désagréable parce que la transpiration n'est pas éliminée au fur et à mesure qu'elle est produite. Quant à la vitesse de l'air sur le corps, chacun en connaît l'effet. Physiquement, cela augmente les échanges par convection et accroît donc le transfert de chaleur. C'est très agréable en été, beaucoup moins en hiver. Selon d'autres études, s'ajoutent à ces facteurs la zone géographique, les effets liés à la chaleur urbaine et à un éventuel état de fatigue. En effet, nous ne sommes pas égaux face à la perception de l'inconfort généré par une chaleur excessive. Le métabolisme, les habitudes de vie jouent un rôle dans ce domaine et il serait illusoire de vouloir résoudre tous les problèmes par la seule performance d'une enveloppe ou les performances d'équipements techniques. ●



FOCUS MATÉRIAUX À CHANGEMENT DE PHASE

Une piste à explorer

Ce n'est encore qu'une piste de travail mais les matériaux dits à changement de phase ou à chaleur latente pourraient révolutionner notre approche du confort d'été pour des bâtiments disposant d'une très faible inertie. Ces matériaux sont conçus pour que le changement d'état ait lieu à une température proche de la température ambiante (par exemple 25 °C en été). Ils sont

ensuite encapsulés en usine dans les cloisons ou les revêtements de surface. En principe, lorsque la température dans le local atteint 25 °C, le composant actif commence à fondre en absorbant la chaleur ambiante. Pendant la liquéfaction, la température reste constante et se maintient à 25 °C durant plusieurs heures. En d'autres termes, la présence du matériau à chaleur latente a un effet

similaire à celui d'une forte inertie thermique dans la mesure où il ralentit l'élévation de température au cours de la journée. Mais pour les mêmes raisons que l'inertie, il est nécessaire durant la nuit de rafraîchir le matériau afin de le solidifier. Ce faisant, la chaleur qu'il avait emmagasinée durant la journée est évacuée et le cycle peut recommencer le lendemain. ●



FOCUS CONCEPTION

High tech ? Low tech ? Les deux...

Pour Rodrigue Leclech, de Pouget Consultants, « il est d'ores et déjà regrettable de constater que bon nombre de logements construits ces 30-40 dernières années ne seront certainement plus du tout adaptés au dérèglement climatique qui s'annonce. La faute à la nécessité de construire le plus rapidement possible des millions d'habitations pour répondre à l'urgence économique et démographique ». Mais force est de constater que des maisons de la fin du XIX^e siècle, par exemple, sont parfois plus agréables à habiter que des appartements édifiés dans les années 1950-1960. Aussi, les évolutions en profondeur du climat vont nous obliger repenser notre façon de construire en nous réappropriant des idées qui étaient courantes et de bon sens il y a plus

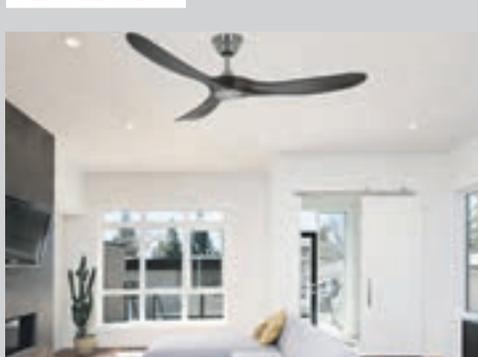
d'une centaine d'années. Conjuguer le meilleur du bioclimatique et de la technologie actuelle pourrait bien être la bonne recette pour vivre mieux dans nos logements dans les décennies à venir. Par exemple, optimiser l'orientation des bâtiments, recalculer le rapport des surfaces vitrées par rapport aux surfaces opaques, faire revenir la végétation autour et sur les constructions pour lutter contre les îlots de chaleur, limiter les apports de calories à l'intérieur en utilisant des appareils très économes en énergie, gérer les occultations en fonction de l'ensoleillement, ou encore favoriser la ventilation naturelle pour éliminer la stratification de l'air qui bloque les masses chaudes en hauteur. Autant de paramètres "low-cost, low-tech" tout à fait dans l'air du temps. ●

PROTECTION SOLAIRE



LAPALISSADE... Pour ne pas souffrir de la chaleur à l'intérieur d'un logement, il faut tout mettre en œuvre pour... qu'elle n'entre pas. C'est la mission des protections solaires, comme ici, des brise-soleil en forme de lames qui s'avèrent bien plus efficaces que des stores intérieurs.

VENTILATEUR



AVANT TOUT RECOURS à un système de refroidissement coûteux à l'achat et à l'utilisation, un ventilateur de plafond est un excellent moyen d'améliorer le confort. Il est également utile en hiver puisqu'en inversant son sens de rotation, on ramène l'air chaud vers le bas.

VÉGÉTALISATION



POUR LUTTER CONTRE LES PICS DE CHALEUR, la végétalisation des toitures ne suffit pas. Urbanistes et architectes étudient la végétalisation totale des bâtiments pour réduire les îlots de chaleur des grandes villes. Reste à convaincre les copropriétaires d'entretenir ce poumon vert.

Qui a dit que les ours ne savent pas faire deux choses à la fois ?



URSA France S.A.S., au capital de 1 003 579 204 - RCS Boulogne 333 970 595 0960 URSA

Rugby ou devis ? Et pourquoi pas les deux ?

Fini de grogner sur les chantiers ! Avec **URSAApp**, tu peux mesurer des pièces avec un smartphone, déterminer immédiatement la quantité de produits URSA à commander, gérer tes devis et tous tes chantiers en quelques clics. Alors merci Pol !

Rejoignez Pol  
#OURSTOUJOURS



URSAApp
À télécharger sur les Stores



ÇA SE FÊTE !

Après 10 ans, Biofib' en pleine forme

Le marché de l'isolation a longtemps été dominé par les grands fabricants de laine minérale et de PSE. Mais, depuis une petite décennie, les Français sont de plus en plus nombreux et sensibles aux qualités proposées par des produits issus de filières dites

15 000 t

La quantité de chanvre défibré par la société en 2019

biosourcées, plus "écologiques" et tout aussi performants. La gamme de produits isolants biofib' (fabriqués par Cavac Biomatériaux) s'inscrit parfaitement dans cette démarche plus "verte". Elle regroupe des solutions reconnues pour leurs performances thermiques et acoustiques. Et ça fait déjà 10 ans que ça dure.

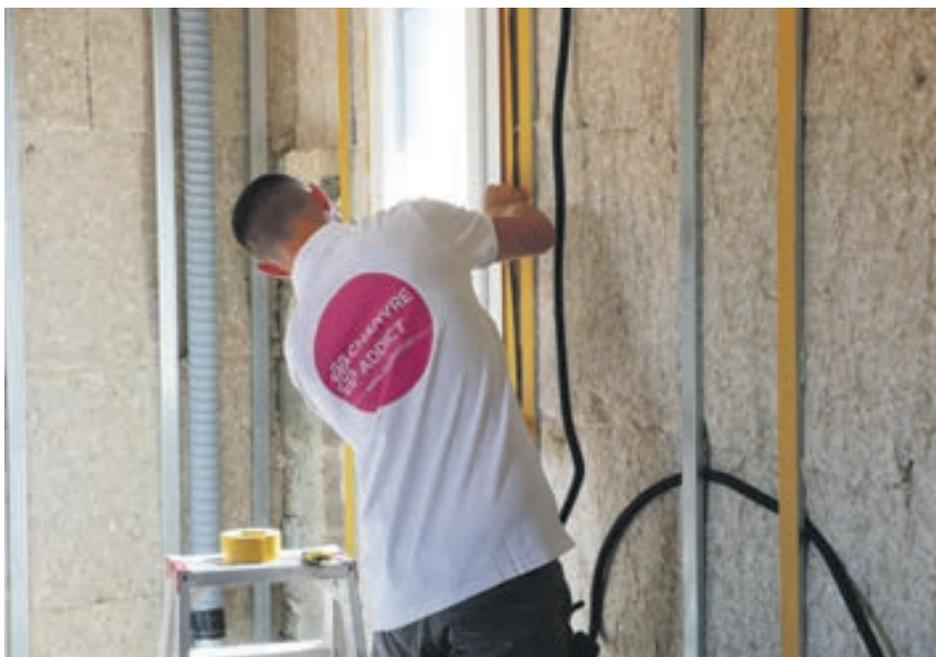
Le chanvre est depuis le début de l'histoire de l'entreprise le composant universel de la marque. Avec le lin, il apporte des qualités très attendues par les professionnels du Bâtiment : l'inertie thermique, l'hygro-régulation naturelle et la stabilité

des performances (confort été comme hiver) permettent de réduire l'usage des climatisations et autres modes de chauffage. Au-delà des performances techniques du produit, ces isolants

sont parfaitement sains et naturels. Ils ne dégagent aucun COV (étiquetage des produits A+). La mise en œuvre se fait facilement, et surtout sans danger pour les poseurs qui peuvent travailler sans prendre de précautions particulières.

Biofib'expert en tête de pont

Afin d'accentuer sa présence sur le marché français et de poursuivre son développement, biofib' isolation souhaitait accompagner l'artisan dans la commercialisation de ses produits et solutions techniques. C'est dans cet esprit qu'a créé le club Biofib'expert. Adhérer à ce réseau permet aux artisans d'accéder à des formations à la fois



Comme l'indique le teeshirt, les membres du club Biofib'expert sont des "chanvre addicts".

techniques et commerciales sur les produits de la marque, appuyées par la mise à disposition de fiches techniques, d'échantillons et d'argumentaires de vente dédiés.

Le club, qui compte aujourd'hui près de 200 artisans, offre éga-

lement la possibilité lors de rencontres thématiques de proximité, d'échanger entre professionnels, notamment avec les prescripteurs, sur le marché de l'isolation et les bonnes pratiques à adopter. Des outils de communication sont mis à leur disposition pour

les faire gagner en visibilité. Pour Olivier Joreau, président de Cavac Biomatériaux, « en seulement 10 ans, Cavac Biomatériaux a parcouru un très beau chemin et les voyants sont au vert pour l'avenir ». Alors, rendez-vous en 2029! ● M. Wast

Vite!

CEE

Effy passe le cap des 100 000 !

L'éradication des 7,5 millions de passoires thermiques en France constitue une priorité nationale et un véritable défi lorsque celles-ci sont habitées par des ménages modestes. Effy, à travers sa solution Pacte Énergie Solidarité, vient de franchir une nouvelle étape avec l'isolation de sa 100 000^e maison pour 1 euro "symbolique". L'opérateur ne fait appel qu'à des artisans qualifiés RGE à jour de leur assurance décennale et de leurs cotisations fiscales et sociales, et dont les prestations sont régulièrement contrôlées depuis 2013. « Nos travaux à 1 euro ne sont pas des travaux au rabais, bien au contraire, et chaque chantier est lui-même assuré et garanti par Effy », explique Frédéric Utmann, le président.

APPLICATION

Ursa simplifie le travail des pros

Il n'y a pas que les chantiers qui occupent la journée d'un artisan. Ses activités, qu'elles soient techniques ou administratives, sont nombreuses et chronophages : prise de mesures, choix et recommandations de produits à leurs clients, mise à jour des informations associées (documentations techniques, performances, certifications...), élaboration et envois de devis, valorisation de leurs réalisations..., le tout, très souvent, sur plusieurs chantiers simultanés. Pour leur faciliter la tâche, Ursa vient d'officialiser une application inédite regroupant toute une palette de fonctionnalités pratiques et intuitives pour un gain de temps significatif.

Avec URSApp, c'est son nom, le professionnel peut, entre autres, prendre des cotes. Dotée de la

dernière technologie ARCore, l'application transforme le smartphone en outil de mesure, permettant de calculer la surface d'un mur ou d'un plancher à isoler, en quelques clics. Les mesures peuvent aussi être saisies manuellement.

Guide de choix et devis personnalisé

L'application aide également au choix du meilleur isolant et de la technique de pose adaptée. Au menu : 1 à 3 produits répondant aux exigences souhaitées sont proposés. Une fois le produit sélectionné, les quantités nécessaires sont automatiquement calculées. En plus, rien de plus facile que de retrouver toutes les documentations techniques : fiches produits, caractéristiques, performances, certifications, FDES.

Avec URSApp, un devis détaillé et personnalisé peut être réalisé en trois étapes : généré automatiquement, il comprend les informations légales, la description des travaux, les produits mis en œuvre dans chaque pièce, les quantités, les éventuels coûts hors isolation (main-d'œuvre, plaques de plâtre, etc.). Le devis peut être corrigé ou supprimé et, une fois complété et validé, il sera envoyé directement au client. Enfin, l'application permet d'identifier des points de vente les plus proches, distributeurs des produits Ursa, et de sauvegarder ses projets. En effet, URSApp conserve en mémoire le récapitulatif de toutes les mesures effectuées et de toutes les données des projets.



URSApp est à télécharger gratuitement sur Google Play et l'AppStore. ● M. W.

RECYCLAGE

Objectif : valorisation des déblais pour Eqiom

En France, les déchets du BTP sont aujourd'hui estimés à 227 millions de tonnes, dont 93 % de déchets inertes (non dangereux). Avec près de 75 % de déchets inertes valorisés ou recyclés, la filière des carrières et matériaux de construction, dont fait partie Eqiom, a d'ores et déjà atteint ses objectifs européens en la matière (70 % de collecte, recyclage et valorisation d'ici à 2020). Elle vise aujourd'hui un niveau record de 90 % en 2025. Ce résultat permettrait de couvrir 30 % des besoins français pour la construction avec des granulats (graviers, sables) recyclés.

Les fours de cimenteries du fabricant permettent la valorisation matière et énergétique des déchets industriels, agricoles et des collectivités ; les dispositifs industriels d'Eqiom Granulats et Bétons, situés à proximité des bassins de consommation, permettent de valoriser sous différentes formes les



Fort de son dispositif industriel de 16 sites de gestion et de valorisation de déblais de chantier, Eqiom a valorisé 450 000 tonnes de déblais inertes en France en 2018. L'entreprise prévoit d'en valoriser jusqu'à 600 000 tonnes à l'horizon 2020.

déchets issus du secteur de la construction (production de granulats recyclés, réaménagement de carrières). Qu'ils soient utilisés comme combustibles de substitution ou comme matière première, les déchets occupent ainsi une place déterminante pour l'ensemble des activités de l'entreprise.

Deux sites pilotes

Convaincu de la nécessité de trouver des réponses concrètes et à valeur ajoutée à la gestion des dé-

blais de chantiers et rebuts de fabrication du béton, Eqiom Granulats vient de lancer l'activité Valorisation des déblais sur deux carrières existantes : l'une à Sully-sur-Loire (45) et l'autre à Presles-et-Boves (02). En se mobilisant aux côtés d'entreprises locales de terrassement, Travaux publics, voirie et réseaux, déconstruction, béton, préfabrication, Eqiom va permettre à des villes comme Soissons, Laon, Reims ou encore Gien et Briare, de valoriser près de

75 000 t de déblais inertes par an en 2026, en évitant la mise en décharge.

Selon leur nature, ces matériaux seront valorisés soit en remblaiement/réaménagement de carrière, pour réhabiliter le site sur les plans paysager et environnemental, soit en granulats recyclés pour entrer dans la fabrication d'ouvrages de Travaux publics, génie civil, bâtiments. Ces matériaux, triés en amont, sont concassés et criblés selon les sites. ● M. W.

Vite !

CARITATIF

Un nouveau parrain pour Vertikal

Fondée par le réseau d'entreprises Vertikal, spécialiste de la rénovation de façades, l'association "Une façade sur la Vie" est désormais parrainée par le chanteur Michael Jones et soutenue par des personnalités issues de tous horizons. Depuis 6 ans, l'association ayant pour vocation de venir en aide aux personnes âgées, a permis de réaliser plus de 63 000 € de dons pour soutenir des actions en faveur des seniors et d'offrir près de 35 000 € de travaux citoyens.



THERMOPRÉDALLE BA 0,45

LA PERFORMANCE THERMIQUE GARANTIE TOUJOURS, LONGTEMPS, PARTOUT

TRAITEMENT HOMOGENE DE TOUS LES PONTS THERMIQUES PERIPHERIQUES

- Des bâtiments sains et économes

100% INTÉGRÉ EN USINE

- La juste maîtrise des coûts et des chantiers

GARANTI PAR NOTRE PROCÉDÉ INDUSTRIEL

- Des constructions toujours conformes

POUR LES LOGEMENTS COLLECTIFS ET BÂTIMENTS TERTIAIRES EN ITI

Pour plus de détails

www.rector.fr | info@rector.fr | [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/rector)

RECTOR®

Vite!

DÉCARBONÉ

Ultibat Green, le super-béton de Point.P

L'enseigne Point.P (groupe Saint-Gobain) lance une nouvelle solution béton bas carbone. Baptisée Ultibat Green, elle anticipe la réglementation environnementale 2020 en répondant d'ores et déjà aux critères de l'expérimentation E+C-. Les bétons Ultibat Tradi étaient déjà en partie décarbonés mais la gamme Green va plus loin : elle promet de réduire l'impact CO₂ de 10, 20 et 30% respectivement pour Basic, Medium et Premium. En option, Point.P propose d'intégrer des granulats recyclés et des superplastifiants biosourcés afin de renforcer, cette fois, l'aspect économie circulaire. Deux modules de formation ont été mis sur pied : l'un pour aider les promoteurs et constructeurs à atteindre les exigences de la construction bas carbone et l'autre, destiné aux bureaux d'études, qui traite de l'utilisation des configurateurs destinés à réaliser des FDES de produits béton.



RÉCOMPENSE

Cem'In'Eu reçoit un Award

L'usine Aliénor Ciments de Tonneins (Lot-et-Garonne) a été distinguée pour sa technologie développée par Cement Innovation Europe (Cem'In'Eu) lors des ICR Cement Industry Awards 2019. Elle a reçu le prix "Station de broyage de l'année" grâce à l'installation modulaire qui a démontré de bonnes performances opérationnelles globales. Vincent Lefebvre, le président de la start-up industrielle Cem'In'Eu, se félicite : « Être récompensé pour notre première usine et nos ciments normalisés est un honneur et une grande reconnaissance. Nos pairs saluent ainsi l'originalité de notre démarche et notre capacité à proposer un modèle économique totalement repensé pour réduire au maximum l'impact de notre activité ».

FAÇADES

Winter is coming... mais Sto reste stoïque

La saison froide et humide peut être délicate pour les chantiers de façade, qui doivent faire avec des aléas climatiques plus nombreux. L'industriel Sto a donc mis au point deux technologies pour se jouer de l'automne et de l'hiver. Tout d'abord l'additif StoAdditiv QS pour Quick Set, qui rend les peintures* hors d'eau. Les façades traitées se montrent résistantes aux intempéries sept heures après l'application. Le liant accélère en effet la formation d'un film à leur surface, qui protège la peinture. L'utilisation est recommandée lorsque la température de l'air se situe entre 1 et 10 °C et que l'humidité se situe en dessous de 85%. Et pas d'inquiétude s'il gèle : le produit résiste à -5 °C au bout de six heures. Seconde technologie, celle de prise rapide FastTrack, disponible dans les mortiers de collage. Elle reste utilisable de manière optimale jusqu'à 15 °C pour le collage d'isolants poly-



styrène et laine de roche, et protège les façades contre les gélées nocturnes jusqu'à -5 °C. Le sous-enduit armé pourra être appliqué 24 heures après cette étape de collage.

Ces deux technologies permettent une activité sans interruption ainsi qu'une gestion simplifiée des stocks : les peintures restent utilisables toute l'année, l'additif se conservant 24 mois et

le produit mélangé pendant six semaines. ● G. N.

* l'additif peut être ajouté sur chantier à sept peintures spécifiques : StoColor Jumbosil, Silco, Silco G, Silco Fill, X-black, Maxicryl et StoCryl V200.

ISOLATION

Confort thermique et acoustique avec une plaque 2 en 1

Pour répondre au besoin de confort thermique et acoustique des Français dans leur logement, Unilin Insulation étoffe sa gamme de solutions isolantes en polyuréthane. Le deuxième

producteur européen de ce matériau lance "UTherm Floor Confort dB", un produit dédié aux sols et planchers, pour le neuf ou la rénovation. La plaque intègre une sous-couche mince en voile

de verre (2,5 mm) qui absorbe les chocs et les sons (atténuation de 22 dB pour une épaisseur de plaque de 28 mm). Le polyuréthane, de son côté, apporte la performance thermique avec un R

pouvant atteindre les 4,65 m².K/W ainsi qu'une bonne résistance au tassement et à l'humidité. Les plaques Utherm sont disponibles en dimensions 1000 x 1200 mm pour des épaisseurs sur demande allant de 28 à 104 mm. L'industriel préconise une utilisation sous dalle béton, chape flottante (fluide ou traditionnelle), revêtement collé ou scellé, et signale que le produit « est parfaitement adapté au plancher chauffant/rafraîchissant ». Unilin a pensé aux poseurs en quadrillant le revêtement – afin de faciliter le découpage – et en rainurant les bords pour simplifier l'assemblage par simple emboîtement. La bande adhésive Unitape permet de réaliser les joints entre plaques, la bande de rive Riv'Utherm sert dans les angles, et la mousse Uniflex traite les jonctions. ● G. N.





C'est le moment de
réaliser le projet de vie
de vos clients !

Du 20 septembre au 30 novembre 2019

150€
remboursés*
sur 2 fenêtres VELUX
jumelées

Inscription et modalités sur
www.velux.fr

VELUX®

* Offre réservée aux particuliers valable du 20 septembre au 30 novembre 2019. 150€ remboursés pour le remplacement d'une fenêtre par 2 fenêtres Confort, Tout Confort, installées côte-à-côte (raccord pour combinaisons de fenêtres en JUMO ou avec un espacement maximum de 40 cm entre les deux fenêtres).

BigMat est présent à Batimat sur le stand RMC. Venez nous retrouver !



TRAVAUX : Isolation	
CLIENT : Rémi	
CONSEILLER BIGMAT : Bruno	
LAINE DE VERRE	200 m ³
BOISLAGE	150 m ³
Parties de Baby foot	12

Dans tout projet,
l'humain aussi ça compte.

BigMat
LES BÂTISSEURS ONT LEUR MAISON

Vite!

ANALYSE DU CYCLE DE VIE

Schöck met à disposition des FDES pour ses rupteurs thermiques

« Dans le cadre de la démarche de l'écoconception, et en particulier celle de E+C-, la base de données nationale INIES a récemment pris en compte le traitement des ponts thermiques en leur attribuant une valeur en CO₂ par défaut », explique Daniel Costa, directeur commerce & marketing de Schöck France. Une valeur générique qui a été fixée à 120 kg CO₂/mètre linéaire. Pour aller plus loin, l'industriel met à disposition une Fiche de déclaration environnementale et sanitaire (FDES) qui donne la valeur réelle de l'impact carbone de ses propres produits Rotherma DF, qui n'est que de 14 kg CO₂/ml (calculée par le CSTB). Ces rupteurs de ponts thermiques assurent la liaison dalle-façade en isolation par l'intérieur et réduisent les déperditions énergétiques jusqu'à 85%. Les données réelles aideront les prescripteurs et thermiciens à mieux prendre en compte cette efficacité dans leurs calculs.

AVIS TECHNIQUE

Edil-Therm validé en construction bois

Destiné à l'isolation des bâtiments neufs ou existants, le procédé Edil-Therm PSE COB d'Edilteco vient d'obtenir l'avis technique du CSTB pour une utilisation sur parois extérieures de constructions à ossature bois (COB), conforme au DTU 31.2 en vigueur. « Avec l'obtention de ce nouvel avis technique, Edilteco perfectionne la technicité et la performance de ses produits. Cette déclinaison spécifique pour COB marque la volonté de la marque de proposer aux applicateurs de nouvelles opportunités de prospection ». Le système pourra s'employer en réfection, en protection des systèmes dégradés ou en complément d'isolation thermique



BPE

LafargeHolcim rassemble sous une marque unique son offre de ciments

LafargeHolcim regroupe son offre de ciments en vrac et les services dédiés sous la marque ombrelle Galaxim, qui est déclinée suivant les types d'usage du béton prêt à l'emploi. Huit sont prévues : Galaxim Classic pour les bétons usuels des ouvrages courants ; Galaxim Confort pour améliorer la performance énergétique des bâtiments ; Galaxim Planet pour les ciments au bilan CO₂ optimisé ; Galaxim Fluid pour les produits autoplaçants à l'ouvrabilité accrue et Galaxim Déco pour les finitions esthétiques et les bétons architecturaux.

Typologies techniques

Trois autres typologies plus techniques sont également disponibles : Galaxim Perf pour les

© Willy Berné



ciments spéciaux à décoffrage rapide ou à fortes sollicitations

mécaniques, Galaxim Massiv pour les bétons de masse où l'échauffement doit être limité (radiers, ouvrages d'art, massifs d'éoliennes) et enfin Galaxim Xtrem pour les bétons soumis à des environnements agressifs (eau de mer, stations d'épuration, milieu agricole).

Le cimentier propose également des services dédiés aux professionnels du béton, comme des formations métiers pour les

équipes, une expertise technique pour la formulation ou la mise à disposition d'outils de communication. Olivier Guise, le directeur général de LafargeHolcim Distribution, conclut : « L'objectif de Galaxim est de permettre à nos clients de se distinguer sur leurs marchés. C'est une démarche globale visant à développer de la valeur avec nos clients pour continuer à être leur partenaire de choix ». ● G. Noble

RACHAT

LafargeHolcim renonce à la branche Construction de BASF

Selon une information Bloomberg, le cimentier aurait jeté l'éponge en ce qui concerne le rachat de la division Chimie de la construction du géant BASF. Le prix réclamé de plus de 3 milliards d'euros aurait été jugé trop élevé par LafargeHolcim, qui se serait également inquiété du temps nécessaire à la conclusion de la transaction. BASF pourrait finalement choisir de conserver cette activité, faute de repreneur.

SITE DE PRODUCTION

KP1 s'est construit une usine à Vernouillet

Le spécialiste de la préfabrication KP1 a inauguré à Vernouillet (Eure-et-Loir) une usine dédiée à la fabrication de prémurs, son 21^e site de production. Installée sur 7000 m², elle intègre une unité semi-automatisée ainsi qu'une unité autonome de transformation des aciers et un bureau logistique. D'ici à 2020, 52 emplois seront créés : conducteurs de machines, agents de préfabrication, pontiers, centraiers, techniciens de maintenance ou de laboratoire, logisticiens... Pour réaliser cette usine, le groupe a fait appel à des solutions maison : 4000 mètres linéaires de poteaux et poutres béton pour la charpente, 550 m² de dalles alvéolées et 500 m² de pré-



© Vincent Rame

dalles pour les planchers, et bien sûr 600 m² de prémurs pour les façades. Aymeric Vincent, chargé d'affaires KP1 Bâtiment,

explique : « Le BIM nous a permis d'optimiser notre charpente béton et d'intégrer l'ensemble des équipements industriels ». À

l'intérieur, le carrousel de production, la centrale à béton et les machines ont été testés depuis le mois de mai 2019, pendant que le centre d'essai de Pujaut (Gard) mettait au point une formulation béton. La production d'un prémur se fait en cinq étapes : coffrage robotisé, mise en place du ferrailage, coulage du béton automatisé, retournement de l'élément et évacuation vers l'extérieur pour la mise en place sur les camions de livraison. Il est prévu qu'elle produise 4000 m² de prémurs par semaine pour fournir les chantiers du Grand Paris et des Jeux Olympiques de 2024, en les approvisionnant régulièrement et rapidement. ● G. N.

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Le plâtre vire au vert

Certifications, économies d'énergie, collecte de produits usagés... la société Siniat, spécialisée dans la construction sèche, multiplie les initiatives pour s'inscrire dans le développement durable et responsable. Déjà certifiée ISO 40001, elle a par exemple obtenu la certification ISO 50001 pour le management de l'énergie, après neuf mois de travail sur le suivi de ses consommations, et ce pour ses quatre sites de production de plaques de plâtre ainsi que pour son siège. L'usine de Saint-Loubès (Gironde) notamment, a réduit de 7% sa consommation énergétique, en améliorant son efficacité. Avec le soutien de la région Nouvelle-Aquitaine et l'aide financière du fonds européen Feder, les équipes locales ont travaillé sur la récupération de chaleur fatale, sur l'isolation des équipements principaux et sur le pilotage des consommations. Après des aménagements d'un coût de près de 1,2 M€, la facture de gaz a bien diminué. Dans le Vaucluse, l'usine de Mazan a fait l'objet d'un projet d'envergure, subventionné par l'Ademe : ses quatre fours vieillissants ont été remplacés par un seul four neuf de grande capacité pour 2,7 M€ d'investissement. Sa technolo-

gie de cuisson directe et continue au gaz naturel a permis de réaliser 30% d'économies d'énergie, tout en réduisant les émissions de CO₂ de 3 000 tonnes par an.

« Poussière, tu retournes à la poussière »

Concernant l'économie circulaire, Siniat a également décroché la certification "Cradle to Cradle Bronze" pour 12 de ses références de plaques de plâtre. En 2017 déjà, l'entreprise avait décroché le niveau Basic pour ses produits. Puis elle a poursuivi cette démarche « en affinant le travail de caractérisation sur la composition (...) avec de nombreuses analyses sur les ajouts et les produits finis ». Les gammes Standard et Hydro pour les plaques techniques Prégy 18 et 25 mm bénéficient de cette nouvelle certification. Mis en place en 2012, le service de recyclage des déchets de plâtre issus des déconstructions baptisé « Éco Plâtre » présente, quant à lui, un bilan 2018 satisfaisant : le nombre de points de collecte est en progrès, avec 173 sites (+15%), et plus de 40 000 tonnes ont été recyclées (+13%). Ce qui permet à l'industriel de revendiquer le traitement de plus de 166 000 tonnes depuis le début du programme. ● G. N.



Que se cache-t-il derrière un chantier terminé à temps ?



Grâce aux technologies Sto pour saison froide et humide, livrez vos façades quelle que soit la météo.

- Collage rapide de l'isolant d'ITE avec la technologie FastTrack (FT)
- Mise en sécurité rapide du marouflage à l'enduit de finition avec la technologie QuickSet (QS)
- Séchage rapide d'une sélection de peintures de façade avec le nouvel additif StoAdditiv QS

Adressez-vous à votre Conseiller Sto ou rendez-vous sur www.sto.fr



sto
Bâtir en responsable.

FIRST
PLAST - FRANCE
FABRICANT PLASTIQUE BÂTIMENT




Gamme sanitaire

Grilles et systèmes de ventilation

Raccords évacuation en PVC

Gamme caniveau

www.first-plast.fr

1 Le travail des membranes EPDM se caractérise par une grande souplesse d'emploi et une légèreté du matériau. Il convient autant à des petites surfaces, comme ici, qu'à des toitures plates de plusieurs milliers de mètres carrés.

2 En neuf, l'EPDM a ici été employé pour les bâtiments de la réserve naturelle Het Zwin à Knokke-Heist (Belgique). Environ 1 700 m² sur 4 500 sont végétalisés de façon à stocker de l'eau de pluie qui pourra être captée et réutilisée.

3 La pose de la membrane se fait sans flamme et donc sans bouteilles de gaz encombrantes, réduisant à la fois la pénibilité et le risque.



© VM Building Solutions

FOCUS

EPDM

La solution d'étanchéité p

L'arrivée des membranes synthétiques a bousculé les habitudes des couvreurs. En France, le bitume reste dominant mais l'EPDM connaît un succès croissant, à l'instar de ce que l'on constate en Belgique. Zoom sur cette technologie de membrane aux multiples avantages.

L'EPDM (pour éthylène-propylène-diène monomère) est-il un matériau idéal pour l'étanchéité des toitures plates ? Les industriels disent de lui qu'il est résistant mécaniquement, durable dans le temps, recyclable et que sa pose est aisée. Pourtant, cette solution est encore peu courante en France, où elle est arrivée vers le milieu des années 2000 et dont le marché est encore largement dominé par le bitume (73 %). Les membranes polymères synthétiques représentent aujourd'hui environ 25 % de parts de marché. Mais au sein de ce segment, l'EPDM n'arrive qu'après d'autres technologies, comme le PVC, le FPO/TPO ou l'EVA/EVB/CPE. Les spécialistes de l'EPDM avancent le chiffre de « plus de 1,5 milliard de mètres carrés » de systèmes d'étanchéité posés depuis les années 1980. Le document technique d'application du Firestone RubberGard ré-

vèle que 550 000 m² de systèmes en indépendance ont été installés entre 2012 et début 2019. Mais en franchissant la frontière belge, on trouve une toute autre situation. Cécile Roland (VM Building Solutions) note : « Au cours des dix dernières années, la Belgique – marché précurseur en la matière en Europe – est passée de 80 % d'utilisation du bitume et 20 % de membranes synthétiques à une répartition 60/40. En France, sur un volume total d'étanchéité en toiture plate estimé à près de 28 millions de m² annuels, la part des membranes EPDM est en forte croissance ». Chez Firestone, la confiance dans le procédé est la même : « L'EPDM est en forte croissance partout, excepté dans les marchés saturés : +5,4 % par an depuis 2016 ». L'industriel nippon-américain estime que le potentiel de croissance est important sur le marché français, de l'ordre de +9 % par an sur la même période. « Le bitume est perçu comme une solution mu-

passé par la nouvelle génération », peut-on lire dans une de ses présentations.

Solution sans problème et sans entretien

Et il est vrai que la membrane élastique démontre de nombreuses qualités. Sa durée de vie tout d'abord, estimée à 50 ans, est aussi longue que celle des bâtiments. Les premières membranes posées à l'aéroport de Chicago (États-Unis) dans les années 1960 présentent encore une excellente élasticité et une bonne étanchéité. Le caoutchouc synthétique ne s'oxyde pas et ne vieillit pas exposé aux rayons UV, notamment grâce à l'ajout de noir de carbone. Il résiste aux intempéries et aux variations de température, toujours grâce à cette grande capacité d'étirement qui lui permet de suivre les mouvements du support sans se déchirer. Corollaire, l'EPDM suit la géométrie des lieux et peut s'adapter à de nombreuses surfaces : en

neuf ou en rénovation, la membrane se pose directement, avec ou sans isolant, par-dessus du bois, du béton, du zinc ou de l'acier. Seules les pierres poreuses, susceptibles de garder de l'humidité, sont déconseillées comme support. Second avantage de l'EPDM, il se pose rapidement. Les membranes légères sont faciles à manipuler par un ou deux hommes, malgré des nappes de grandes dimensions. Peu de matériel est nécessaire : ciseau, rouleau à maroufler, craie et mètre. « L'EPDM se pose sans découpes au pied des relevés car la membrane les englobe, contrairement à d'autres matériaux d'étanchéité sur lesquels il faut poser une équerre de renfort pour fixer les contours », souligne Franck Delalande, responsable secteur chez VM Building Solutions. Le produit se pose à froid, sans chalumeau et donc sans risque d'incendie. Uniques contraintes : stocker la membrane au sec et à l'abri du gel, la mettre

1





2

© Firestone Building Products



3

© VM Building Solutions

our demain ?

en œuvre par temps sec (température d'au moins +5 °C) sur un support propre, et ne pas utiliser d'hydrocarbures (essences ou huiles). Firestone estime que le système en adhérence représente 65% du marché, loin devant le système lesté sous gravier et le système à fixation mécanique.

L'amie de la construction verte

Autre particularité, la membrane est respirante : elle laisse échapper la vapeur d'eau tout en empêchant l'eau de traverser. Ce phénomène permet de limiter la formation de cloques à sa surface. Écoresponsable, l'EPDM autorise la récupération d'eau de pluie à des fins d'arrosage par exemple. La membrane vulcanisée, conçue sans solvant ni chlore, n'émet pas de COV et ne subit aucune transformation chimique après sa pose. De plus, elle est recyclable en fin de vie. Cécile Roland de VM Building Solutions, conclut : « La membrane EPDM

s'impose désormais comme une alternative pertinente et un rapport qualité/prix particulièrement compétitif. Son emploi va de pair avec un changement des mentalités et des us et coutumes que nous soutenons via d'ambitieux programmes de formation et d'assistance technique ». ●

Dossier réalisé par G. Noble

CHIFFRES

10 millions
de m². d'EPDM sont posés
chaque année en Europe
(9 % des membranes
polymères).

100 m²/jour
peuvent être étanchés par
un seul couvreur.

1,5 kg/m²
La membrane est
particulièrement légère.

En donnant aux toits une dimension inattendue, nous sommes comme vous : des pionniers.



Bien plus qu'un toit.

Sources d'énergie, extensions de pièces de vie, jardins partagés, gages d'esthétique et de protection du patrimoine... Qu'ils soient plats ou en pente, les toits en font toujours plus. Voilà pourquoi BMI, en s'appuyant sur l'expérience irremplaçable de Siplast, de Monier et de 4 autres marques, s'engage aussi à en faire plus à vos côtés. Objectifs ? Révéler pleinement le potentiel de chaque toit. Apporter à vos clients une solution de toiture adaptée. Et répondre ainsi aux enjeux sociétaux et environnementaux de demain.

BMI Siplast

BMI MONIER

bmigroup.com/fr

FOCUS RÉALISATION EXPRESSE

Une membrane qui lui va comme à Gand

Le magasin Decathlon de Gand (Belgique) s'est installé dans un bâtiment industriel de 1922, classé au Patrimoine national. L'édifice signé Dierkens, en briques rouges et toiture shed, abritait initialement une filature de coton. Pour sa rénovation en 2015, l'étancheur Tectum Dekkers a prescrit une membrane EPDM : une solution légère et sans risque d'incendie (puisque sans flamme) permettant de préserver la charpente en bois.

Après la dépose de l'ancienne étanchéité en bitume, 4 000 m² de nappes ont été mis en œuvre avec adhérence totale, dont 100 m² végétalisés à l'aplomb de l'entrée du magasin. Firestone explique : « Il a suffi à l'étancheur de dérouler le rouleau de membrane à l'endroit exact où elle devait être posée, de relever un côté pour l'encollage, puis de le rabattre sur le toit pour la fixation. Il a effectué la même tâche sur le second côté. Cette technique ga-

rantit une pose confortable, rapide et sans aucune perforation. Les grandes dimensions (30,50 x 5,08 m) réduisent le nombre de joints total sur le chantier, renforçant le gain de temps ». La souplesse du matériau épouse les ondulations de la toiture et sa résistance mécanique évite la pénétration des racines. L'étanchéité a été conjuguée à la pose d'isolant polyuréthane de 11 cm d'épaisseur, lui aussi léger et performant. ●



FOCUS INTERVENTION SUR OUVRAGE D'ART

Le fort Saint-Jean sauvé des eaux de pluie

La société Sud Isol Étanche a opté pour l'EPDM sur le chantier de rénovation de 600 m² d'une annexe du Mucem (Musée des civilisations de l'Europe et de la Méditerranée, à Marseille). Christophe Gurrere, le P-dg, dévoile : « La surface n'était pas simple à traiter car elle était vallonnée et comportait des voûtes en pierre ». Le chef d'entreprise, qui a participé à l'intervention avec un de ses salariés, souligne la facilité de pose et l'absence de désagréments. Il conclut : « À la livraison du chantier de Marseille, la société qui m'a vendu l'EPDM m'a délivré un certificat de mise en



Le fort Saint-Jean, à l'entrée du Vieux-Port, abrite des ateliers et expositions permanentes, ainsi que l'Institut méditerranéen des métiers du patrimoine (I2MP). Il est relié par une impressionnante passerelle de 130 mètres de long au bâtiment de béton signé Rudy Ricciotti, implanté sur le môle J4.

œuvre conforme, me permettant d'être référencé comme étancheur sur ouvrage d'art. C'est une vitrine exceptionnelle pour nous ! Désormais, grâce à

l'EPDM, les projets de grandes surfaces de 5 000 à 10 000 m² nous sont accessibles car ce matériau se poste vite et avec peu d'artisans ». ●

FOCUS QUALITÉ ENVIRONNEMENTALE

Une réserve naturelle emballée par l'EPDM

En 2015, la réserve naturelle belge de Het Zwin, au bord de la mer du Nord, lance un concours d'architecture pour la conception d'un nouveau bâtiment pour accueillir le public. L'agence Coussée & Goris Architecten remporte le concours avec une proposition aux formes épurées, à la couleur sombre et à forte valeur écologique, bardée de sapin Douglas. « Le bâtiment ne cherche pas à se fondre dans le paysage mais plutôt à créer une distance entre l'ouvrage et son environnement. Son rythme vertical contraste avec l'horizontalité des volumes architecturaux », fait savoir la notice. Pour la toiture, la membrane EPDM a été choi-

sie pour réduire l'empreinte carbone globale du projet : compatible avec la végétalisation, elle permet de récupérer les eaux pluviales pour une utilisation en interne. Cette étanchéité est couplée à une isolation polyuréthane visant à limiter les variations de température au cœur du bâtiment et ainsi réaliser des économies de chauffage ou de climatisation selon les saisons. L'édifice a obtenu le label international Breeam. ●



PATCH



L'ÉTANCHÉITÉ DES POINTS SINGULIERS comme les chéneaux, faitages ou conduits de cheminée peut être réalisée par des éléments de membrane EPDM RubberGard de Firestone, en conjonction avec des accessoires auto-adhésifs QuickSeam.

À LIRE



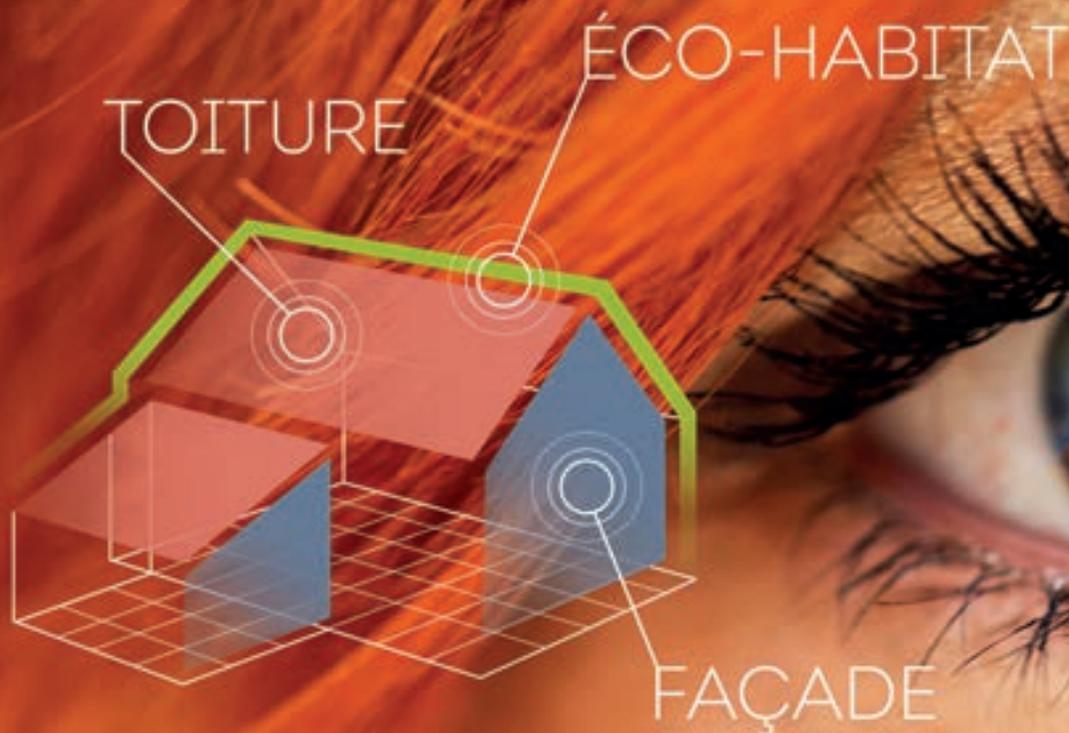
10 BONNES RAISONS DE CHOISIR L'EPDM. Pour tout savoir de cet élastomère, VM Building Solutions a édité un livre blanc gratuit disponible en ligne (<https://vmbuildingsolutions.fr/dix-bonnes-raisons-de-choisir-l-epdm-pour-l-etancheite-des-toitures-plates>).

SUR MESURE



UNE ÉTANCHÉITÉ PRÉFABRIQUÉE EN USINE. La société Flexirub a imaginé un concept de préfabrication d'étanchéité qui simplifie la pose en éliminant les soudures sur la toiture. Ce concept s'appuie sur une modélisation 3D de la terrasse, intégrant chaque détail.





Des solutions globales d'avenir POUR votre performance

Parce qu'une solution ne vaut que si celle-ci est globale, EDILIANS investit et innove sans cesse pour vous proposer des solutions techniques, esthétiques et fiables, capables de répondre à tous vos besoins en simplifiant votre quotidien.

Toiture, Façade, Éco-habitat, nos solutions durables pour l'enveloppe du bâtiment répondent aux exigences d'étanchéité, d'isolation et de production d'énergie. Elles s'adaptent à tous vos projets pour vous faire gagner chaque jour en performance et vous permettre de relever tous les défis.

RENCONTREZ NOS ÉQUIPES!

BATIMAT

www.batimat.com

Visitez notre stand
Visit our stand

HALL 6 - STAND L59



PARC DES EXPOSITIONS
PARIS NORD
VILLEPINTE
04-08 NOV 2019



EDILIANS

Vite!

SERVICE

Nouveau site Ami Bois



Fort d'une volonté affichée par le groupe en 2018, lors de la prise de participation d'Isatis Capital, Ami Bois développe des projets de R&D tournés prioritairement vers le digital. Dans cette optique, la mise en ligne du nouveau site Internet du constructeur, spécialiste de la maison en bois, marque une première étape vers l'ère du numérique. Elle préfigure notamment la mise en fonction prochaine d'une web-application inédite à destination des clients du groupe, mais également à moyen terme, d'un configurateur 3D gratuit. La franchise étant le second axe prioritaire de développement annoncé, le nouveau site Internet offre aussi de nouvelles possibilités pour toujours améliorer le service aux franchisés.

RÉCOMPENSE

Un trophée pour NP Rolpin



Le 26 septembre dernier, lors d'une cérémonie au ministère de l'Agriculture, l'entreprise NP Rolpin (groupe Nankai Plywood) s'est vu décerner l'un des deux Trophées Lanly, dans la catégorie des entreprises de plus de 50 personnes. « Cette entité industrielle de grande capacité, grâce au développement de produits innovants tels que des panneaux décoratifs et des panneaux ignifugés ou traités à haute température, a su diversifier ses productions vers des produits à valeur ajoutée », a indiqué le jury de l'Académie d'agriculture de France, qui organise chaque année ce concours.

CONCEPT

Le hors-site, gage de rapidité et de qualité

La fabrication hors-site, on en parle de plus en plus. C'est un concept qui va bien plus loin que la préfabrication, qui est déjà bien installée dans pas mal de corps d'état du bâtiment (béton, bois, équipements techniques). Pour Michel Veillon, directeur général d'Ossabois, « ce type de fabrication s'apparente à la construction modulaire qui permet de proposer des solutions sur mesure qui peuvent être totalement finies et équipées. À la clé, 30% de gain de temps pour la préfa et jusqu'à 50% dans le cas du modulaire ».

Cette technique est actuellement très prisée par les acteurs du logement collectifs comme l'hôtellerie, les Ehpad, certains immeubles de bureaux, ainsi que par le secteur tertiaire.

« Nous avons travaillé étroitement avec les collectivités locales pour la construction de 38 casernes sur toute la France, au cours de ces quatre dernières années, explique encore le dirigeant. De même, nous sommes régulièrement consultés pour les appels d'offres ayant trait aux écoles et collèges. »

La maîtrise d'ouvrage est surtout séduite par la rapidité de la mise en œuvre qui permet de répondre à des contraintes de saisonnalité, par exemple. Ainsi, comme nous le confie Michel Veillon « notre concept s'est révélé décisif pour la construction d'une résidence de montagne située à plus de 1500 m d'altitude.



La fabrication de modules en usine permet de maîtriser la qualité de bout en bout. Un critère primordial pour répondre aux exigences toujours plus pointues des clients.

La fabrication des modules en usine a permis de limiter considérablement le temps passé sur le chantier qui ne pouvait être envisagé que du 1^{er} mai au 31 octobre. Les 90 appartements, soit 300 modules entièrement aménagés, ont pu être assemblés en un temps record ».

Une construction entre 2D et 6D

L'industrialisation des murs à ossature bois sous forme de panneaux en 2D est le cœur de métier d'Ossabois. À l'aide d'un outil industriel performant reposant sur quatre usines, Ossabois conçoit et assemble en atelier près de 1500 m² de murs à ossature bois par jour intégrant la structure bois porteuse, l'isolation, les panneaux de contreventement, les

films d'étanchéité à l'air et à l'eau, les parements et menuiseries extérieures. La production en usine 2D comprend également la fabrication de planchers, charpentes, toits-terrasses, coursives et loggias en bois.

La construction d'un module 3D intègre dans un process industriel tous les métiers du bâtiment, tels que les charpentiers, les plombiers, les électriciens ou encore les peintres. Ainsi, en sortie d'usine, une chambre étudiant ou hôtelière 3D est équipée et meublée à 100%, et posée sur chantier.

Quant au 5D process, c'est un concept unique en France où Ossabois assemble les panneaux préfabriqués à ossature bois 2D, et les cellules techniques 3D. Par extension, le 6D Process combine la réalisation d'une salle de bains fabriquée en amont en 3D, insérée dans une chambre modulaire 3D.

Deux activités complémentaires

Ce n'est pas parce qu'il y a bois dans Ossabois, que tous les chantiers dont l'entreprise a la charge doivent être 100% bois. « C'est justement l'avantage de faire partie du groupe GA qui, à l'origine, est spécialisé dans la

construction béton. Les deux activités sont parfaitement complémentaires et ça nous permet de bénéficier des avantages de chaque système constructif », explique le dirigeant. « Et comme nous avons plus de cordes à notre arc, nous sommes en mesure de répondre à davantage de sollicitations », se félicite Michel Veillon.

Et même si le matériau bois est plus cher que le béton, le gain de temps appréciable promis par la solution du hors-site permet de rester dans des budgets tout à fait acceptables, semblables à celui des constructions en filière humide. Un concept qui a incontestablement un avenir, surtout dans le contexte actuel de baisse de compétences sur certains secteurs d'activités et de pénurie de main-d'œuvre. ● M. Wast

OSSABOIS EN QUELQUES CHIFFRES

Filiale du groupe GA Smart Building

- CA : environ 45 M€
- Effectif : 200 personnes
- 1200 logements par an
- 2 000 / 2 500 modules chaque année
- 3 000 modules prévus en 2020



Michel Veillon, directeur général d'Ossabois.

STRATÉGIE DE MARQUE

Silverwood joue la proximité

Quelques mois après son rapprochement avec SCA Wood France, le groupe ISB clarifie son offre. Ainsi, Silverwood se recentre sur son cœur de métier : des bois rabotés de qualité fabriqués en France, sur stock et sur commande. Grand spécialiste de ce type de matériau et notamment le bardage bois, le fabricant inscrit son action dans une phase de reconquête. « Cette spécialisation est une première étape pour renforcer la notoriété de notre marque auprès des utilisateurs et professionnels. C'est aussi le moyen de clarifier notre offre pour nos partenaires distributeurs avec la volonté de faire croître nos business respectifs », déclare Philippe Samit, directeur stratégie marketing & développement du groupe ISB. Cette offre recalibrée s'accompagne d'un rapprochement des clients pour qu'ils deviennent de véritables partenaires. Pour cela,

l'équipe commerciale veut jouer la proximité avec une équipe forte de 14 ATC, huit vendeurs internes, deux responsables commerciaux régionaux et un directeur d'enseigne.

Des nouveautés au catalogue

Le nouveau catalogue Silverwood regroupe désormais l'intégralité du mix produits. Celui-ci a été conçu dans le but d'apporter aux clients le meilleur des bois rabotés pour l'aménagement et la décoration, tant en matière de produits que de services. L'offre est enrichie de références en bardages et terrasses. D'abord Thermowood est un bardage traité par thermochoffage qui confère au bois des propriétés exceptionnelles. La modification thermique réalisée avec de la vapeur et à haute température permet d'extraire la résine et l'humidité

présentes dans les fibres de bois. Le matériau devient résistant et durable à cœur, sans ajout de produit chimique.

Avec ses lames constituées d'au moins 99% de duramen de pin rouge (aussi appelé "bois de cœur"), la terrasse Heartwood se caractérise par une durée de vie allongée et ne nécessite pas de traitement ou de huilage. Au fil du temps, le bois se pare d'une belle couleur gris argenté. Son design est légèrement bombé pour que les eaux de pluie s'écoulent plus facilement.

Enfin, la terrasse Thermowood est une terrasse écoresponsable sans ajout de produit chimique, traitée par thermochoffage, ce qui confère au bois des proprié-



tés exceptionnelles pour une terrasse. Son profil bombé permet aux eaux de pluie de s'écouler facilement. Elle se pose facilement grâce aux clips Profix 2 qui sont invisibles après la pose. ● M. W.

Philippe Samit, directeur stratégie marketing & développement du groupe ISB.

UNILIN
FOR SMART LIVING

On ne fait pas beaucoup de bruit autour de nos innovations...



Pour plus d'informations, flashez ici !

UTHERM floor CONFORT dB

La nouvelle référence sol d'UNILIN pour l'isolation thermo-acoustique

ATTÉNUATION DES BRUITS DE CHOCS DE 22 dB POUR 28 mm

Une performance inégalée pour un isolant polyuréthane.

Et toujours le meilleur rapport efficacité thermique/épaisseur, pour un confort idéal été comme hiver.

Préconisée en neuf comme en rénovation, sous chape flottante, revêtement scellé, collé ou plancher chauffant/rafraichissant.



SAVOIR-FAIRE

XV^e édition des Trophées Aléonard : le palmarès

Cette année, 41 dossiers de candidature, répondant aux critères de quatre catégories de chantiers réalisés en 2018 – Monument historique, Rénovation, Premier Chantier, International – ont été examinés par un jury de professionnels. Le capital architectural des projets a incité les experts à décerner, en plus des quatre prix, une mention spéciale Jury. Présentation



MONUMENT HISTORIQUE

Le lauréat dans cette catégorie est l'entreprise Lelu de Pimprez (60) associée à l'architecte en chef des monuments historiques Maël de Quelen, de Paris, pour la rénovation de l'église Saint-Georges située à Beaurieux dans l'Aisne. Si le jury a souligné la qualité, l'harmonie et l'homogénéité du mélange de trois couleurs de tuiles associé à deux formats différents, il a été conquis par la maîtrise et l'excellence technique nécessaire à la bonne réalisation de la déviture. Une maîtrise parfaite pour réaliser un projet d'une surface de 200 m² mais également celle requise pour la mise en œuvre du faitage à crête de coq. Tuiles utilisées : Patrimoine 15 x 26 Noir de Vigne (11%), Rouge de Mars (18%), Ocré Lichen (11 %) et 16 x 27 Noir de Vigne (13%), Rouge de Mars (27%), Vert de Lichen (7%) et Ocré lichen (13%).



PREMIER CHANTIER

La couverture d'une maison individuelle à Pont-l'Évêque (14) a été primée pour le premier chantier en tuiles Aléonard de l'entreprise Couverture Zinguerie Jean-Luc Verron de Coudray-Rabut (14).

La qualité de la réalisation a impressionné les membres du jury de par sa surface imposante de 403 m² et l'ensemble des points singuliers à réaliser : noues fermées, faitage scellé à embrasures et crêtes de coq, rives maçonnées écornées et épaulées, lucarnes à la capucine débordante ainsi que la réalisation de la tourelle à pan avec coyaulure.

À noter également que plusieurs rampants associés à ces points singuliers venaient en compliquer la mise en œuvre.

Projet réalisé en tuiles Patrimoine 16 x 27 Vert de Lichen, Rouge de Mars, Ocré Lichen



RÉNOVATION

C'est l'entreprise Xavier Ducy Couverture de Le Torquesne (14) qui a été récompensée pour son travail remarquable sur le manoir de Plainville situé à Écajeul (14). Le jury a particulièrement salué ces éléments déterminants lors de la décision finale : le panachage des trois couleurs; la parfaite réalisation des découpes de tuiles écornées et épaulées le long des rives; le travail soigné des lucarnes habillées de bardage en tuile; l'application portée aux diverses spécificités du projet – raccords sur fronton, rives, noues, arêtiers... Projet réalisé en tuiles Patrimoine 15 x 26 /16 x 27 Vert de Lichen (65%), 15 x 26 /16 x 27 Rouge de Mars (20%), 15 x 26 /16 x 27 Ocré Lichen (15%).



INTERNATIONAL

La réalisation d'une maison individuelle à Herent, en région flamande, par l'entreprise Van Espen Kurt Dakwerken située à Baal en Belgique, a été mise en évidence par le jury qui a souligné la mise en œuvre moderne de la réalisation et sa qualité. Divers critères ont contribué au choix du jury :

- le détail apporté à la jonction toiture bardage pour une surface imposante de 310 m²;
- le panachage de trois couleurs et deux formats parfaitement réalisé;
- l'aspect moderne et architectural du projet;
- la réalisation des points singuliers tels que les contours des menuiseries et des fenêtres de toit.

Ce chantier met en œuvre des tuiles Patrimoine 15 x 26 / 16 x 27 Ocré Lichen, Noir de Vigne, Rouge de Mars.



PRIX SPÉCIAL DU JURY (CATÉGORIE RÉNOVATION)

DG Couverture a été distinguée pour la réalisation très réussie de la couverture d'une tourelle située à Semur-en-Auxois (21). Celle-ci est faite d'un panachage de cinq couleurs et de trois formats en pureau brouillé sur des formes rondes et angulaires. Le jury a souligné la parfaite réalisation des points

singuliers très difficiles dans la configuration d'une tourelle circulaire avec une base à pan. Cette configuration de toiture oblige en effet à exécuter une coyaulure entre le gironnage et les quatre arêtiers situés à chaque angle de la toiture. Une maîtrise technique jugée de haut niveau. Projet réalisé en tuiles Patrimoine 15 x 26 / 16x27 Rouge de Mars, Vert de Lichen, Noir de Vigne et tuiles Monuments Historiques 17 x 27 Rouge naturel, Vieilli naturel.





BATIMAT PARC DES EXPOSITIONS PARIS NORD VILLEPIETTE **2019** **STAND G129 HALL 6**
Connecte les pros à l'innovation 04-08 NOV

ÉTANCHÉITÉ SIMPLE, RAPIDE, SANS FLAMME ET SANS SOUCIS.

RubberCover™ EPDM de Firestone est un système d'étanchéité haute performance pour les applications d'étanchéité de toitures plates résidentielles jusqu'à 150 m². Sa mise en œuvre est rapide, facile et sans flamme. Aucun outil spécial n'est nécessaire et la plupart des projets peuvent être réalisés pratiquement sans joint.

Le système étanchéité RubberCover™ EPDM en adhérence totale sur isolant en polyuréthane possède un Avis Technique du Centre Scientifique et Technique du Bâtiment (CSTB).

En savoir plus: www.firestonerubbercover.fr



Les solutions de protection pour tous vos travaux !



Floorliner™

Pour un chantier propre, bien protégé et à votre image !



Original Robuste

Vapor Résistant

Vapor P Sans-face papier

Absorb Extra-absorbant

FR Classement au feu

Basic Courtes durées

Solprotect™ Fortement résistant

ALLPROTECT
by Landolt.com™

La Protection de haute qualité pour une utilisation aussi bien horizontale que verticale.



Original Robuste

FR+ Inflammable

Flex Souple

«NOUS PROTÉGEONS CE QUI VOUS EST CHER»

Le spécialiste Suisse de la protection temporaire de surface

@LandoltFrance

landoltfrance

LANDOLT™

LANDOLT FRANCE SAS
 57, rue Lavoisier | CS 42 324
 FR-68069 Mulhouse Cedex 2 | FRANCE
 Tél. : +33 (0)389 35 60 60
 Fax : +33 (0)389 35 60 61
landolt-france@landolt.com
www.landolt.com

Dans le monde, plus de 13 millions de serrures 2.0 auront été posées en 2019, selon le cabinet new-yorkais PMR. D'après l'étude IfSec Global/Assa Abloy publiée en février, seuls 6% des dispositifs de contrôle d'accès installés en BtoB étaient sans-fil en 2018 (5% en 2015).

Si 75% des prescripteurs et installateurs ont adopté le sans contact, le client final reste circonspect. Côté protocoles, face au NFC (Near Field Communication), le BLE (Bluetooth Low Energy) devient, *de facto*, le standard grâce à sa plus grande portée. Mais le Li-Fi arrive ! En diffus, la clé 2.0 reste une niche... pour l'instant.



© Capgemini

FOCUS

CONTRÔLE D'ACCÈS & SERRURERIE Des clés pour le "smart home"

RFID, NFC, Bluetooth ou encore Li-Fi... Adossés à ces protocoles, barillets et cylindres deviennent intelligents et les serrures se font autonomes. Cette rupture technologique va-t-elle chambouler elle aussi le marché résidentiel ?

Depuis une vingtaine d'années, la R&D de certains acteurs du contrôle d'accès privilégié électronique et mécatronique. Cibles privilégiées ? Tertiaire, ERP et sites industriels. « Avec l'arrivée, il y a cinq ans, des premières "smart locks" pour l'habitat, le particulier peut intégrer de l'intelligence dans la gestion du contrôle d'accès. En alliant électronique, organes mécaniques et logiciel, les équipements peuvent devenir la colonne vertébrale du logement connecté », juge Laurent Guillard, chef produits serrurerie chez Dom Security. Via une appli mobile, ces dispositifs, qui répondent en majorité aux normes de sécurité Bluetooth Smart, se verrouillent et déverrouillent à distance. Conscient des enjeux de la sécurité domestique pour démocratiser la maison connectée, Somfy, qui chasse déjà

sur les terres de Nest et Netamo avec son propre thermostat connecté, a racheté en 2016 le Biarrot Okydokeys (serrures connectées), puis le Toulousain MyFox (sécurité résidentielle). Face aux acteurs historiques de la serrurerie, des spécialistes comme SimonsVoos et Salto Systems ont bousculé le marché avec une politique active d'innovations. Le Basque espagnol Salto talonne désormais le géant suédois Assa Abloy en se hissant au deuxième rang mondial sur le segment des serrures électroniques. Dans un environnement où la serrurerie converge vers le lot courants faibles (contrôle d'accès, vidéo surveillance, domotique...), Cofaq (Master Pro) a choisi de redéfinir les plans de stock sur sa plateforme. « Sur environ 70 fournisseurs référencés en quincaillerie et serrurerie, 28 "incontournables" y figurent », confie Muriel Vidal, cheffe produits pour ces deux familles.

Démystification

À l'attention des adhérents, un référentiel a été créé et un guide technique « orienté vente » diffusé à la rentrée. « Présent sur notre intranet, l'opus de 340 pages et ses six univers produits (porte, sécurité, fenêtre et volet, portail, quincaillerie du bâtiment et quincaillerie d'agencement) intègrent tous les plans de stock, mémos sur les normes, guides de choix et lexique technique. C'est un travail de démystification et un outil d'aide à la vente. Le support doit induire une évolution significative du chiffre d'affaires sur ces familles de produits chez les adhérents », argumente-t-elle. Dans ce secteur très technique et très normé, « grands comptes, services techniques de collectivités, bailleurs et promotion immobilière, par exemple, ont bien perçu l'intérêt (en termes de coût, de traçabilité, de gestion des droits d'accès) d'adopter des solutions électro-

niques ou mécatroniques plutôt que d'ajouter des extensions d'organigrammes », note pour sa part Éric Wetton, chargé de l'univers Quincaillerie chez Legallais. Et en résidentiel ? Son directeur, Aodren Cosnier, constate qu'« en seconde monte, l'artisan ne propose peut-être pas spontanément un cylindre électronique pour remplacer la serrure mécanique ». Selon lui, « beaucoup de serruriers ne s'estimeraient pas encore assez à l'aise avec ces technologies ». À la tête de l'UNA-Capeb Serrurerie Métallerie, Gilbert Olivet admet que la profession va devoir « intégrer la transversalité des métiers entre serruriers, électriciens et domoticiens pour une expertise partagée ». Voir faire converger ces métiers ? La bascule vers un monde sans clé mécanique pourrait bien être précipitée par certains e-commerçants qui livrent déjà des clients à domicile en leur absence... ●

Dossier réalisé par S. Vigliandi

1

FOCUS TECHNOLOGIES

Quand l'IA s'invite

Sur les segments BtoB (ERP, bureaux...), le mille-feuille technologique sans câblage prend un peu plus du poids. Locken intègre de l'induction électromagnétique au cœur de la clé qui allie les atouts d'une serrure mécanique et d'une solution électronique sans être perturbée par les problèmes d'oxydation, d'usure ou de poussières dans le cylindre. SimonVoos capitalise sur des poignées numériques dernière génération grâce à une plaque béquille autonome. Des cylindres autonomes (Dény Security) s'interfacent « facilement » avec les systèmes filaires.

Quant à iLop, ses serrures autonomes sans câblage, ni pile se présentent comme « une révolution ». L'introduction de la clé dans la serrure génère l'énergie utile à la lecture de l'identifiant unique de clé pour déverrouiller le cylindre. Le dispositif est hébergé sur un cloud. Du coup, plus besoin de Token de programmation connecté au PC ! En matière de contrôle d'accès, l'éditeur de logiciels Soft Azur s'associe à l'Inria (Institut des sciences numériques) pour créer de « nouvelles briques d'IA » (intelligence artificielle) dédiées à la sécurité des biens et des personnes. ●



D'après le cabinet Gartner, 20 % des grandes entreprises utiliseront en 2020 des systèmes de contrôle d'accès physique hébergés sur le cloud.

INTERVENTIONS D'URGENCE

Chasse aux arnaques !

Dès 2014, la DGGCRF (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes) s'est emparée de ce dossier très médiatisé. Publiée en mars 2014, la loi relative à la consommation* encadre plus strictement les publicités des dépanneurs à domicile. Parmi les mesures choc : au-delà de 25 € TTC, une facture doit être délivrée.

La Capeb, entre autres, a déployé des outils pour « aider les artisans à valoriser leurs offres » face aux abus d'« acteurs peu scrupuleux ». Directeur du label "Les Serruriers de France", Sébastien Roux, lui, est engagé depuis plusieurs années dans une croisade pour « mettre en avant les serruriers de quartier sur Internet ». En 2018, la DGGCRF a enregistré 10 000 plaintes liées aux dépannages à domicile (+10 % sur un an) contre 8 800 en 2014.

POP

PLUS D'OFFRES PRO



TUBESCA

750 € HT
L'unité

+ MONTAGE EN 1 MINUTE

ÉCHAFAUDAGE NANO'TOWER

Utilisation sur sol plat. En aluminium, télescopique. -
 Passage des portes et ascenseurs. Plancher de 102 x 60 cm à trappe pour des accès sécurisés. Garde-corps intégré. Équipé de 4 roues anti-trace à frein de 125 mm. Auto-stable grâce à ses roues déportées. Kit de chargement à roulettes en option.

4 HAUTEURS DE TRAVAIL RÉGLABLES : 2,25 m, 2,50 m, 2,75 m, 3 m
 DIMENSIONS REPLIÉES : 0,68 x 1,12 x 1,41 m
 POIDS : 25 kg
 NORME : EN 1004 - décret 2004-924

OFFRES VALABLES
 DU 4 NOVEMBRE AU 14 DÉCEMBRE 2019
 DANS LES POINTS DE VENTE PARTICIPANT
 À L'OPÉRATION ! www.masterpro.fr





**100 jours
pour tester**

Satisfait ou
remboursé*

VELUX ACTIVE

La solution intelligente pour les
fenêtres de toit, stores et volets
roulants VELUX.

with
NETATMO

* Modalités complètes sur
www.velux.fr

VELUX®

Offrez à vos clients plus de confort de vie.

La solution innovante pour une maison plus saine.



Un environnement intérieur plus sain

Le capteur intelligent mesure le climat intérieur de votre logement (taux de CO2, d'humidité et température) et ouvre ou ferme automatiquement vos fenêtres de toit VELUX.



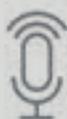
Un intérieur préservé de la chaleur

Les volets roulants et les stores extérieurs motorisés se ferment proactivement en fonction des prévisions météo locales pour maintenir une température intérieure agréable.



Contrôle à distance

Pilotez vos fenêtres de toit, stores et volets roulants VELUX avec votre smartphone, où que vous soyez.



Commande vocale

Ouvrez ou fermez vos fenêtres de toit, stores et volets roulants VELUX avec votre assistant vocal.

cmem

le Groupement qui rassemble 1796
Points de Vente indépendants en France
et en Belgique

**FRANCE
MATÉRIAUX**
Le plus grand groupe de matériaux de construction en France

GROUPAMAT
Le plus grand groupe à son service
www.groupamat.com

MAT+
Les matériaux pro

CDE
Négociant

MATNOR

PROVENANCE MATÉRIAUX

BigMat

STARMAT

NEBOPAN
Groupement

SylvAlliance
DEPUIS 1888

**MATÉRIAUX DE
Bonifay
CONSTRUCTION**

**TOUT FAIRE
MATÉRIAUX**
GAGNEZ EN SAVOIR-FAIRE

ENTRETIEN AVEC GILBERT OLIVET, PRÉSIDENT DE L'UNA-CAPEB SERRURERIE-MÉTALLERIE

« Revalorisons la filière ! »

SÉDUIRE ET... GARDER
LES TALENTS

À l'instar d'autres corps d'état, nous nous heurtons à une pénurie de main-d'œuvre. Mais la profession est aussi confrontée à des fermetures de classes Serrurerie-Métallerie dans plusieurs CFA et lycées pros. C'est dans le cadre de la démarche Afest* qu'a ainsi été mis en place, à la rentrée 2017, le CQP expérimental "Fabricant-installateur d'ouvrages métalliques du bâtiment" : une formation d'environ 350 h/an que finance l'OPCO Constructys. En octobre 2018, trois premiers compagnons de deux entreprises perpignaises ont obtenu le diplôme. Dans les Bouches-du-Rhône, deux CFA sont déjà impliqués

pour faire vivre ce CQP qui devient une marche intermédiaire entre le CAP et le BP, voire le Bac Pro.

LE RÉFÉRENTIEL MÉTIERS
ÉVOLUE

Si la partie Serrurerie a été un peu mise à l'écart du CAP Serrurerie-Métallerie, le contenu et le référentiel métiers des formations va évoluer dans le cadre de sa rénovation. Dès janvier, les représentants de toute la filière vont définir le cadre et les modalités d'une mention complémentaire Serrurerie avec l'Éducation nationale qui a entendu l'urgence des attentes de la profession. C'est dans cet esprit que notre UNA échange depuis l'automne avec l'Uniq [Union des industries de la quin-

caillerie à la tête de laquelle Fabrice Galland, DG de JPM, a été élu mi-juin 2019] pour que tout soit opérationnel, a priori, dès la rentrée 2021.

UNE "BOÎTE
À OUTILS"

De nombreux artisans souhaitent se positionner sur le dépannage en serrurerie-métallerie. Or ce marché connaît un essor d'intermédiaires tels les sites web de mise en relation. La filière se heurte aussi à la concurrence d'acteurs peu scrupuleux... en général non inscrits au Répertoire des Métiers. Ce qui contribue à nuire à l'image de notre profession ! Pour valoriser le dépannage, l'UNA a créé sa Boîte à Outils :



une dizaine de fiches sur les bonnes pratiques (attestation de TVA, suivi clients...). La plateforme 360travaux.com [4500 entreprises référencées début octobre] qu'a lan-

cée la Capeb début 2019 sera aussi un levier supplémentaire pour les serruriers-métalliers. ●

* Action de formation en situation de travail

FOCUS SÉCURITÉ

L'expertise au service du client

Depuis la rentrée, Kristell et Hervé Noësser font le buzz sur les réseaux sociaux. Installé à Brest en 2007 après avoir été serrurier-dépanneur à Paris, le couple avait créé une première agence Action Serrurerie. En janvier dernier, les artisans ouvrent leur deuxième boutique. Face aux évolutions du marché, l'entreprise valorise ses expertises métiers. « Nous sommes experts dans tous les produits de sécurité : alarmes, coffres-forts, portes blindées, serrures haute sécurité, contrôle d'accès, etc. », rappelle Hervé Noësser dans une vidéo qui annonce le nouveau



Hervé et Kristell Noësser devant l'un de leurs deux showrooms à Brest.

nom de la société : Action Sécurité. Après avoir débuté avec un unique compagnon, ce multis-

pécialiste breton compte aujourd'hui neuf salariés (poseurs, dépanneur, commercial) qui ont « chacun leur spécialité ». S'il effectue des dépannages d'urgence « dans l'heure si possible », l'entrepreneur a aussi sa charte de bonne conduite. « Pas de devis par téléphone ou en ligne, on se déplace sur le chantier pour bien comprendre le besoin et répondre aux attentes du client », précise Gaël Julien, l'un des cinq techniciens. D'autant que la concurrence régionale monte d'un cran. Dans le Nord-Ouest, les deux premiers Carglass Maison sont

FORMATION

Face au digital, lever les freins

Si le négoce intensifie les formations internes pour aider les vendeurs à mieux appréhender un univers très normé, les fabricants sont très actifs. Avec le module "Transformation numérique en sécurité physique", Assa Abloy, par exemple, veut aider les spécialistes du contrôle d'accès à mieux cerner la rupture technologique du 2.0 qui impacte les systèmes traditionnels. À la clé : booster l'expertise pour poser des systèmes innovants, intégrés et évolutifs, tout en étoffant l'argumentaire commercial des installateurs sur l'amélioration des niveaux de sécurité et de traçabilité.

arrivés à Rennes et Vannes. Alors que le marché de la réparation automobile s'érode de façon structurelle depuis 2011 (-30%), le groupe, qui avait repris en 2017

la société de réparations à domicile Masioning pour déployer son réseau Carglass Maison, aligne maintenant 26 franchises sur l'Hexagone. ●

EN MODE FLASH



LA TECHNOLOGIE LI-FI va-t-elle détrôner le Bluetooth ? C'est le pari de la start-up picarde Havr qui commercialise la serrure BrightLock. Placée dans le cylindre, une fibre optique capte le signal lumineux pour ouvrir la porte.

RÉALITÉ AUGMENTÉE



POUR UN SERVICE CLIENT optimal, Vachette (Assa Abloy) vient de déployer un catalogue virtuel et son appli mobile de réalité augmentée pour visualiser en environnement réel les poignées de porte.

BIOMÉTRIE



EN VOGUE DANS LE TERTIAIRE et l'industrie, la technologie arrive en diffus. À la rentrée, l'Allemand Abus a lancé Abus Touch : un cadenas à empreinte digitale dont le capteur mémorise jusqu'à 10 empreintes d'utilisateurs différents.



© ArcelorMittal Construction France 2014



Mauka® Line, le profil d'aspect joint debout

Mauka® Line est un profil en acier dont l'aspect est identique à celui des couvertures traditionnelles de type joint debout. A poser sur voliges, Mauka® Line se distingue par ses fixations cachées et sa mise en oeuvre rapide grâce à son système de clipsage. Disponible pour couverture et bardage, la toiture peut désormais être envisagée comme une 5^{ème} façade.

ArcelorMittal Construction France | Nous contacter : amccommercial@arcelormittal.com



ArcelorMittal

transforming
tomorrow
* Transformer l'avenir

Vite !

COMMUNICATION

Bressalu fait le buzz



Depuis l'été dernier, cette entreprise spécialisée dans les menuiseries aluminium et basée dans l'Ain fait parler d'elle sur les réseaux sociaux. Sans doute inspirés par les épisodes de "La Casa de Papel", ses salariés entonnent, dans un vidéo, "Bel-la Ciao", remis au goût du jour par la série espagnole. Résultat? Des centaines de vues sur les profils sociaux de la PME dirigée par Florian Sauchay et un impact positif sur sa marque-employeur.

PARTENARIAT

Coordonnée "Novoform & Bel'M"

Les deux marques s'associent pour assortir les designs de portes de garage et d'entrée. Pour l'instant, la logique est déployée sur trois références Novoform : Lotus et Radian dans la gamme sectionnelle, et Équation en portes basculantes. Ce « souci de l'harmonie », les deux fabricants l'avaient déjà mis en œuvre avec le breton Cadiou et sa marque de portails Kostum.

DÉVELOPPEMENT

Homkia met le cap à l'Est

Spécialisé dans les menuiseries extérieures, le réseau devient « la marque portes et fenêtres » du groupe Intoo Habitat. Implanté dans le Doubs et le Jura, ce spécialiste local de l'immobilier va ouvrir 9 nouveaux points conseil Homkia avant fin 2019. Cette enseigne alignera 29 sites en France.

BRISE-SOLEIL

Noval en XXL

À Batimat, le fabricant de brise-soleil entend « renouveler l'offre » pour le résidentiel et les ERP en neuf et rénovation. La PME toulousaine lance une solution « inédite » relevable et de grandes dimensions. Associant volet et protection solaire, elle couvre une surface jusqu'à 11 m².

POLITIQUE D'INNOVATION ET D'EXCELLENCE

Profine : un "Club partenaires" à la puissance 3

La réforme du CITE "plombe" la filière. Selon les cabinets Xerfi et TBC, le seul segment des menuiseries PVC devrait afficher au compteur « une baisse de volumes proche de 7% » en 2019. « C'est un frein indéniable qui se cumule avec des marchés très chaotiques en neuf et en rénovation de HLM ; ce secteur étant perturbé par la restructuration des organismes de logement social voulu par le gouvernement », rappelle Yann de Bénazé.

À la tête de Profine France depuis 2007, il ne se dit « pas pessimiste » pour autant. « Au début de l'automne, nous n'étions en recul "que" de 3%. Ce qui reflète une bonne résistance de nos clients », estime le dirigeant qui pointe « une politique d'innovations active ». Début 2017, le spécialiste de l'extrusion de profilés PVC a été l'un des premiers à pro-

poser des fenêtres pour bâtiments passifs en France.

Nouvelle impulsion

À Équipaie 2018, il dévoilait son coffret de volets roulants e.Space. Décliné dans une trentaine de coloris, la solution est dorénavant classée C4 en étanchéité auprès du CSTB. Évoquant « une inadéquation entre les objectifs environnementaux du gouvernement et l'actuelle refonte des aides fiscales », Yann de Bénazé qui préside aussi le Snep* jusqu'en juin 2020, n'entend

« pas tirer le marché vers le bas... ». C'est dans cet esprit qu'évolue son Club CAP 70. Réservé à l'origine aux partenaires gammistes et fabricants de la marque Kömmerling, ce cercle d'échanges créé en 2008 vient d'être rebaptisé "Club CAP 70 3.0". « Cette structure de dia-

11%
de parts de marché (en volume, tous segments) revendiqués par Profine en France.



P-dg de Profine France, Yann de Bénazé regroupe les 3 marques au sein du Club CAP 70 3.0 pour en faire « une structure d'élites » dont les "ambassadeurs" sont des PME régionales, voire transrégionales.

logue se positionne comme notre entité d'excellence et d'innovation qui concerne aussi maintenant nos deux autres marques, note le P-dg de Profine France. Ce repositionnement permet aux clients de KBE et Trocal de bénéficier de l'expertise Kömmerling et de sa forte culture marketing. »

Cette mutualisation de moyens entre les trois griffes de l'extru-

deur allemand permet d'aborder, entre autres, des sujets transversaux tels que le recyclage des déchets. Selon VinylPlus, sur 70 000 t de PVC collectées en 2016 en France, puis réinjectées dans les process de production, 26 000 t concernaient les profilés de fenêtres. ● S. Vigliandi

* Syndicat national de l'extrusion plastique

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Recyclage : l'UFME se mobilise



Si près de 10 millions de fenêtres sont posées tous les ans en France, environ 8,4 millions de menuiseries usagées sont déposées : soit 5% de tous les déchets du Bâtiment.

Réélu en avril à la présidence de l'Union des fabricants de menuiseries, Robert Dollat a fixé une feuille de route « ambitieuse » pour 2020 à ses 145 membres. Parmi les quatre grands chantiers (lire encadré), l'organisation professionnelle qui représente 55% de la production française de fenêtres, entend offrir à la fi-

lière « une image écoresponsable ».

Pour y arriver, l'UFME va diffuser auprès des acteurs du marché les bonnes pratiques. Cette action passera notamment par la création d'une charte de développement durable. Elle engagera les industriels, les installateurs professionnels et les réseaux de

distribution dans « une démarche volontaire » de recyclage systématique.

Action pilote en Aveyron

À l'heure où le gouvernement prépare – a priori, pour le tout début 2022 – l'obligation de reprise des déchets par les négociants et sa gratuité, l'UFME souhaite mettre en place « un système de collecte de proximité » afin de recycler de façon optimisée le maximum de fenêtres en fin de vie. Avec un constat qui inquiète nombre de syndicats professionnels de la filière : près de 9 vieilles fenêtres sur 10 sont enfouies, voire évacuées sur des dépôts sauvages...

Dans l'Aveyron, l'initiative des Menuiseries Combes (adhérent UFME) sert de pilote sur ce dossier chaud. Pour Robert Dollat, il

est capital d'« expliquer les enjeux de la collecte et du recyclage, et de proposer des alternatives à l'enfouissement ». Avec des solutions qui devront être « concrètes et pratiques » sur le plan logistique... ● S. V.

EN 2020

Trois autres projets

- Formation avec l'objectif de créer un CQP "Menuiserie industrielle spécialisée dans la fabrication de fenêtres".
- Campagne d'information et de promotion sur la fenêtre PVC pour sensibiliser le grand public à l'évolution du design des produits.
- Repositionnement de la marque NF Fenêtres bois et portes extérieures en partenariat avec l'institut FCBA.

PROSPECTIVE

Quelle demande de bois pour le bâti du futur ?

Le bois dans la construction va-t-il se développer de façon intensive ou raisonnée ? Afin de répondre à cette question, le Comité Stratégique de la Filière Bois a réalisé une étude s'appuyant sur différentes options se référant à la Stratégie nationale bas carbone, socle de la politique « d'atténuation du changement climatique ». Quatre scénarios sont envisagés : Tendanciel basé sur les mesures en vigueur, Volontariste impliquant l'adoption de mesures supplémentaires, Alternatif se situant entre les deux premiers et Objectif Neutralité Carbone jugeant la contribution maximale de la construction bois. Premier enseignement : les surfaces neuves de logements et tertiaires vont régresser pour tous les scénarios « en raison du ralentissement de la croissance démographique » et de celui « de la création d'emplois tertiaires ». Pour les bâtiments agricoles, la construction sera influencée par la taille du cheptel bovin. À l'inverse, pour la rénovation, les surfaces seront en hausse dans trois scénarios sur quatre, mais elles seront deux fois plus importantes dans le Volontariste que dans le Tendanciel.

Sommet atteint en 2035

Les parts de marché maximum du bois devraient être atteintes en 2035 avant de se stabiliser. La demande en ossature pourrait fortement augmenter (+ 10 à + 250 %), impliquant des besoins supplémentaires de capacités productives comprises entre + 20 000 et + 500 000 m³ à cet horizon. Celles de CLT devraient aussi croître pour atteindre

entre 100 000 et 450 000 m³ en 2035. Les gains de volume devraient être importants jusqu'en 2050, mais une tension potentielle pourrait apparaître sur le bois d'œuvre résineux. La hausse de demande de sciage résineux devrait osciller entre + 11 et + 117 % d'ici 15 ans, les besoins supplémentaires de capacité de production se situant entre + 0,5 et + 3 millions de m³. « En conséquence, dans les scénarios Volontariste et Neutralité Carbone, même la sylviculture dynamique ne permettra pas de répondre en 2035 à la totalité de la consommation », notent les auteurs. Pour les feuillus en revanche, la sylviculture dynamique sera en mesure de faire face pour tous les scénarios. Concernant le bois d'industrie, la disponibilité supplémentaire permettrait de répondre à la demande, notamment grâce aux productions connexes du bois d'œuvre. Pour limiter le déficit commercial français, l'étude recommande de favoriser la substitution de résineux par des feuillus (en structure et pour les aménagements intérieurs ou extérieurs), de planter davantage et d'augmenter le taux d'utilisation du bois recyclé. L'étude conclut : « L'adaptation de l'offre doit porter sur toute la chaîne de transformation, de la ressource jusqu'à sa mise en œuvre. Les travaux menés ont montré qu'il est nécessaire de développer des capacités supplémentaires en particulier sur les produits techniques. Une amélioration des exportations pourrait enfin permettre d'équilibrer la balance commerciale à l'échelle bois construction. » ● G. N.



CARTE Premium Pro

TOUTE UNE GAMME DE SERVICES POUR FACILITER LA VIE des professionnels du bâtiment.



« Pour bénéficier des meilleurs prix sur mes produits du quotidien, moi, j'ai choisi la carte Premium Pro ! »



Tarif préférentiel sur les marques Pro

« Pour simplifier ma gestion de trésorerie moi, j'ai choisi la carte Premium Pro ! »



Palement différé en 1 fois de tous vos achats le 30 du mois suivant !

« Pour la livraison directement sur chantier, moi, j'ai choisi la carte Premium Pro ! »



-10% sur la livraison sur chantier

« Pour que ma fidélité soit récompensée, moi, j'ai choisi la carte Premium Pro ! »



Remise par palier

1% - de 1 000 à 5 000 € d'achat / 2% - de 5 000 à 10 000 € d'achat / 3% - de 10 000 à 12 000 € d'achat / 4% - de 12 000 à 15 000 € d'achat / 5% > à 15 000 € d'achat

BRICOMAN

LES NOUVEAUX ENTREPRENEURS

BATIMAT
Connecte les pros à l'innovation

04 > 08 NOV 2019
STAND HALL 6 / ALLÉE 6 / N°94

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

Tryba clôt un exercice 2019 fructueux

À l'aube de ses 40 ans, qu'elle célébrera en 2020, la marque phare du Groupe Atrya poursuit « un développement affiné sur le territoire » avec son réseau de franchises spécialisé dans la conception, la fabrication et la pose de menuiseries extérieures. Au tout début de l'automne, l'enseigne annonçait d'abord cinq reprises de concessions déjà existantes à la suite, principalement, de franchisés partant à la retraite. Ensuite, le réseau s'est étoffé de huit implantations supplémentaires (voir ci-dessous).

Offensive au sud de la Loire

En début d'année, la direction du franchiseur indiquait « renforcer l'équipe de développement ». Dans son viseur ? Quinze nouveaux magasins en 2019. Finalement, ce devrait être au moins

une vingtaine de sites supplémentaires. À la rentrée, un nouvel Espace Conseil s'est ainsi installé à Poitiers (86), tandis que Tryba est en quête « active » de porteurs de projet pour « s'installer dans quatre départements » en particulier.

Avec, d'une part, deux nouveaux Espaces Conseil à créer sur Agen (47) et Mont-de-Marsan (40); d'autre part, quatre Carré Tryba qui seraient implantés à Aurillac (15), Cahors (46), Figeac (46) et Villeneuve-sur-Lot (47). Lors du salon lyonnais Forum Franchise, le 17 octobre, le distributeur a également indiqué souhaiter s'implanter à Roanne (42). Avec un argument choc : « une rentabilité évaluée à 8-10% » pour un CA moyen de 1,35 M€ HT après

80%

des franchisés intégrant Tryba ne sont pas menuisiers.



En France, la franchise d'origine alsacienne revendique « plus de 300 points de vente ». Depuis peu, elle propose douze modèles de portes exclusives sur le web (2990 € TTC fourni-posé).

deux ans d'activité. Quant à l'apport personnel, le ticket d'entrée s'élève à 40 000 €.

Outil industriel optimisé

En outre, sur les quatorze usines que détient le Groupe Atrya en France, trois sites industriels font l'objet d'un plan de modernisation dévoilé fin 2018. Montant investi : un peu plus de 25 M€ alloués sur trois ans – dont 11 M€

sur le site historique de Gundershoffen, dans le Bas-Rhin; 9 M€ pour l'unité de thermolaquage de profilés aluminium à Fougerolles, en Haute-Loire; et plus de 5 M€ pour l'usine de menuiseries en bois dites « d'exception » (Menuiseries Thareaut rachetées en 2016) à Saint-Laurent-du-Mottay, dans le Maine-et-Loire. En 2018, la holding familiale a revendiqué un chiffre

d'affaires consolidé de 265 M€ HT : une activité stable par rapport à 2017. Il y a tout juste un an, l'industriel alsacien avait cédé sa marque Sopropfen au groupe coopératif Bouyer-Leroux pour se recentrer sur son core-business; le marché des menuiseries « Made in France » étant de plus en plus affecté par l'essor des solutions à bas coûts. ● S. Vigliandi

OUVERTURES

Les 8 "nouveaux" de 2019

- Audincourt (25), Montauroux (83), Orange (84) et Limoges (87) : création de magasins secondaires
- Jarny (54) : ouverture d'un Carré Tryba (modèle de franchise participative)
- Flers (61), Béthune (62) et Poitiers (86) : ouverture d'Espace Conseil

INVESTISSEMENT

Marquises dans la cour des "grands"



Aujourd'hui, le site de production à Kilstett regroupe trois usines d'une surface totale de 15 000 m².

Les verrières des serres d'Auteuil à Paris, les Terrasses du port à Marseille, le musée Luma d'Arles... À son actif, le fabricant de Kilstett multiplie les références

prestigieuses pour installer ses stores toile extérieurs motorisés. Et en choisissant de se positionner « dès 2013 » sur le marché des pergolas bioclimatiques à

lames orientables, l'entreprise familiale du Bas-Rhin s'est forgé une solide réputation en ciblant tant le tertiaire que le résidentiel. Aujourd'hui, ce segment capte

45% de ses volumes de production, contre 35% pour les stores d'extérieur. À tel point qu'en catalogue, l'offre est devenue son nouvel axe de développement. Depuis deux ans, la direction de la PME alsacienne a décidé d'investir 2,5 M€ dans une troisième unité de production sur son site historique, près de Haguenau. « Avec cette nouvelle usine, nous avons véritablement atteint un stade industriel », se félicite Frédéric Faurie, le directeur d'exploitation. Doté d'un outil « ultra-performant », le site de 4 200 m² est dédié aux seuls pergolas et tissus techniques. Il s'appuie entre autres sur une machine dernière génération pour la découpe de toile acrylique grande laize... jusqu'à 3 mètres. « Robotisé à 100%, le dispositif a d'ores et déjà permis d'accroître

la productivité de 25% cette année, tous produits confondus », souligne la direction. Ce plan d'investissement a aussi permis à Marquises de se doter d'une table de confection de toile bord à bord pour réduire le gaufrage. Dorénavant, « le nouveau procédé est proposé en standard sur le nouveau store coffre Diamant et en option sur les autres gammes », précise la marque qui dit « tendre vers l'usine 4.0 ». ● S. V.

CHIFFRES CLÉS

- 3 unités de production
- 1 site de 1 500 m² avec stockeur automatisé de 14 mètres de haut (pour 1 200 emplacements)
- 250 salariés (une vingtaine en 2002)
- 53 M€ HT de CA en 2018

La retraite selon vous, l'expertise selon Predictis

NOUVEAU

PERFUTURA
by Predictis.

Manuel

38 ans
Gérant d'une PME
du BTP

1^{er}

Premier courtier*

Assurance Vie - Épargne
en France

Comme Manuel, envisagez l'avenir sereinement avec
notre nouveau Plan Épargne Retraite PERFUTURA.

- + de 100 000 clients
- certifié ISO 9001

changeonslaretraite.fr



En partenariat avec SwissLife

Predictis.

Patrimoine - Retraite - Prévoyance

PREDICTIS - SAS de courtage en assurances au capital de 500 000 € - Siège social : 14 rue de la Ferme, 92100 Boulogne-Billancourt - 411 415 565 RCS Nanterre - ORIAS n°07 001 325 (www.orias.fr)
PERFUTURA est un contrat d'assurance vie de groupe assuré par SwissLife Assurance et Patrimoine et souscrit par l'association CERENA, en Unités de Compte et en Euros. Les montants investis sur les supports en unités de compte ne sont pas garantis, mais sont sujets à des fluctuations, à la hausse ou à la baisse, dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers. L'assureur garantit le nombre d'unités de compte mais pas leur valeur. * Source: Top 10 Vie-Épargne - La Tribune de l'assurance - Juin 2016 / Juin 2017. By Predictis - Par Predictis

LIVRAISONS "VERTUEUSES"

France Fermetures traque les rejets de CO₂

Un geste de plus pour la planète! Depuis 2008, le fabricant multisécialiste des menuiseries extérieures (aluminium, PVC et bois) et solutions domotiques* s'est déjà engagé dans une démarche globale de déve-

loppement durable. Dans ses cinq usines hexagonales, un plan d'actions a permis d'« améliorer la performance environnementale des process industriels ». À la clé: baisse des consommations de matières premières, recyclage

des déchets de production et de bureaux « à 95% », priorité aux approvisionnements européens, filière de bois FSC et PEFC, écoconduite et covoiturage privilégiés pour les salariés. Maintenant, la filiale du groupe SFPI s'attaque à l'empreinte carbone de ses expéditions marchandises.

Flotte hybride

Chaque jour, elle revendique fabriquer plus de 500 volets roulants, 280 portes de garage et



D'ici à 2025, la filiale de SFPI devrait avoir renouvelé 100 % de son parc de véhicules de livraison.

720 volets battants. Et autant de produits à acheminer chez les négoce et sur les chantiers de quelque 6000 clients installateurs. Depuis l'automne, le fabricant a mis en service « de nouveaux camions prêts à sillonner la France » aux couleurs du logo modernisé fin 2016. « Il ne s'agit pas d'un simple relooking, mais bien de changer totalement les véhicules », note une porte-parole de l'entreprise basée dans la Creuse. « Tout en améliorant

les conditions de travail de nos chauffeurs (cabines plus confortables, climatisation de nuit, etc.), nous réduisons de 10% la consommation de carburant et les émissions de CO₂ », confie la marque. Tous les ans, 15% de sa flotte sera renouvelée. Dès 2022, la loi d'orientation des mobilités imposera à toutes les entreprises des quotas de véhicules dits "propres"... ● S. V.

* Via son récent programme de pilotage modulable Well'Com.



Depuis mi-octobre, la marque s'est livrée à un teasing sur les réseaux sociaux pour annoncer « l'arrivée du petit dernier »: une nouvelle collection lancée, a priori, mi-novembre.



VÉRANDAS

Concept Alu fait le... Mur!

Sur la saison 2018-2019, Concept Alu a revendiqué la pose de 1500 pièces (tous produits confondus), soit un CA global de 38 M€, intégrant l'activité des concessionnaires (35 M€ en 2017). L'an prochain, Yoann Arrivé, son P-DG depuis bientôt deux ans, table sur 40 M€. Face à ce boum d'activité, le fabricant de vérandas, pergolas et abris de piscine en aluminium investit près de 3 M€ sur son site des Herbiers, près de La Roche-sur-Yon. La surface de production passera

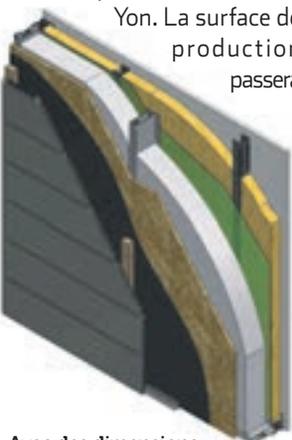
ainsi de 8000 m² à 14 000 m² d'ici à la fin 2020.

En attendant, l'entreprise vendéenne étend son offre de systèmes constructifs pour les extensions d'habitat et vérandas. Baptisé "Le Mur by Concept Alu", le système s'intègre « totalement » avec la structure aluminium de l'extension, et permet de personnaliser l'esthétique d'une ou plusieurs faces (bâti, mur complet ou portion de mur, muret, etc.), « tout en renforçant les performances d'isolation thermique de l'ensemble »: avec un R = 3,14 m².K/W en standard et jusqu'à 4,36 m².K/W en isolation renforcée. Assemblée dans les usines des Herbiers, cette solution sera commercialisée à



Yoann Arrivé, P-DG de Concept Alu.

partir de janvier 2020. La structure en aluminium se compose d'un cadre à rupture de pont thermique doté de montants intermédiaires et d'un remplissage isolant (PSE de 100 mm + panneau OSB de 12 mm). ● S. V.



Avec des dimensions allant jusqu'à 6 mètres, ce système constructif isolant permet de monter des murs sur extensions et vérandas.

RÉSEAU

Quatre de plus

Selon une récente étude de notoriété menée par l'institut Impact Mémoire, le réseau Concept Alu se place « n°1 en termes de qualité et d'innovation ». Depuis le début de l'année, quatre poseurs ont rejoint l'enseigne du fabricant: BCF à Laval (Mayenne), Menuiseries Mercade à Villefranche-de-Rouergue (Aveyron), Vérandas & Pergola BL à Maurepas (Yvelines) et, à la rentrée, Espace & Volume à Appoigny (Yonne). Le réseau compte désormais 43 showrooms en France et 32 concessionnaires.

MENUISIERS 4.0

Visite virtuelle chez Reynaers

À Batimat, le fabricant de menuiseries en aluminium immerge les visiteurs dans la réalité virtuelle (RV). S'inspirant de la salle de RV Avalon installée sur son campus belge, il déploie pour la première fois en France son concept de "mini-Avalon". Cet espace 3D « hautement avancé » permet aux poseurs et prescripteurs de se déplacer virtuellement dans un bâtiment encore en phase de conception. En parallèle, l'industriel fait encore évoluer son configurateur ReynaPro pour « optimiser les processus de production et de commercialisation ». D'une part, le module complémentaire ReynaPro Élément permet de « créer sa propre bibliothèque de châssis: fenêtres, coulissants et

portes ». D'autre part, afin d'aller jusqu'au bout du processus industriel, Reynaers Aluminium met à disposition des fabricants de menuiseries prêtes-à-poser ReynaPro Installer: un module qu'ils peuvent proposer à leurs clients poseurs. Depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone, le logiciel permet à l'installateur de saisir en direct ses choix de produits pour obtenir un devis immédiatement. Connecté en temps réel à la base de données de son fabricant, le menuisier dispose d'informations actualisées en permanence et de modèles prédéfinis disponibles. Il passe ensuite commande sans délai et sans ressaisie des configurations auprès de son fabricant. ●



Avec le concept Avalon, Reynaers permet de se déplacer virtuellement dans un bâtiment et de donner vie aux solutions architecturales.

BATiMAT

DEPUIS
60 ANS

Connecte les pros à l'innovation

La meilleure façon
de découvrir et toucher
les innovations du bâtiment

- 1800 exposants
- Un nombre record d'innovations en avant-première mondiale
- Des conférences inspirantes
- Toujours plus de démos



*Enregistrez-vous sur le site internet www.batimat.com et cliquez sur Mon Badge.



4 > 8 NOV 2019
PARIS NORD VILLEPINTE

BATiMAT le
IDÉOBAIN mondial
INTERCLIMA du bâtiment

Organisé par

 Reed Expositions

+ d'infos sur www.batimat.com

De plus en plus, le design permet la personnalisation, grâce à des systèmes évolutifs. Tous les composants de la salle de bains sont englobés, assurant une harmonie apaisante.



© VitrA

FOCUS

RÉNOVATION DES SALLES DE BAINS

Design, facilité de pose

Si le design fait évoluer la salle de bains avec rapidité, lui ayant notamment permis de conquérir une part du marché de l'accessibilité, le confort de pose pour les installateurs reste au centre des préoccupations des fabricants.

Le design a toujours constitué une part du marché de la salle de bains. Ce qui a changé aujourd'hui, c'est qu'il n'est plus cantonné dans la niche du haut de gamme et des architectes d'intérieur, mais se déploie dans tous les segments du marché. Non seulement le design est devenu constitutif de chaque produit, mais il génère la plupart des innovations technologiques de ces dernières années dans le sanitaire : céramique ultrafine (type SaphirKeramic de Laufen), douche extraplate, siphon à hauteur réduite ou à membrane, revêtements PVD... Mieux, toutes ces innovations ont été la conséquence de la diffusion massive des matériaux de synthèse. Ainsi grâce à eux, il devient difficile de distinguer une vasque en solid surface d'une autre en céramique,

tant la finesse, les finitions se rejoignent. À l'inverse, pour les receveurs de douche, la céramique, après avoir reculé, commence à retrouver des couleurs en offrant les mêmes avantages que les matériaux de synthèse tout en étant moins fragile et moins sensible aux chocs et aux produits chimiques. Le receveur Step de Scarabéo, dévoilé pour la première fois au Cersaie 2019, en fournit un bon exemple : en céramique, il est découpable sur le chantier et présente des finitions en tout point comparables à celles que proposent les receveurs en matériaux de synthèse. La valeur ajoutée des produits concerne donc désormais aussi bien le design que la technique, cette dernière étant indissociable de la facilité et du confort de pose. Le marché de l'accessibilité a profité de cette évolution, apportant de nouveaux clients et

perspectives à la filière sanitaire. Auparavant réservé à des enseignes spécialisées, il s'est peu à peu élargi au négoce et aux installateurs, grâce à des produits à la fois moins stigmatisants, voire design, et moins chers. Attention, toutefois ! L'accessibilité, qui est à la portée de tout installateur sérieux, n'est pas l'assistance à l'autonomie, qui doit être réservée aux professionnels, ergothérapeutes, et installateurs spécifiquement formés et motivés par ce marché particulier et compliqué. Une personne âgée n'est certes pas une personne handicapée, mais elle supporte des handicaps, par exemple une vue ou une ouïe défaillante. Autant la filière est légitime en prévention, autant il est nécessaire qu'elle s'entoure lorsqu'il est question de personnes à mobilité réduite. ● Dossier réalisé par M. Tournier

CHIFFRES

43,7 %
des receveurs vendus en 2018 étaient en céramique, 8,5 % en acrylique et 47,8 en matériaux de synthèse. Les premiers ont reculé de 3,3 %, les derniers ont progressé de 8,6 %.

40 %
des installations de WC réalisées le sont avec des cuvettes suspendues.

31 600
panneaux d'habillage muraux ont été vendus en 2018, pour un chiffre d'affaires de 6,9 millions d'euros

Source : Afisb



“ Action Logement va apporter des précisions sur les matériels sanitaires concernés par les aides, en concertation avec les acteurs du marché, dont les fabricants et les installateurs. ”

Hubert Maitre,
secrétaire général de l'Afisp,
association des industriels
de la salle de bains.



et accessibilité

FOCUS ACCÈS À LA DOUCHE

Des promesses pas toujours tenues

Les concepts de remplacement de la baignoire par une douche se sont multipliés ces dernières années, et pas toujours avec bonheur. S'ils permettent d'adapter une salle de bains aux personnes à mobilité restreinte, la question se pose de savoir jusqu'à quel point ? Tout dépend en effet de la hauteur d'accès à la douche...

Dans son numéro de septembre 2019, le magazine *60 millions de consommateurs* a enquêté sur le remplacement de la baignoire par une douche auprès d'enseignes spécialisées et d'artisans. Et le bilan général n'est pas bon : manque d'attention porté aux besoins du client, un déficit de connaissances sur la bonne position des barres de maintien et de relevage, absence de référence

à un rapport d'ergothérapeute pour le client en fauteuil roulant, devis imprécis... Rien d'irréparable, peut-être, mais, en revanche, en ce qui concerne la hauteur d'accès à la douche, sur laquelle les professionnels laissent régner le plus grand flou, les choses sont plus compliquées.

8 h chrono, vraiment ?

Alors que la totalité des photos produites sur les documents et les publicités des fabricants ou des enseignes laissent voir une douche de plain-pied – ce que tout consommateur s'attend donc à obtenir –, il n'en va pas de même dans la réalité. Car la douche de plain-pied implique d'encastrer le siphon et l'évacuation, ce qui n'est pas toujours possible et demande plus de

temps que les 8 heures chrono promises par les professionnels du remplacement, quels qu'ils soient. Or, lorsque l'on intervient pour améliorer l'accessibilité de la salle de bains pour les personnes âgées, pas seulement pour les personnes handicapées, la question est on ne peut plus légitime. Des réponses claires s'imposent ! ●





VOUS AUSSI
Osez le noir !



#BeDifferent #BeInspired*

*Soyez différent, soyez inspiré




www.wirquin-pro.fr

BLACK
Touch
COLLECTION

IDÉOBAIN

Les solutions globales pour la salle de bains

La meilleure façon de découvrir
**tendances, innovations
et mise en œuvre**

- 160 exposants
- Retours d'expériences
- Démonstrations installations
- Des conférences
- Des parcours architectes d'intérieur, décorateurs, bainistes



*Enregistrez-vous sur le site internet www.ideobain.com et cliquez sur Mon Badge.



4 > 8 NOV 2019
PARIS NORD VILLEPINTE

BATIMAT le mondial
IDÉOBAIN du bâtiment
INTERCLIMA

Organisé par

 Reed Expositions

+ d'infos sur www.ideobain.com

CE N'EST QU'UN AU REVOIR

La marque Salmson vit ses dernières semaines sur le marché

Les produits Salmson vont bientôt devenir collector. Il y a un an, le groupe Wilo avait annoncé sa décision de se concentrer, partout dans le monde, sous une marque unique : Wilo. Une décision qui signifiait la disparition de la marque Salmson à partir de janvier 2020. « Nous nous sommes laissés du temps pour procéder à cette migration de marque et honnêtement, il en fallait pour ne pas perturber nos clients et nos distributeurs », explique Philippe Marjollet, vice-président du groupe Wilo lors d'une conférence de presse organisée le 1^{er} octobre à Paris.

Effectifs français conservés

En ce qui concerne le marché français, l'ensemble des équipes commerciales, les supports ainsi que les services dédiés à la marque Salmson ont été conservés pour assurer la continuité



avec les clients et partenaires du groupe. « La seule différence entre les produits Wilo et Salmson, c'est la couleur. En migrant la marque Salmson vers Wilo, nous proposons à nos distributeurs de diviser le nombre de références par deux. C'est une vraie simplification pour eux. Pour les artisans, les produits sont identiques », ajoute Philippe Marjollet. Ce dernier a par ailleurs fait le bilan de cette dernière année et a détaillé

la stratégie mise en place pour accompagner cette migration de marque. « Nous avons organisé plus de 100 rencontres avec des installateurs depuis janvier chez nos distributeurs pour leur parler de ce changement. Nous avons également mis en place de nombreuses actions de merchandising chez nos distributeurs avec des guides d'interchangeabilité et des tests produits. Au total, 252 points de vente ont été équipés avec

le nouveau merchandising et 270 nouveaux présentoirs ont été déployés sur toute la France. »

Pièces garanties 10 ans

Pour inciter ses clients à « passer au vert » la couleur de Wilo), depuis le 1^{er} mai et jusqu'au 31 dé-

cembre, Wilo propose aux artisans de faire le plein d'avantages grâce à leurs achats parmi une large sélection de solutions eau chaude et eau froide. De plus, pour simplifier leurs achats, les artisans pourront trouver les produits de l'opération baptisée Wigo sous forme de box à l'entrée des points de vente. Cette offre packagée reprend les solutions les plus couramment utilisées dans le secteur du Bâtiment. Wilo a également précisé que pendant dix ans, les pièces détachées Salmson seront disponibles. Pour ce qui est du club dédié aux installateurs Salmson, il a été intégré au club Xperts, qui accueille les artisans plombiers et chauffagistes de Wilo. ● J. Becam

INNOVATION

Arrivée d'une nouvelle marque

C'était l'un des petits nouveaux des Awards de l'Innovation Idéobain 2019. Sur huit nommés, trois entreprises ont été primées. C'est le cas de Prevox, société finlandaise, qui a reçu un Award pour Preloc Multivalve, un siphon universel pour lavabos et vasques, avec ou sans trop-plein, ajustable en hauteur et en profondeur. Il convient aussi bien aux lavabos et vasques sur meuble, suspendus, qu'aux lavabos sur pied. L'idée de Prevox consiste à proposer une seule référence aux installateurs, mais également aux grossistes, en leur assurant que le produit s'adaptera à toutes les situations. Preloc Multivalve est adaptable à la fois en hauteur et en longueur et comporte jusqu'à trois orifices pour le raccordement de trop-plein. Des caractéristiques pour répondre au mieux aux attentes

du marché français, l'un des objectifs de Prevox. Bien installée dans les pays scandinaves, l'entreprise a racheté une usine en 2016 « afin de se rapprocher de l'Europe de l'Ouest, et notamment de l'Allemagne et de la France », explique Aurélien Djordjian, directeur commercial pour l'Europe de l'Ouest et du Sud. « Nous sommes officiellement sur le marché français depuis cette année. Avec cette innovation, nous offrons une seule référence aux installateurs et aux distributeurs tout en leur offrant de nombreuses possibilités. Notre produit a le potentiel pour devenir le numéro un des ventes », ajoute-il.

Convaincre les distributeurs

Le salon Idéobain sera l'occasion pour Prevox de présenter son produit... mais également son savoir-faire. « Afin de séduire



les installateurs, nous devons convaincre les distributeurs. Nous sommes spécialisées dans les marques distributeurs dans les pays d'Europe du Nord. Nous pouvons proposer la même chose aux négociants dans l'Hexagone avec par exemple un packaging flexible. Nos produits se situent entre le moyen et le bas de gamme en termes de prix », explique Aurélien Djordjian. Preloc Multivalve, le siphon universel pour lavabos, sera disponible sur le marché français d'ici à la fin d'année. « Nous attendons avec impatience les premiers retours des installateurs », conclut Aurélien Djordjian. ● J. B.

RECEVEUR

Roca veut se distinguer

Il est très difficile de gagner des parts de marché en Europe de l'Ouest, surtout dans le marché de la céramique. Nous devons trouver des innovations qui sont en mesure d'être exposées chez nos partenaires distributeurs. Mis en valeur, nos produits ont plus de chance de séduire les installateurs », annonce Hocine Ait Ouali, directeur national de prescription chez Roca France. Récompensé d'un Award de l'Innovation Idéobain 2019, Cratos, le nouveau receveur de douches extraplat de la marque, correspond totalement à la stratégie annoncée par Roca. Particularité principale de ce produit : la Senceramic, le nouveau

matériau développé par Roca. Cette technique permet le déploiement de tous les bénéfices de la céramique, ainsi qu'une sécurité maximale dans l'espace de douche avec une haute résistance à la glissance (classe PN24). Sa surface non poreuse offre une forte résistance aux produits chimiques, évite la prolifération de bactéries et permet un entretien facile. D'une épaisseur de 35 mm, Cratos s'installe au ras du sol et s'intègre parfaitement dans la douche, sans obstacle nuisant à l'accès. « Cette nouveauté s'inscrit dans le processus engagé depuis 2010 par le groupe. Nous avons voulu redorer l'image de la marque. Pour y parvenir, nous avons progressivement quitté les grandes surfaces de distribution pour nous concentrer uniquement sur la distribution professionnelle. Nous nous appuyons également sur les clubs de nos partenaires distributeurs pour nous adresser aux artisans et leur présenter nos derniers produits », précise Hocine Ait Ouali. ● J. B.



INSTALLATEURS

Jacob Delafon en mode séduction

Lauréat du concours de l'innovation du salon Idéobain, Jacob Delafon y présentera son nouveau système de fixation rapide 5/35" qui signifie 5 étapes en 35 secondes. Le système se compose de 4 éléments: la tige filetée qui, rapidement vissée, est dotée d'une butée stoppant automatiquement le serrage; un joint centreur qui remplace le joint plat, permettant de positionner le robinet du premier coup et de le stabiliser sur la vasque, libérant les mains du poseur; l'étrier étant équipé d'un système antichute, il n'est pas nécessaire de le maintenir pour qu'il ne tombe pas dans un recoin inaccessible; un joint protecteur étant précollé à l'étrier, on ne s'inquiète plus de son bon positionnement; remplaçant l'écrou métallique, un écrou rapide, résistant au serrage et à la corrosion, est simplement pincé pour être remonté en quelques secondes. Un produit qui symbolise la nouvelle stratégie de la marque depuis quelques années.

«Jacob Delafon n'est pas très reconnu dans l'univers de la robinetterie. Pour changer la donne, nous voulons simplifier la vie des installateurs. C'est chose faite avec le système 5/35". Nous l'avons lancé il y a maintenant un an et nous avons des retours très positifs d'artisans qui découvrent par la même occasion notre marque. Pour les séduire, nous misons sur deux éléments: la modernisation de nos produits avec des collections plus décoratives, et la simplification de l'installation», explique Anissa Arbia, cheffe de marché marketing France. Pour convaincre davantage les professionnels de tester sa solution, Jacob Delafon propose son nouveau système au même prix que celui de base. D'ici à la fin de l'année, le système 5/35" sera disponible pour tous les produits de la marque.

Jack les bons tuyaux et une nouvelle usine

Par ailleurs, Jacob Delafon continue de développer son réseau social destiné aux installateurs, "Jack les bons tuyaux". Ce dernier, qui a franchi le cap des 3000 inscrits, propose aux professionnels des concours, des remises, les dernières nouveautés de la marque ou encore des tutoriels. Dernière nouveauté pour l'entreprise, le développement de son usine de Tanger. Présent dans la ville marocaine depuis 1978, Jacob Delafon y produit des pièces en porcelaine et en grès fin à destination de l'Union européenne notamment. L'objectif de cette montée en gamme est d'accroître ses parts de marché en Europe, son plus grand débouché. Le groupe s'arroge une part de marché de 50 % en France et compte sur son outil de production marocain pour poursuivre son développement à l'international. ● J. B.



Designed by PRESTO®
Robinet PRESTO NOVA®
finition noir mat avec liseré cuivré

PRESTO embarque sa technologie emblématique dans une gamme de robinets électroniques prêts à poser pour équiper les bureaux, les centres commerciaux et autres bâtiments tertiaires. Avec une cellule de détection nouvelle génération, les modèles NOVA combinent des atouts remarquables de résistance, d'endurance, de confort d'utilisation et de contrôle sur la consommation d'eau.

Spécialiste d'une robinetterie adaptée aux usages intensifs dans les environnements très exigeants, PRESTO aime aussi le design.



www.presto.fr

PRESTO
aime l'eau



1 Connectée à un "cloud", la PAC de demain pourra générer des alertes de dysfonctionnement, permettre d'intervenir à distance et faire de la maintenance prédictive.

2 Les pressions acoustiques tombent à 31-33 dB(A) à 5 m pour les unités extérieures comme l'Altherma 3 H HT de Daikin, dont le ventilateur à pales élargies, le compresseur sur plaque antivibratile et l'unité au capot isolé posée sur plots en caoutchouc réduisent le niveau sonore à 31 dB(A).

3 Les PAC géothermiques (ici le nouveau module de la Natea de Sofath) restent une niche de marché et ne profitent guère du Coup de pouce chauffage. Elles nécessitent un investissement plus important lié au champ de captage.



FOCUS

POMPES À CHALEUR & CHAUFFE-EAU TH Un marché en ébullition

Nous sommes désormais à l'ère thermodynamique : les ventes de PAC et de CET ne cessent de grimper, les matériels et les installateurs s'adaptent aux nouveaux fluides frigorigènes et les commandes affluent. Le marché va-t-il se contracter avec la réduction des aides à la rénovation énergétique ?

En croissance régulière ces 5 dernières années, le marché des PAC était porté par le neuf jusqu'en 2018. En 2019, les chiffres des ventes explosent littéralement (voir encadré). L'événement marquant est l'impact du Coup de pouce chauffage, qui a boosté le remplacement de chaudières vieillissantes. Cumulé au CITE, il a généré une forte demande en rénovation, ce qui était bien l'effet voulu par le gouvernement pour amorcer le remplacement de 600 000 chaudières en deux ans. Les industriels ne s'attendaient pas à une telle progression. Moyennant des aménagements de leur production et de leur distribution, ils ont su répondre à la demande. Côté installations, les délais de réalisa-

tion ne se sont pas trop allongés jusqu'en septembre, mais les changements annoncés par le Projet de Loi de Finance pour 2020 génèrent une augmentation des demandes sur la fin d'année, à laquelle les 8 400 installateurs RGE qualifiés pour les PAC vont devoir faire face. Le manque de visibilité pour 2020 ne favorise cependant pas l'embauche.

La ronde des fluides

En 2018, une marche avait été franchie avec la réduction de 30 % des autorisations de mise sur le marché européen des HFC (quotas liés à l'application de la directive F-Gas). Les fabricants continuent à faire évoluer leurs technologies pour répondre aux nouveaux objectifs. De nouveaux fluides se font une place sur le marché pour 2020.

Emmenés par les grands pourvoyeurs de PAC air-air asiatiques (Panasonic, Daikin, Mitsubishi Electric, LG, etc.), les industriels européens se sont mis au diapason et basculent eux aussi leurs gammes de petites puissances (moins de 17 kW) du R410A au R32, dont le potentiel de réchauffement climatique (PRC, dit aussi PRP ou GWP) est trois fois moindre. C'est par exemple le cas de la Vitoclima de Viessmann, ou de la multisplit ClimaVAIR de Vaillant. Plus des deux-tiers des PAC air-air vendues en France en 2019 sont ainsi passées au R32.

Plus de mixité pour les PAC air-eau

Dans le résidentiel individuel, la bascule est moins rapide. Si nombre de PAC air-eau utilisent encore le R410A, les gammes les

plus récentes passent, elles aussi, au R32, un fluide prisé des équipements japonais, ou à d'autres fluides à PRC inférieur à 750. Pour 2020, la plupart des constructeurs européens annoncent par ailleurs des machines au R290, en fait du propane (aroTherm Plus et PAC triple service de Vaillant, bibloc Genia-Split de Saunier Duval, CHA Monoblock de Wolf, PAC air-eau et eau glycolée-eau de Nibe, etc.). Le propane est un hydrocarbure et son inflammabilité exige une étanchéité sans faille, mais son PRC de 20 (700 fois inférieur à celui du R410A) et ses excellentes performances thermodynamiques séduisent.

Certains explorent d'autres pistes, comme Stiebel Eltron avec ses PAC air-eau au R454C, un fluide HFO légèrement in-





ERMODYNAMIQUES dition

flammable (mélange de R32 et de R1234yf) au PRC de 148 intéressant.

Ces PAC nouvelles génération sont des monoblocs extérieurs préchargés, ou des biblocs avec une liaison hydraulique entre l'unité extérieure et l'unité intérieure qui ne posent pas de problème à l'installateur, celui-ci n'intervenant pas sur le circuit frigorifique (l'attestation de manipulation de fluide n'est donc pas obligatoire).

Les évolutions des CET

La plupart des fabricants adoptent le R290 pour les chauffe-eau thermodynamiques. Le CO₂, fluide efficace pour un delta de température important, est aussi utilisé dans des solutions d'ECS pour le collectif mais fonctionne à des pressions élevées et reste très coûteux. En chauffage ou

clim, les performances du CO₂ ne permettent pas d'atteindre les seuils de la directive éco-construction avec les technologies actuellement employées. Les fabricants asiatiques travaillent à des solutions à détente directe avec du CO₂ et des hydrocarbures qui pourraient émerger dans les dix prochaines années.

De nombreuses innovations sont testées sur le marché ; avec le temps, ne resteront que les solutions les plus intéressantes en termes de performances, sécurité, facilité d'installation et coût et disponibilité du fluide sur la durée de vie du produit. Une simplification de l'offre doit intervenir, ne serait-ce que pour pouvoir gérer la maintenance des équipements ! ●

Dossier réalisé par E. Jeanson

* Association française pour les pompes à chaleur

Milwaukee

Nothing but **HEAVY DUTY.**

DÉVELOPPER ET PRODUIRE DES OUTILS
"HEAVY DUTY" EST L'UNE DES PROMESSES
FAITE PAR MILWAUKEE®

M18 FPP4B-503P

M18 FUEL POWER PACKOUT

Milwaukee
THUNDER
BOLTS

NOUVEAU 5.0 Ah

- M18 FPD2 – Perceuse à percussion
- M18 FID2 – Visseuse à chocs 1/4"
- M18 CHX – Perforateur SDS-PLUS
- M18 CAG125XPDB – Meuleuse Ø 125 mm
- M18 B5 – 3 batteries M18™ 5,0 Ah
- M12-18FC – Chargeur rapide
- PACKOUT™ – Trolley

PACKOUT

BATTERIE

M18
8.0 Ah

OFFERTE

M18 H88
valeur 199 € HT

NOUVELLE GÉNÉRATION DE BATTERIES
REDLITHIUM-ION™ HIGH OUTPUT™
POUR DES CHANTIERS VRAIMENT SANS FIL

HD REDLITHIUM-ION™
BATTERY TECHNOLOGY

+ DE PERFORMANCE

+ D'AUTONOMIE



UN SYSTÈME,
PLUS DE

145 M18
OUTILS



Rejoignez-nous sur nos pages : Milwaukee France



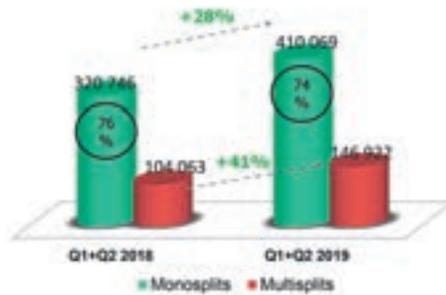
FOCUS VENTES

2019, l'année de l'explosion

Les résultats des ventes sur les huit premiers mois de l'année l'annoncent, 2019 sera une année record pour les équipements de clim et PAC.

PAC air-eau : l'envolée en rénovation : L'effet "PAC à 7€" est pour beaucoup dans l'extraordinaire bond des ventes de PAC air-eau, dont plus de 100 000 pièces ont été écoulées sur les 8 premiers mois de 2019. La moitié de ces équipements vont cependant dans le résidentiel neuf (en 6 à 10 kW), même si la construction tourne plutôt au ralenti. Les monoblocs (qui font 8 % du marché) progressent de 59 % et les biblocs de 70 %. En termes de puissances, ce sont sans surprise les matériels adaptés à la rénovation qui se

Les multisplits sont encore plus dynamiques que les monosplits et dépassent ainsi les 25% de volumes



Les monosplits font encore 75 % du marché mais les multisplits se sont particulièrement bien vendus cet été.

vendent le plus : moyennes puissances +160 % et fortes puissances +159 %. Côté production d'ECS, le marché des ballons thermodynamiques poursuit sa phase ascendante

régulière depuis 2011. Bien implantés en maisons individuelles neuves (30 à 40 % des ventes), ils se font désormais une belle place en rénovation.

Les PAC sol-eau et sol-sol à la peine : Le marché des PAC géothermiques ne confirme pas cette

année le léger mieux enregistré en 2018. Il repique du nez sur la période janvier-août malgré une hausse de 10 % des ventes de PAC eau-eau et eau glycolée-eau (1 158 unités sur un total de 1 439). Le coût et la complexité des installations limitent le recours à ces matériels qui sont pourtant les plus aidés.

Clim résidentielle : la vague estivale des PAC air-air : Avec +31 % de progression sur les 8 premiers mois, 2019 confirme les +29 % enregistrés au dernier trimestre de 2018 et promet d'être une année exceptionnelle pour les PAC air-air.

La progression de 29 % enregistrée par les équipements intérieurs

PRATIQUES TROMPEUSES

L'Afpac alerte la filière

La DGCCRF a enregistré +20 % de plaintes sur les pratiques trompeuses en matière de rénovation énergétique en un an, notamment sur l'installation de PAC. Le gouvernement a annoncé le renforcement des contrôles. De son côté, l'Afpac agit pour limiter les contre-références et l'éco-délinquance. Via son site web, elle apporte des outils aux installateurs et informe les particuliers en publiant les "10 commandements pour une bonne installation de PAC". Elle exhorte aussi les opérateurs des CEE à être exigeants sur les compétences des installateurs et demande que les installateurs en qualification probatoire, parce qu'ils n'ont pas de référence pour les deux années précédentes, soient audités rapidement.

est tirée par les unités de type résidentiel : les murales progressent de 31 % ; elles représentent 83 % du marché.

Climatisation commerciale et petit tertiaire : une belle performance : Le dynamisme des systèmes de climatisation à débit réfrigérant variable (DRV), se confirme (+17 %), particulièrement pour les moins de 15 kW (+26 %),

qui représentent aujourd'hui 30 % des groupes mis sur le marché. 2019 sera la 6^e année consécutive de record de ventes de DRV.

Le marché des splits de plus de 17,5 kW, lui, reste stable (+1 % sur les 8 premiers mois de l'année). La tendance vers plus de multisplits amorcée en 2018 se confirme cette année ; fin août, ils représentaient 77 % des ventes. ●

" Le boom des PAC dans la rénovation est une bonne nouvelle, à condition que la mise en œuvre soit de qualité. et que de la visibilité soit donnée autant aux industriels qu'aux installateurs, qui s'organisent pour répondre aujourd'hui à une très forte demande mais restent en attente que les mesures à venir en 2020 ne cassent l'él"

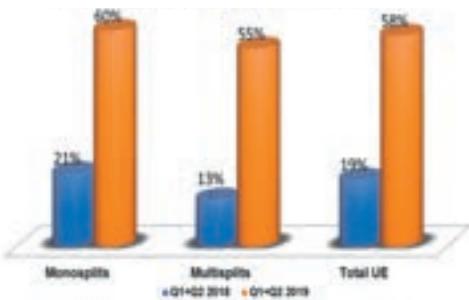
Valérie Laplagne, vice-présidente d'Afpac, en charge des PAC et renouvelables chez Uniclimate



CÔTÉ FLUIDES

Les réfrigérants à faible pouvoir de réchauffement de l'atmosphère, entre 150 et 750, se font une place sur le marché et poursuivent leur percée. Ils entrent dans 58 % des unités extérieures sur les 8 premiers mois de l'année 2019, et 68 % sur le deuxième trimestre 2019, plus encore dans les monosplits que dans les multisplits. Le R32 compose l'essentiel de ces réfrigérants et équipe plus de 2/3 des PAC air-air vendues en France cette année.

Poids des réfrigérants entre 150 et 750 GWP



CET MULTI-SPLIT



SOLUTION POUR LA RÉNOVATION combinant climatisation, chauffage et ECS avec un même groupe extérieur, le Triple C R32 d'Hitachi Cooling & Heating développe le premier CET multisplit au R32 du marché, en 190 l ou 270 l.

AIR-EAU



VAILLANT LANCE aroTHERM PLUS, une PAC monobloc haute température au R290, adaptée à la rénovation (4 à 15 kW). Simple ou double service (ballon ECS de 190 l), elle est réversible et affiche une pression acoustique de 32 dB(A).

EAU GLYCOLÉE-EAU



LE SYSTÈME DE CAPTAGE EN TRANCHEE de Sofath préserve les jardins et permet la géothermie sur petit terrain en optimisant la surface de captage. L'unique tuyau s'enterne à 50 cm de profondeur, sans autorisation de travaux.



LA SORTIE DE TOIT

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

LE CONDUIT DE CHEMINÉE

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

**VOUS AIMEZ LE CHAUFFAGE BOIS ?
PROFITEZ-EN À 100% AVEC LA RÉFÉRENCE
DU CONDUIT DE CHEMINÉE.**

CHEMINÉES POUJOLAT, TOUJOURS LE PREMIER CHOIX !

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

poujolat.fr



Un conduit pour la vie

Vite!

RÉCOMPENSE

Les clients Butagaz doublement satisfaits

Le fournisseur d'énergie Butagaz a reçu deux distinctions récompensant la qualité de l'expérience client : le prix "Élu Service Client de l'année 2020", dans la catégorie fournisseur d'électricité et de gaz, et la "Palme du Directeur Client de l'année 2019" pour Damien Nuyttens, directeur des opérations et de la relation client gaz naturel. La société précise avoir obtenu une note supérieure à 17/20 pour son service téléphonique et de 16/20 pour ses canaux de contacts digitaux (chat et réseaux sociaux). Butagaz compte près de 5 millions de clients dont plus de 92 % se déclarent satisfaits des solutions et services proposés (étude "La voix du client", juin 2019).

FORMATION

Panasonic ouvre un 6^e centre



La division Chauffage, Climatisation & Réfrigération de Panasonic renforce encore une fois son service client et partenaires en ouvrant un centre de formation. Après Manosque en juillet dernier, c'est à Saint-Priest, dans la banlieue lyonnaise, que le groupe a choisi de s'implanter. Sur 136 m², le local abrite deux salles de réunion, un bureau et surtout une salle de formation où sont alignées les machines les plus récentes : PAC air-eau Aquarea, PAC air-air Confort, solutions dédiées au tertiaire (PACi et ECOi) et unités de condensation au CO₂. Les formations Panasonic, dispensées par des experts de la marque, sont organisées sur une voire deux journées. La capacité d'accueil du centre est d'une vingtaine de personnes par session.

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Étiqueter les vieilles chaudières pour mieux les remplacer

Avec l'outil gratuit "Mon Étiquette Chaudière", les professionnels du chauffage peuvent sensibiliser leurs clients aux performances de leur installation au gaz ou au fioul, et ainsi « objectiver l'intérêt d'un remplacement par une chaudière très haute performance », soulignent Coénove et Énergies & Avenir. Les deux associations, à l'origine de cette initiative, estiment que 3,5 millions d'appareils ont aujourd'hui plus de 15 ans sur un parc total de 15 millions de chaudières (dont 80 % fonctionnent au gaz et 20 % au fioul). L'intérêt de la nouvelle plateforme en ligne sera notamment de délivrer une image plus précise de sa composition. Bernard Aulagne, le président de Coénove, détaille : « Pour les chaudières au gaz, moins de 30 % d'entre elles sont à condensation. Il faut améliorer cette situation et diminuer les émissions de gaz à effet de serre. » Le but sera d'informer les consommateurs sur la pertinence d'un remplacement, en l'anticipant plutôt qu'en le subissant au moment d'une panne. Dans le détail, cette étiquette sera calculée



grâce à une méthode validée par la DGEC et l'Ademe, qui repose sur le type d'énergie, l'année d'installation, la marque de l'appareil, le département d'implantation et le type de logement.

Données anonymisées

Les données personnelles du client (nom, adresse, contact), utiles au professionnel pour gérer

ses dossiers, seront anonymisées et ne pourront pas être exploitées par des tiers, ni même par les deux associations qui ne récupéreront que les données des étiquettes elles-mêmes. La classification sera comprise entre les niveaux "A" et "D", selon des critères de rendement type saisonnier, fournis par les constructeurs. Pascal Housset, le premier vice-

président de l'UMGCCP, ajoute : « Nous avons adhéré dès le départ à cette initiative qui a du sens dans l'actualité. Les usagers ont

l'habitude de ces étiquettes pour l'électroménager ou l'automobile. Il faut embarquer les utilisateurs pour graduer le niveau de performance et fournir une information objective et claire. » Les professionnels pourront également en profiter pour proposer un entretien plus régulier des installations afin de maintenir dans le temps les rendements calculés. Le site est d'ores et déjà en ligne (www.monetiquette-chaudiere.fr) pour les pros et dispose d'une page d'explications pour le grand public, détaillant les 4 niveaux de performance. Coénove et Énergies & Avenir entendent inscrire leur outil dans le panorama du futur diagnostic de performance énergétique amélioré, qui devrait être rendu obligatoire en 2022. ● G. N.

présenter un entretien plus régulier des installations afin de maintenir dans le temps les rendements calculés. Le site est d'ores et déjà en ligne (www.monetiquette-chaudiere.fr) pour les pros et dispose d'une page d'explications pour le grand public, détaillant les 4 niveaux de performance. Coénove et Énergies & Avenir entendent inscrire leur outil dans le panorama du futur diagnostic de performance énergétique amélioré, qui devrait être rendu obligatoire en 2022. ● G. N.

ÉTUDE

Les PAC au fonctionnement dégradé intéressent l'Afpac

À la demande de la Direction générale du climat et de l'énergie (DGEC), qui s'interroge sur le besoin de maintenance des installations, l'Association française des pompes à chaleur (Afpac) va lancer une étude de fonctionnement sur ces machines en mode dégradé. C'est le lycée professionnel La Martinière de Lyon qui sera chargé de conduire cette expérimentation sur une PAC air-eau de 11 kW, destinée à la rénovation. Trois défauts seront scrutés : l'obturation de l'unité d'évaporation extérieure, par des feuilles,

mousses ou pollens ; l'embouage de l'installation du chauffage central ou l'obturation d'un filtre réduisant le débit sur la boucle d'eau ; et enfin un manque de fluide frigorigène suite à une fuite sur les "dudgeons" par exemple. Ce programme de tests, dit de « calage », fournira des mesures précises en lien avec les situations rencontrées sur le terrain. Il sera complété dès l'année prochaine par des mesures en situation identique sur quatre autres machines. Les premiers résultats seront livrés en fin d'année. ● G. N.



INTERCLIMA

Confort et efficacité énergétique

La meilleure façon de découvrir
**innovations, produits
et opportunités**

- 300 exposants
- De nouveaux espaces :
 - innovation et performance
 - chaudières biomasse
 - qualité de l'air intérieur
- Des conseils d'experts



*Enregistrez-vous sur le site internet www.interclima.com et cliquez sur Mon Badge.



5 > 8 NOV 2019
PARIS NORD VILLEPINTE

BATIMAT le
IDÉOBAIN mondial
INTERCLIMA du bâtiment

Organisé par

Reed Expositions

+ d'infos sur www.interclima.com

Vite!

PROMOTION

Muller soutient la pose de radiateurs intelligents

Le groupe Muller propose une offre de remboursement Prime Verte, cumulable avec le Coup de Pouce chauffage d'EDF, pour l'achat et la pose par un installateur partenaire de radiateurs intelligents des marques Airelec, Applimo, Campa ou Noiro. Les consommateurs pourront recevoir jusqu'à 200 € cumulables avec les 130 € remboursés par EDF pour chaque radiateur, jusqu'au 31 janvier 2020. Le montant des remboursements par ménage pourra atteindre 850 €, auxquels Muller ajoute gracieusement un module de connexion Muller Intuitiv with Netatmo. Cette solution de pilotage permet aux radiateurs de se synchroniser et d'être contrôlés à distance via une application ou à la voix, par les assistants Siri, Alexa ou Google.

BUREAUX

Un plafond plâtre chauffant/ rafraîchissant

Zehnder élargit sa gamme de plafonds pour le tertiaire avec un système d'activation thermique intégré. Cette nouvelle solution est composée d'une surface de transfert en aluminium, de serpentins de cuivre et de plaques de plâtre de dimensions standard (120 x 240 cm). Le montage s'effectue par simple fixation sur la fourrure porteuse (entraxe 50 ou 33,3 cm) sans qu'il soit nécessaire d'augmenter la hauteur du plénum. Les modules se raccordent entre eux et sur le réseau de distribution à l'aide de flexibles et raccord rapides "pushfitting". Les plaques peuvent être lisses ou perforées, afin de garantir une absorption acoustique élevée. L'entreprise précise que ces plafonds chauffants/ rafraîchissants n'exigent aucun nettoyage ni maintenance et qu'ils permettent des économies de 30 % par rapport aux systèmes à air soufflé.



INNOVATION

Wolf passe au régime bio

La COB-2 de Wolf est une chaudière à condensation particulière: elle est compatible avec les biocarburants. Le fabricant la destine aux 4 millions de ménages français qui sont équipés d'une chaudière fioul classique et qui ne pourront pas se tourner vers une autre source d'énergie. Le modèle assure une combustion de fioul plus efficace et plus économe que les appareils d'ancienne génération. Son brûleur est capable d'adapter sa chaleur à la demande et de limiter ainsi les déclenchements intempestifs, habituellement source de surconsommation et d'émissions polluantes. La COB-2 est compatible tous fiouls, y compris le F10 (incorporant 10 % d'ester méthylique d'acide gras issu de colza).

Différentes possibilités de modularité

Elle peut être hybridée avec une pompe à chaleur et combinée avec différents ballons d'eau chaude, une installation thermique solaire ou une ventilation domestique. Le module de commande BM-2 et le module Link Home donnent la main à l'utilisateur qui peut piloter à distance son chauffage, son eau chaude,



sa ventilation et sa production d'énergie. L'ensemble est également pilotable à la voix, via l'assistant digital Alexa. Côté dimensions, la COB-2 est compacte (566 mm de large, 600 mm de profondeur et 1490 mm de hauteur au maximum): de la taille d'un réfrigérateur, elle ne nécessite que 0,34 m² au sol. Et son niveau sonore reste faible, oscil-

lant entre 53 et 59 dB, soit l'équivalent d'un appareil électroménager. Quant à son poids, il est le même pour les quatre puissances proposées (15, 20, 30 ou 40 kW): 92 kg. La Fédération française des combustibles carburants et chauffage (FF3C) souhaiterait que le marché s'oriente vers les nouveaux combustibles plus vertueux que

son le F10 et le F30, afin de réduire la consommation de produits fossiles. Des carburants qui seront moins soufrés et dont les émissions de carbone seront diminuées. La filière a sans doute en ligne de mire le niveau d'émission du gaz naturel: 234 g de CO₂/kWh. Pour sa part, le fioul se situe aujourd'hui à 300 g de CO₂/kWh. ● G. Noble

FORMATION

La pénurie de chaudiéristes biomasse en voie de résorption

À la fin de juin 2019, le Syndicat français des chaudiéristes biomasse (SFCB) tirait la sonnette d'alarme concernant une pénurie d'installateurs Qualibois Eau. Mais la tendance s'est inversée et les derniers chiffres communiqués par Qualit'EnR font état d'un bond du nombre d'installateurs formés: 863 l'ont été, soit + 179 % sur la première moitié de l'année! Thomas Perrissin, le vice-président du syndicat, déclare: « Ces résultats sont très encourageants, nous travaillons main dans la main avec Qualit'EnR, qui a su réagir. Espérons que cette dynamique puisse continuer

en 2020, pour nous permettre de répondre au plan de sortie du fioul initié par le gouvernement. »

+ 50 % d'installations attendues pour 2019

L'exécutif a en effet fixé un objectif de renouvellement d'un million de chaudières fioul par des appareils fonctionnant aux renouvelables dans les cinq ans à venir, imposant un gros effort de formation des professionnels. Les ventes de chaudière bois ont bien augmenté au cours de l'année: 12 000 avaient été écoulées en 2018, un chiffre qui pourrait passer à 18 000 en 2019 (+ 50 %). Le SFCB encourage



donc les installateurs à se former à la qualification RGE Qualibois pour répondre à la demande croissante du marché.

Les consommateurs sont d'ailleurs 79 % à se dire plus confiants face à un professionnel certifié. ● G. N.

SANIBROYEUR® : LA GAMME DE BROYEURS LA PLUS COMPLÈTE DU MARCHÉ



NOUVELLE GÉNÉRATION

- INTERVENTION FACILITÉE EN CAS DE BLOCAGE
- PRODUITS TOUJOURS PLUS SILENCIEUX
- REMPLACEMENT SIMPLIFIÉ D'UN BROYEUR « D'ANCIENNE GÉNÉRATION » PAR UN BROYEUR DE LA GAMME "UP"
- DESIGN PLUS MODERNE



SANIBROYEUR® UP



SANIBROYEUR® Pro UP



SANIPRO® XR UP



SANIPLUS® UP

SFA

www.sfa.fr



1 Selon l'Irena, l'agence internationale pour les énergies renouvelables, le prix des panneaux solaires a chuté globalement de 80 % en 10 ans. Dans le même temps, les performances ont augmenté.

2 De nombreuses nouvelles technologies ont vu le jour autour des panneaux photovoltaïques. C'est notamment le cas des cellules solaires à pérovskites (un type de minéral) qui offrent les mêmes caractéristiques techniques que les panneaux actuels, mais avec un coût de fabrication moins élevé.

3 Afin de convaincre les particuliers d'installer des panneaux photovoltaïques, des logiciels permettent de calculer l'ensoleillement des toitures avec une marge d'erreur de plus en plus faible. Ces cadastres solaires sont généralement gratuits et faciles d'accès.

FOCUS

PANNEAUX PHOTOVOLTAÏQUES Plus performants et moins chers

Si le marché des installations photovoltaïques domestiques stagne depuis plusieurs mois, les panneaux sont de plus en plus performants et de moins en moins chers. Une tendance qui semble durable et pourrait bien lancer ce marché pour de bon.

Des panneaux photovoltaïques vont-ils bientôt pousser sur tous les toits du pays ? Si nous en sommes encore très loin, les Français semblent de plus en plus séduits par cette technologie. D'après le dernier sondage "Les Français et le solaire photovoltaïque" réalisé par OpinionWay, 51 % des interrogés estiment que l'énergie photovoltaïque représente une solution d'avenir. Ils sont même 31 % à considérer que c'est la plus prometteuse, devant l'énergie géothermique (20 %) et l'énergie éolienne (14 %). En dépit de ce plébiscite pour le solaire, force est de constater que les Français investissent encore trop peu dans le photovoltaïque. Le sondage fait apparaître un pre-

mier frein majeur pour les Français : le coût d'une installation. Ils sont ainsi 52 % à déclarer qu'ils seraient susceptibles d'investir dans des panneaux photovoltaïques si le prix de leur installation baissait. 44 % le seraient également si les aides de la part du gouvernement étaient plus importantes.

En progression, mais ralentie

Des résultats confirmés par les derniers chiffres de la filière. En effet, fin juin 2019, le parc photovoltaïque français disposait d'une capacité de 89,3 GW. Cela représente une augmentation de 9,4 % par rapport à la capacité installée fin 2018. Cependant, en termes de nouvelles installations, seuls 397 MW ont été mis en service, une capacité bien moins

élevée que celle observée au 1^{er} semestre 2018 où 490 MW avaient été raccordés.

La Chine fait aussi bien pour moins cher

Pourtant, la tendance pourrait bien s'inverser ces prochaines années. En effet, si le prix de l'installation semble être le premier frein pour les particuliers, le prix des panneaux n'a cessé de baisser au fil des années. « Il y a eu une très forte baisse en 10 ans [de 80 %, selon



© Soléan

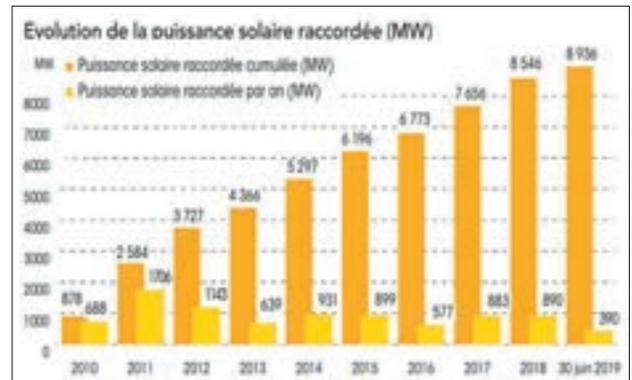
l'Irena, l'agence internationale des énergies renouvelables, ndr]. Aujourd'hui les prix continuent de diminuer mais de façon plus progressive. Le prix du panneau ne représente plus que 30-40% du prix de pose. Le prix commence à devenir intéressant pour les particuliers. Il reste plus élevé que dans des pays voisins comme l'Allemagne mais c'est avant tout une question de volume. Ce qui a également assaini les prix, c'est la levée des taxes douanières sur les panneaux chinois. Les fabricants de panneaux européens ont dû s'aligner sur les prix pratiqués par leurs concurrents chinois sans pour autant baisser en qualité. Car contrairement aux idées reçues, certains produits chinois dans ce secteur n'ont rien à envier à certains produits européens », explique David Callegari, fondateur et directeur général d'In Sun We Trust.

FOCUS PARC SOLAIRE

Où en est-on en France ?

D'après le panorama de l'électricité renouvelable au 30 juin 2019 publié conjointement par RTE, le SER, Enerdis, l'Adeef et l'agence ORE, le parc solaire français atteint une capacité installée de près de 9 gigawatts. Il progresse de près de 9,4 % avec 770 MW raccordés sur les douze derniers mois, soit un volume raccordé inférieur de 30 % à celui comptabilisé lors des douze mois précédents.

Au deuxième trimestre 2019, la progression s'élève à 243 MW, soit un volume sensiblement équivalent (-3,6 %) à celui observé lors de la même période l'année précédente. Cette apparente stabilité fait figure de rebond après un premier trimestre 2019 en recul (-43 %) par rapport au premier trimestre 2018. Le volume des instal-



lations solaires en développement est de 5 121 MW au 30 juin 2019. Le parc installé national atteint 49 % de l'objectif 2023 fixé à la filière par la PPE. Le cumul de la puissance installée et en file d'attente s'élève à 14 057 MW, atteignant 77 % de l'objectif national fixé à 18 200 MW dans le cadre du scénario bas à l'horizon 2023. Sur les douze derniers mois, l'électricité produite par la filière solaire a atteint 11,6 TWh. Avec 3,8 TWh produits au deuxième trimestre 2019, la filière bat un nouveau record avec une augmentation de la production de

71 % par rapport au deuxième trimestre 2018. La Nouvelle-Aquitaine est la région la plus productrice, avec 3,2 TWh, devant l'Occitanie et la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (respectivement 2,5 TWh et 1,9 TWh).

La production de la filière permet de couvrir 2,4 % de la consommation d'électricité sur les douze derniers mois, et plus de 3,8 % sur le dernier trimestre. Au deuxième trimestre 2019, le taux de couverture régional dépasse 10 % en Corse, et atteint près de 9 % en Nouvelle-Aquitaine. ●

CHIFFRES

8 936 MW

La puissance du parc solaire au 30 juin 2019. Pour rappel, l'objectif 2023 est fixé à 20,6 GW, celui pour 2028 entre 35,6 et 44,5 GW.

Source : SER

8,6 TWh

La production d'électricité photovoltaïque en France en 2017, contre 7,7 TWh en 2016.

Source : SER

2 335 MW

La puissance photovoltaïque raccordée au 30 juin 2019 en Nouvelle-Aquitaine, première région de France. Suivent l'Occitanie (1 906 MW) et la région Paca (1 282 MW).

Source : SER

3,2 %

La part d'électricité photovoltaïque dans la consommation brute d'électricité en France.

FOCUS PRIX

Les artisans jouent-ils tous le jeu ?

Si le tarif des panneaux baisse ces dernières années, cette économie est-elle vraiment répercutée sur la facture d'une installation fournie/posée ? « Nous avons constaté une vraie baisse du prix des installations photovoltaïques. Les marges restent relativement importantes mais cela s'explique en grande partie par le manque de chantier et de volume installé. Cette marge est compensée par les aides de l'État pour les particuliers. Plus il y aura de demande, plus les installateurs diminueront leurs marges et plus les prix baisseront. Il y a même une double baisse : les artisans ont à la fois répercuté la baisse du prix du panneau et la baisse du temps de pose grâce aux nouvelles technologies. Il reste néanmoins une petite partie d'installateurs malhonnêtes »,



explique David Callegari, Dg d'In Sun We Trust. Selon le GPPPEP, le Groupement des particuliers producteurs d'électricité photovoltaïque, 10 000 arnaques au photovoltaïque ont été recensées en 2018. L'optimisme est pourtant de mise : selon l'AIE, l'Agence internationale de l'énergie, 100 millions de toitures dans le monde seront couvertes de panneaux solaires en 2024, soit le double du niveau actuel. Si une telle augmentation devait se confirmer en France, nul doute qu'elle entraînerait une baisse de la facture aux particuliers, tout en assurant la rentabilité des installateurs. ●

s chers

Plusieurs explications expliquent cette baisse du prix des panneaux. D'abord la politique des subsides pratiquée à l'échelle mondiale a engendré une forte demande, laquelle a permis aux fabricants d'améliorer les performances de leur chaîne de production. Ensuite, des matières premières moins onéreuses entrent désormais dans les processus de fabrication des panneaux. Qui bénéficient également de la mise au point de structures plus rapides à monter sur les toits.

La durée de vie et le rendement s'accroissent

La longévité accrue des panneaux photovoltaïques joue également en faveur du consommateur. Auparavant, il fallait compter sur une durée de vie de 20 ans. Aujourd'hui, une installation solaire fonctionne pendant 25 à 30 ans.

Au-delà de la baisse de leur prix, les panneaux photovoltaïques sont aussi de plus en plus performants. Panneau haut rendement, panneau optique solaire, nouveaux matériaux, les technologies se multiplient ces dernières années. Le CEA, le Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives, a annoncé, en janvier dernier, avoir atteint un nouveau record de rendement dans les cellules solaires grâce à la technologie de l'hétérojonction de silicium. Si cette innovation de rupture, qui arrive aujourd'hui au stade de la production industrielle, ne devrait pas apparaître avant quelques mois sur le marché français, elle prouve que les panneaux photovoltaïques n'ont pas fini d'évoluer. Et par conséquent de séduire... Du moins peut-on l'espérer. ●

Dossier réalisé par J. Becam

FOCUS MISE AU POINT

Les familles de cellules photovoltaïques

Les cellules en silicium cristallin

Ce type de cellule est constitué de fines plaques de silicium, élément chimique abondant et qui s'extrait notamment du sable ou du quartz. Le silicium est obtenu à partir d'un seul cristal ou de plusieurs cristaux : on parle alors de cellules monocristallines ou multicristallines. Les cellules en silicium cristallin

sont d'un bon rendement (de 14 à 15 % pour le multicristallin et de près de 16 à 21 % pour le monocristallin). Elles représentent près de 90 % du marché actuel.

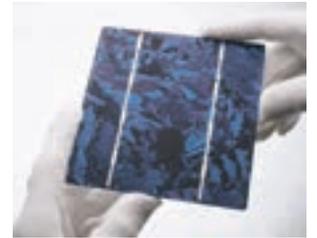
Les cellules en couches minces

Ces cellules sont fabriquées en déposant une ou plusieurs couches semi-conductrices et photosensibles sur un support de verre, de

plastique ou d'acier. Cette technologie permet de diminuer le coût de fabrication, mais son rendement est généralement inférieur à celui des cellules en silicium cristallin. La technologie des cellules en couches minces connaît actuellement un fort développement, sa part de marché étant passée de 2 %, il y a quelques années, à plus de 10 % aujourd'hui.

Les autres types de cellules

Les cellules à concentration : elles sont placées au sein d'un foyer optique qui concentre la lumière. Leur rendement est élevé, de l'ordre de 20 à 30 %, mais elles doivent absolument être placées sur un support mobile afin d'être constamment positionnées face au soleil. **Les cellules organiques :** composées de semi-conducteurs or-



ganiques déposés sur un substrat de plastique ou de verre, ces cellules, encore au stade expérimental, offrent un rendement moyennement élevé (de l'ordre de 5 à 10 %) mais offrent des perspectives de réduction de coûts. ●

FOCUS INNOVATION

Les panneaux de demain

L'avenir des panneaux photovoltaïques est peut-être déjà dans les tuyaux. En tout cas chez Insolight. Fondée en 2015 à l'École polytechnique fédérale de Lausanne par trois chercheurs suisses, la société a mis au point un procédé novateur permettant aux cellules photovoltaïques de capter la lumière du soleil « avec un rendement moyen de 29 %, contre 15 % pour des panneaux solaires classiques », selon ses fondateurs. Ces dispositifs innovants sont composés de minuscules cellules à très haut rende-

ment, disposées sur une grille au-dessus de laquelle sont placées des dizaines de lentilles en nid d'abeille qui vont capter la lumière du soleil et la rediriger sous la forme d'un faisceau étroit directement sur les cellules photovoltaïques. Résultat : les panneaux solaires convertissent davantage de lumière et leur rendement est augmenté. Date imaginée pour le premier produit sur le marché : 2022.

Un autre avant-goût du panneau photovoltaïque du futur se trouve au Canada avec l'entre-

prise Crystal Green Energy. Cette dernière teste actuellement un panneau optique-solaire quatre fois plus puissant qu'un panneau solaire traditionnel. Chaque panneau est composé de neuf « ampoules » permettant de concentrer les rayons du soleil vers quatre cellules photovoltaïques très performantes. Ces cellules ont un taux d'efficacité d'environ 40 %, à comparer aux 15 à 18 % de l'énergie solaire absorbée par les panneaux classiques. Ainsi concentrée, l'énergie solaire implique une production de chaleur. Les cellules ont été disposées sur des plaques de cuivre dont la montée en température peut atteindre 100 à 200 °C. Pour récupérer cette énergie, l'entreprise canadienne a installé un échangeur à eau dans son panneau solaire, destiné à chauffer de l'eau pour le chauffage domestique. ●



FOCUS RENTABILITÉ

Comment optimiser une installation ?

Selon l'étude réalisée par OpinionWay, "Les Français et le solaire photovoltaïque", une personne interrogée sur cinq pense encore que les panneaux solaires ne fonctionnent que dans les régions ensoleillées, comme le Sud de la France. Une idée reçue qui pourrait bien disparaître grâce à l'arrivée sur le marché de logiciels pour déterminer le potentiel solaire des toits. Depuis 2015, la start-up In Sun We Trust permet aux particuliers d'évaluer gratuitement le rendement solaire de leur habitation. Sa technologie, développée avec Mines Paris Tech, permet de simuler le potentiel de production d'énergie photovoltaïque d'une toiture avec une marge d'erreur de seulement 3 %. « Un simulateur cartographique chaque mètre carré de la toiture en prenant en compte de



nombreux paramètres (orientation, inclinaison, géométrie du toit, ombrage...). Il prend aussi en compte les paramètres météorologiques ou l'absorption par les polluants dans l'atmosphère. Puis vient l'accompagnement des utilisateurs de la plateforme. Nous les aidons à choisir le projet le plus adapté à leur consommation. Nous les accompagnons également pour choisir le meilleur installateur possible pour s'occuper de leurs travaux », explique David Callegari, le fondateur et Dg d'In Sun We Trust. ●

LA TUILE SOLAIRE



LA TUILE SOLAIRE fait doucement son apparition sur les habitats. Les tuiles Alpha Solaire d'Edilians sont composées d'un module photovoltaïque en silicium monocristallin d'une puissance unitaire de 75 Wc. De quoi répondre aux exigences de la RT 2012,... et de la future RE 2020.

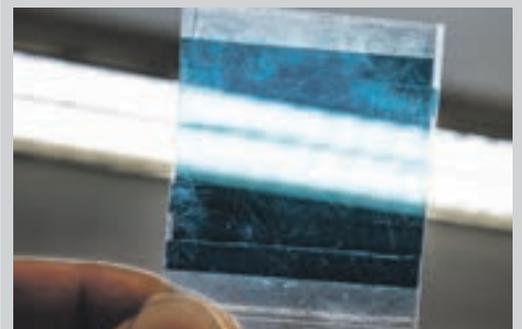
RÉVOLUTION



LES CELLULES SOLAIRES PÉROVSKITES.

Derrière ce nom étrange se cachent des films cristallins minces à base de deux sels peu coûteux et abondants. Les panneaux solaires à pérovskite pourraient ainsi coûter moins de la moitié du prix de leurs équivalents en silicium.

INSOLITE



PANNEAU PHOTOVOLTAÏQUE D'INTÉRIEUR.

Des chercheurs suédois et chinois ont développé des cellules solaires organiques spéciales pour convertir la lumière ambiante en électricité. Plus besoin de soleil donc, mais simplement d'une ampoule éclairant une pièce de la maison.





N°1 EN FRANCE
DE LA DISTRIBUTION
PROFESSIONNELLE
INDÉPENDANTE POUR
LE BÂTIMENT ET
L'INDUSTRIE

ACIERS
DÉCORATION
ÉLECTRICITÉ
INDUSTRIE
MATÉRIAUX
OUTILS PRO
SANITAIRE/CHAUFFAGE

LE PARTENAIRE
DE VOS
PLUS BELLES
VICTOIRES

Cela fait plus de 70 ans que l'esprit d'entreprendre et le choix de l'indépendance font notre succès commun. Aujourd'hui, le Groupe Socoda est engagé dans le Développement Durable pour remporter de plus belles victoires avec tous ceux qui partagent notre goût de l'innovation. Notre plus grande fierté : être le partenaire de votre réussite, quel que soit votre corps de métier.

www.socoda.fr

Vite!

GAZ VERT

GRDF en campagne à Interclima



Du 5 au 8 novembre prochain, GRDF sera présent sur le salon Interclima, (hall 2 - stand G73), avec l'objectif de valoriser auprès des acteurs du génie climatique et du Bâtiment, le rôle du gaz vert et les atouts du gaz dans le contexte de transition écologique. Sur son stand dédié au biométhane, GRDF présentera le cycle du gaz vert, du méthaniseur à la chaudière en passant par le poste d'injection et jusqu'à la pompe pour faire le plein d'un véhicule fonctionnant au gaz naturel véhicule. Pendant toute la durée du salon, des experts biogaz, de la performance énergétique et des membres de Cegibat seront présents pour répondre à toutes les questions relatives au gaz et à son utilisation dans les solutions de confort thermique dans les bâtiments. Ils rappelleront notamment que le gaz vert possède les mêmes caractéristiques que le gaz naturel.

DISTRIBUTION

Antargaz se lance dans l'électricité



Antargaz entame une stratégie de diversification en proposant des solutions électricité à destination des professionnels et des collectivités. Dans cet objectif, Antargaz a développé une nouvelle marque commerciale, Antargaz Énergies, destinée à porter ses nouvelles solutions multi-énergies pour apporter plus de confort à ses millions de clients. Grâce à ses 1 200 collaborateurs répartis dans toute la France et un réseau de 3 200 installateurs chauffagistes partenaires, Antargaz fournit chaque année plus de 800 000 tonnes de GPL (butane ou propane) auprès de clients particuliers et professionnels.

AUTOCONSOMMATION

Eaton mise sur le stockage

Dévoilé il y a deux ans, xStorage Home commence à se faire un nom sur le marché du stockage de l'énergie. Innovation développée par Eaton, cette solution s'est vu décerner l'Award de l'Innovation dans le cadre du salon Interclima. xStorage Home est un système de stockage d'énergie, garanti pendant 10 ans, développé pour le secteur résidentiel et tertiaire. Il sélectionne le mix énergétique optimal en fonction de la consommation de l'habitation, de la demande sur le réseau et de la disponibilité d'énergie renouvelable. xStorage Home se compose ainsi d'un système de

conversion de puissance (onduleur) combiné à des batteries lithium-ion neuves ou de seconde vie des véhicules électriques Nissan Leaf. Également équipé d'une intelligence embarquée et de dispositifs de protection et de distribution électriques associés, ce produit peut être installé dans une maison comme une passerelle pour l'alimentation entrante et sortante. Il relie l'énergie renouvelable et celle du réseau à la

maison, et peut même, dans certains cas, être également connecté aux batteries du véhicule électrique stationné dans le garage pendant la nuit.

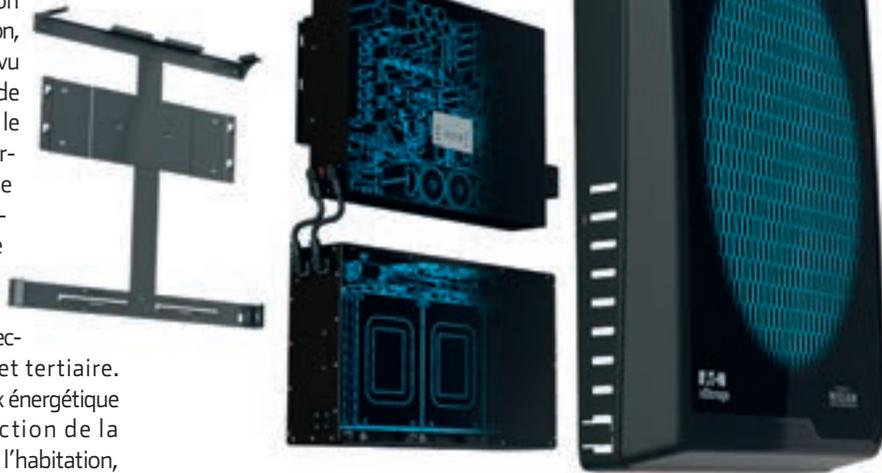
Autosuffisance énergétique
«L'autoconsommation est une tendance de fond qui s'accélère. L'émergence de nouvelles technologies changera la donne et facilitera grandement l'adoption des solutions d'énergies renou-

velables dans les années à venir. Nous sommes très fiers d'avoir reçu ce prix qui récompense un véritable travail d'équipe et qui nous motive à poursuivre notre développement et notre quête continue d'innovation», explique Christophe Bourgueil, responsable du développement du stockage d'énergie chez Eaton. Les unités xStorage Home sont proposées à partir de 3 500 € (hors TVA et coût d'installation),

un prix très concurrentiel, pour une puissance de 3,5 kW. L'unité la plus chère (6 kW) coûtera 3 900 €. Le prix des unités alimentées par des batteries Nissan neuves sera compris entre 5 000 € et 5 580 € pour la plus haute capacité.

Recrutement d'installateurs

«Ce produit était une vraie demande du marché. Nous avons des projets qui vont vers des puissances et des capacités de stockage plus faibles. Pour le xStorage Home, nous mettons en place des campagnes de recrutement pour former des installateurs dédiés. Nous les recrutons via les salons professionnels, par la publicité et différentes actions de ciblage. Le produit est en vente depuis fin septembre», explique Quentin Ley, chef de produit marketing distribution d'énergie tertiaire chez Eaton. Batimat sera donc l'occasion pour l'entreprise de présenter sa dernière innovation tout en renforçant son réseau d'installateurs. ● J. Becam



« Pour le xStorage Home, nous mettons en place des campagnes de recrutement pour former des installateurs dédiés »

BATIMAT

Green Systèmes sort le grand jeu

La filiale du groupe Trace (groupe spécialisé dans les solutions pour le Bâtiment, le BIM et l'énergie), présentera ses dernières innovations à l'occasion du salon Batimat. En tête d'affiche, l'entreprise présentera la Green Solution, logiciel évolutif permettant aux professionnels de collecter les données provenant de sources hétérogènes. Tableau de bord énergétique, ce logiciel permet de piloter un ou plusieurs bâtiments à distance. L'objectif est de superviser différentes

consommations tels que le gaz, l'électricité ou l'eau afin de réaliser jusqu'à 30 % d'économies. Autre nouveauté: la Green Box, complémentaire à la Green Solution, une passerelle multi-protocole évolution pour collecter les données multifluides des différents sites à piloter. Plug and Play, la Green Box s'installe dans n'importe quel tableau électrique. Enfin, Green Systèmes présentera aux visiteurs son ombrière photovoltaïque baptisée G2020. L'objectif est de proposer aux professionnels de valoriser le

potentiel solaire des parkings grâce à des ombrières photovoltaïques pour alimenter des

locaux en électricité ainsi que les bornes de recharge pour les véhicules électriques. ● J. B.



Kinedo

FRANCE

N°1 français

DOUCHE

BALNÉO

SPA



Retrouvez-nous du 4 au 8 novembre 2019
Parc des Expositions Paris Nord Villepinte

IDÉOBAIN
Les solutions globales pour la salle de bains

Hall 3 - stand E100

kinedo.com

1 Une installation photovoltaïque bien dimensionnée agrémentée d'un pack batteries adapté à l'équipement électrique du logement peut, malgré un coût encore assez élevé, permettre une quasi-autonomie énergétique. D'ailleurs, avec l'augmentation régulière du coût du kWh, cette perspective séduit de plus en plus de ménages.

2 Voilà à quoi ressemble une ancienne génération de stockage d'énergie qui est encore utilisée pour les sites isolés. La technologie plomb-acide, lourde, moins durable et souffrant de l'effet mémoire, s'efface petit à petit au profit de combinaisons plus performantes et plus durables.

3 Dans la ville du futur, les batteries des véhicules électriques serviront aussi bien au déplacement zéro émission des utilisateurs que de réserve d'énergie en cas de besoin ponctuel lors des pics de consommation.



1

FOCUS

ÉLECTRICITÉ RENOUVELABLE

Le stockage en voie de dé

La décentralisation de la production électrique est en marche et elle exige une adaptation des infrastructures qui va demander du temps. Sans parler des contraintes liées à l'intermittence de l'électricité d'origine renouvelable... Quelques pistes de réflexion.

Rien de plus facile que de stocker la majorité des énergies comme le charbon, le gaz et le pétrole. Mais il en est tout autrement quand il s'agit de l'électricité. Produite à partir de grandes centrales thermiques et majoritairement nucléaires dans notre pays, elle est disponible immédiatement et en très grande quantité quelle que soit la demande. Mais la flexibilité de la production n'étant pas absolue, il faut vendre de l'électricité quand nous en produisons trop et en acheter quand la demande dépasse l'offre. Et comme la loi de transition énergétique nous oblige à réduire assez drastiquement nos émissions de gaz à effet de serre d'ici à 2050, le développement des EnR fait partie des priorités des priorités de nos

gouvernants. Mais qui dit EnR, dit intermittence de production. En effet, les panneaux photovoltaïques ne produisent rien la nuit et peu quand le temps est couvert, tandis que les éoliennes sont dépendantes de la force du vent. Dans ce cas, comment s'assurer d'une fourniture pérenne quand notre énergie sera, à terme, à 50 % "verte" ? La solution passe la production en local et le stockage.

Le stockage électrochimique en tête

En autoconsommation, deux formes abordables de stockage sont possibles en cas de surplus de production : la plus simple consiste à stocker l'énergie dans l'eau chaude sanitaire via un ballon électrique. C'est tout bénéfique dans la mesure où le chauffage de l'eau est parmi les plus énergivores (entre 2 000 et 3 000 W). Néan-

moins, quand le ballon est en température, l'énergie en excédent est "perdue", sauf si l'utilisateur dispose d'un compteur pour envoyer l'électricité sur le réseau.

L'autre solution est d'opter pour l'installation d'un pack batteries, le plus souvent lithium-ion, système qui se démocratise doucement grâce aux initiatives de plus en plus nombreuses des fabricants, à l'instar de MyReserve de Solarwatt ou Eaton.

Néanmoins, selon la start-up Easyl, les batteries au zinc, qu'elles soient des systèmes Zn/Ni ou Zn/air, sont une réelle alternative au stockage au lithium, qui s'inscrit dans une démarche de développement durable. Par rapport aux batteries lithium, elles présentent l'avantage de pouvoir être fabriquées à partir de matières premières abondantes, l'élément zinc étant le 4^e métal (en quan-

tité) produit après le fer, l'aluminium et le cuivre.

Pour Zinium (une filiale d'EDF), les batteries zinc-air n'ont pas vocation à remplacer la plupart des autres batteries existantes, car ce ne sont pas des batteries de puissance. Telle qu'elles ont été conçues, les cellules se chargent lentement (au moins 6 heures). Et l'objectif est de permettre de consommer l'électricité stockée sur une longue période, 6, 10, 12 heures et plus, sur une base journalière.

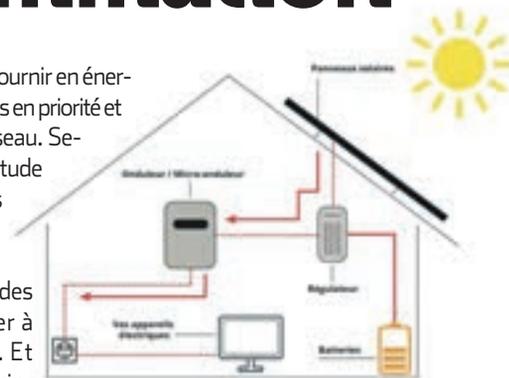
En effet, la finalité de cette technologie n'est pas de pouvoir démarrer une voiture électrique ou assurer un secours de seulement quelques minutes en cas de rupture d'alimentation par le réseau. L'objectif est de permettre de stocker en journée l'excédent d'électricité produite par des panneaux solaires, pour le consommer le soir ou pendant la nuit. Le

FOCUS USAGES

Qui dit stockage dit autoconsommation

Si les deux notions sont indissociables, une installation en autoconsommation n'entraîne pas encore automatiquement un système de stockage. L'autoconsommation avec stockage reprend le principe de l'autoconsommation partielle ou totale en y ajoutant un système de stockage sur batterie afin d'y stocker l'énergie non consommée au moment de la production. Si la consommation instantanée est inférieure ou égale à la production du kit solaire, la production des panneaux solaires sera consommée au même moment et stockée. Si cette consommation instantanée est supérieure à la production, le sys-

tème viendra se fournir en énergie sur les batteries en priorité et ensuite sur le réseau. Selon une récente étude Ifop, 87 % des Français seraient prêts à faire évoluer leurs habitudes pour les adapter à cette pratique. Et dans la grande majorité des cas, l'électricité autoconsommée est une électricité d'origine photovoltaïque. En d'autres mots, l'énergie utilisée pour alimenter les appareils électroménagers du logement, voire son chauffage, est alors issue de panneaux solaires en autoconsommation. Et pour encore optimiser une installation, les occupants peuvent penser à y ajouter une batterie pour stocker l'électricité produite et non consommée immédiatement.



De quoi gagner environ 10 % de plus en autonomie selon les différents fabricants. Une solution d'autant plus évidente qu'avec jusqu'à 50 à 60 % d'énergies renouvelables intermittentes dans le réseau, les infrastructures de réseau sont suffisantes, estime l'association négaWatt. Le stockage se place donc comme l'allié parfait de l'autoconsommation afin de valoriser les excédents de production que l'intermittence peut générer. ●

CHIFFRES

40 000 TWh

La consommation mondiale d'électricité prévue en 2050 (source AIE) contre 20 000 TWh aujourd'hui.

21 %

La part de la consommation électrique nationale assurée par les EnR sur les 12 derniers mois.

25,5 %

Le taux de couverture des EnR sur l'ensemble de la consommation électrique française de mars à juin 2019.

2,2

C'est en milliards d'euros le montant des travaux planifiés pour l'adaptation des réseaux pour accueillir dans les meilleures conditions les énergies alternatives (source SER - RTE).

mocratisation

programme de tests se poursuit actuellement sur la génération A autour d'un enjeu crucial, celui de la durée de vie de la batterie. Avec un objectif simple : démontrer 10 ans de fonctionnement avec un cycle charge-décharge par jour. Le développement du stockage dépendra aussi de la confiance que les utilisateurs auront dans ces dispositifs. Leur installation par des acteurs de qualité est donc un prérequis. En effet, en mettant en œuvre

des installations de mauvaise qualité, des acteurs opportunistes et peu qualifiés pourraient créer un climat de méfiance vis-à-vis de ce type de technologie. La filière demande donc de faire émerger des acteurs de qualité qui couvrent l'intégralité de la chaîne de valeur, depuis la conception et la réalisation, jusqu'au contrôle et la maintenance. ●

Dossier réalisé par J. Becam et M. Wast

Test grandeur nature

Le projet Nice Grid vise à tester, en région Paca, des solutions de stockage Li-ion à trois niveaux différents du réseau de distribution : une batterie en conteneur au niveau du poste source HTB/HTA, cinq batteries de plus faible puissance au niveau des postes de distribution publique HTA/BT et une centaine de batteries en résidentiel couplées au photovoltaïque. L'ensemble du dispositif permettra d'effacer environ 5 MW de puissance. L'objectif de ce projet est que les clients deviennent acteurs de leur consommation d'énergie.



2



3



FOCUS TECHNOLOGIE

Le lithium-ion incontournable

En France, le stockage par batterie est souvent synonyme de "stockage par batterie lithium-ion". En effet, ces batteries sont les plus utilisées actuellement pour le stockage stationnaire de l'électricité, et leur coût ne cesse de baisser, notamment sous l'effet du développement de la mobilité électrique.

Le principe des batteries lithium-ion est de stocker l'électricité dans des éléments chimiques qui peuvent accumuler de l'énergie et la restituer. Le processus doit impérativement être réversible pour pouvoir utiliser l'électricité ultérieurement. Les batteries lithium-ion reposent sur l'utilisation du lithium à l'état ionique. Il absorbe l'énergie quand la batterie est alimentée en électricité. À la décharge de la batterie, le lithium restitue l'électricité emmagasinée. Les batteries de ce type



Local de contrôle et de recharge pour batteries lithium-ion.

sont déjà très utilisées dans la construction d'appareils électroniques mobiles. La grande majorité des téléphones, ordinateurs portables et appareils photos seraient équipés de batteries au lithium. Les voitures électriques et hybrides en sont également équipées. Pourtant, le développement de cette solution pour du stockage prend (beaucoup) de temps à se développer dans l'Hexagone. En effet, la première usine française de batteries lithium-ion a ouvert seulement en

début d'année, pour une capacité de stockage de 6 MW. Selon la CRE, 75 MW pourraient être en service fin 2019.

Problème majeur : leur impact environnemental est élevé, en raison des matériaux difficilement recyclables. Il y a fort à parier que de nouvelles batteries émergent dans les prochaines années. Des batteries plus propres ou avec une plus grande capacité de stockage. Ou même les deux. Des projets de batteries se développent néanmoins dans le cadre de démonstrateurs financés par les gestionnaires de réseaux Enedis (Nice Grid, Venteea) et RTE (Ringo).

Pour l'anecdote, l'inventeur de la batterie lithium-ion, Akira Yoshino, professeur à l'université Meijo de Nagoya au Japon, a reçu début octobre, le prix Nobel de chimie pour son invention. ●

FOCUS FUTUR

Du stockage... virtuel ?

C'est l'une des innovations qui a fait le plus de bruit lors du dernier salon BePositive en février dernier. À l'occasion de l'événement lyonnais, MyLight Systems, en collaboration avec BCM energy, a lancé MySmartBattery, une batterie dématérialisée, d'une capacité minimale de 100 kWh pouvant augmenter par tranche de 100 kWh. « Avec MyLightSystem, nous avons mis en place une sorte de troc d'électrons. Nous intégrons les électrons solaires des

clients de MyLight au réseau pour les distribuer à nos clients rattachés via notre périmètre d'équilibre. Pour les clients en autoconsommation solaire de MyLight, nous allons chercher plus d'électrons, le soir ou l'hiver notamment, grâce à nos 20 MW de capacité hydroélectrique, mais aussi nos capacités dans la biomasse et l'éolien, soit 120 GWh de production par an au total » précise Albert Codinach, fondateur et patron de la start-up lyonnaise BCM. ●

Nouvelles technos, nouvelles formations

Véritable enjeu du bâtiment de demain, le stockage de l'énergie requiert de nouvelles compétences de la part des installateurs. Logiquement, de nombreuses formations dédiées ont vu le jour ces derniers mois. C'est le cas du CNAM, le conservatoire national des arts et métiers qui propose des formations du sous-domaine "Stockage de l'énergie électrique" ou encore de l'Ines, l'Institut national de l'énergie solaire, qui intègre dans son cursus un module baptisé "Le stockage des énergies renouvelables : quelles solutions pour quelles applications".

FOCUS ALTERNATIVE

Transformer l'électricité en gaz

Est-ce la meilleure façon de stocker l'électricité... était de la changer en gaz ? C'est en tout cas l'innovation technologique apportée par le démonstrateur power to gas. Comment ? En produisant de l'hydrogène par électrolyse de l'eau, grâce à l'électricité. Ensuite, cet hydrogène peut être combiné à du dioxyde de carbone (CO₂) pour obtenir du méthane de synthèse, par un processus de méthanation. Ainsi

converties, ces énergies peuvent être stockées et transportées dans les réseaux de gaz naturel.

À Dunkerque, via le démonstrateur Grhyd, Engie expérimente ce concept à la fois pour chauffer 200 logements d'un nouveau quartier d'habitation et pour alimenter en carburant "hythane" (mélange d'hydrogène et de gaz naturel) la flotte de bus qui roule aujourd'hui au GNV. Lancé en 2014, le projet Grhyd est entré dans sa phase de

démonstration le 11 juin 2018. L'hydrogène produit par l'électrolyse de l'eau (technologie PEM) est ensuite stocké puis injecté dans le réseau de distribution de gaz où circule le gaz naturel pour constituer un nouveau gaz combustible. Le concept du power-to-gas contribue ainsi à intégrer et à valoriser des énergies renouvelables dans le réseau existant de gaz par l'intermédiaire de l'électricité verte. En se basant sur le



scénario 2030-2050 développé par l'Ademe où 50 % de l'électricité devrait provenir de sources vertes, GRTgaz estime que la solution power to gas produira en

2050 entre 15 et 20 TWh de gaz renouvelables par an, qui seront injectés ou stockés dans le réseau lors des périodes de forts excédents. ●

ONDULATEUR HYBRIDE



LE PRIMO GEN24 PLUS est une solution tout en un de Fronius avec fonction de gestion de l'énergie et alimentation de secours de base intégrées. À partir de 2020, les appareils seront disponibles en monophasé (Primo GEN24 Plus) ainsi qu'en triphasé (Symo GEN24 Plus).

RÉNOVATION



LE GROUPE LG présentera à Interclima une offre globale baptisée Pack Energie Résidentielle LG. Elle associe quatre produits LG : ses panneaux photovoltaïques haut rendement, ses onduleurs, un système de stockage d'électricité en batterie (ISS) et ses pompes à chaleur réversibles.

SÉCURITÉ



SI LES BATTERIES AU LITHIUM sont partout, il ne faut pas négliger les explosions qu'elles peuvent provoquer. C'est pourquoi Denios développe des solutions de stockage pour les batteries lithium-ion, comme ses armoires de sécurité SmartStore qui stockent et chargent.



Une plateforme en ligne pour dresser le bilan énergétique d'un territoire

La première étape pour s'engager vers la ville bas carbone consiste bien souvent à dresser un bilan énergétique du territoire. Il permet d'identifier les leviers d'actions prioritaires à mettre en œuvre. EDF Collectivités a conçu une plateforme en ligne qui permet de générer en 2 clics un premier bilan énergétique et d'identifier son potentiel bas carbone, en affichant notamment la consommation énergétique, les émissions de CO₂ et le potentiel en EnR du territoire. Cet outil, mis à disposition de l'ensemble des collectivités, est disponible sur le site www.edf.fr/collectivites.



Pour EDF, un des principaux objectifs de la Smart City est de rendre les villes bas carbone, responsables et connectées. Ceci en réduisant leur consommation énergétique et en remplaçant les sources d'énergies fossiles par des énergies décarbonées. Pour s'engager vers la ville durable, les collectivités ont besoin de caractériser les enjeux énergétiques de leur territoire. C'est grâce à la donnée qu'elles vont pouvoir réaliser un état des lieux, planifier et construire une stratégie énergétique globale ou encore évaluer son potentiel en matière d'énergies renouvelables (EnR).

Pour démontrer l'importance de la donnée dans l'identification d'un potentiel bas carbone, EDF a développé une plateforme en ligne permettant de dresser un premier bilan énergétique de chaque territoire. Cette plateforme intègre également des recommandations sur les actions à mettre en œuvre. « Cette plateforme se veut accessible à tous. Elle est dotée d'une

interface très ergonomique et offre une visualisation simplifiée des données. Il suffit de taper son code postal pour voir s'afficher, en quelques instants, une carte d'identité énergétique du territoire », résume Jean-Noël Guillot, directeur adjoint de la direction collectivités d'EDF.

Parmi les indicateurs proposés : la consommation énergétique annuelle, les émissions totales de CO₂, la production locale des EnR et leur potentiel de développement. Pour « donner du sens » à ces données, la plateforme affiche des graphiques comparant ces indicateurs locaux à la moyenne nationale. Et pour se positionner par rapport aux autres territoires, le bilan propose des indicateurs rapportés au nombre d'habitants, aux emplois locaux ou à la superficie. Pour aller plus loin, un bilan énergétique plus complet, intégrant notamment des détails sur la consommation des transports, des bâtiments ou des données complémentaires sur la précarité énergétique, peut être réalisé. ■

PARTAGER L'EXPÉRIENCE D'EDF

Les données et indicateurs présentés sur la plateforme sont obtenus par le croisement des bases de données publiques issues, par exemple, de l'IGN ou de l'INSEE. La première version de ce module web sera mise en ligne d'ici la fin 2019. « La plateforme continuera d'évoluer selon les retours utilisateurs et les nouvelles solutions techniques. Nous travaillons par exemple sur le cas de l'hydrogène qui s'impose de plus en plus comme un levier de décarbonisation dans les transports lourds », conclut Jean-Noël Guillot.



www.edf.fr/collectivites

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Vite!

PLAFONNIER

Lébénoid facilite l'installation



Le fabricant agrandit sa gamme de luminaires en proposant un mode de pose inédit. Présente sur le salon Rexel 2019, la marque y a dévoilé son tout nouvel IZY Pro, le premier luminaire à installation sans outil, avec connexion directe sur DCL (dispositif de connexion luminaire). Ce nouveau luminaire se fixe directement sur la douille du plafonnier, par simple clipsage, sans aucun outil. Il est doté d'un moteur de lumière de 8 W à technologie Led délivrant 800 lumens.

GAMME

Legrand décline une nouvelle fois Mosaic

Le fabricant de produits et de systèmes pour infrastructures électriques et numériques du bâtiment présente cette année la nouvelle version de sa gamme d'appareillages phare Mosaic. Pour cette quatrième évolution depuis sa création en 1971, Mosaic repense ses fondamentaux avec des solutions plus flexibles pour tous les types de bâtiments. Principale nouveauté : le nouveau va-et-vient et poussoir Mosaic Easy-Led. Il s'agit d'un mécanisme unique qui devient lumineux ou témoin. Il permet également, grâce au rétroéclairage de la plaque et de son voyant dédié, de repérer des obstacles, de baliser un espace de circulation ou tout simplement de rendre l'interrupteur plus visible.



GESTION DE L'ÉCLAIRAGE

Sylvania en mode tout terrain

En France, 50 % des installations d'éclairage sont obsolètes, énergivores et inconfortables, d'après les chiffres de Sylvania. L'éclairage constitue donc un enjeu majeur pour rendre les bâtiments encore plus performants. Favorisé par l'évolution encore trop méconnue de la réglementation qui impose depuis le 1^{er} janvier 2018 de nouvelles exigences pour la rénovation des installations d'éclairage non résidentielles (prise en compte de la lumière du jour et de la détection de présence), l'éclairage intelligent devient le nouveau standard. Actuellement estimé à environ 1,4 Md€, le marché européen de l'éclairage connecté devrait représenter 10 Md€ à l'horizon 2024. Face à ce constat, Sylvania a décidé de lancer sa gamme complète de systèmes d'éclairage Led intelligent adaptée à tous les secteurs (tertiaire, hôtellerie, restauration, écoles, hôpitaux,

bureaux, musées, commerce, industrie et logistique). Baptisée SylSmart, « cette gamme rend facile la gestion de l'éclairage. Les luminaires SylSmart communiquent entre eux et se contrôlent avec un smartphone ou une tablette sans câblage ni appareil de commande supplémentaire », explique Zina Labed, responsable marketing opérationnel de Sylvania. Une option reproduisant le cycle circadien est également proposée, même si cette technologie peine à décoller. « C'est l'avenir de l'éclairage, mais pour l'instant le marché est encore faible. Cette technologie va se



et les architectes sont très intéressés, les artisans un peu moins. Nous devons davantage leur

bénéficier de primes les aidant dans la transition énergétique. De plus, son offre de financement

Sylvania réalise le montage des dossiers des certificats d'énergie afin que ses clients bénéficient de primes

développer, notamment dans le tertiaire. En effet, étant donné qu'il faut équiper toute la pièce, l'installation est assez coûteuse. Aujourd'hui, les maîtres d'œuvre

montrer cette technologie et qu'ils fassent plus de tests sur leur chantier», ajoute Zina Labed.

Logic Smarter Finance permet aux entreprises de réaliser leur projet, sans investissement initial, et surtout de rembourser les

échéances grâce aux économies d'énergie réalisées. Autre nouveauté pour Sylvania, le lancement de ses nouvelles lampes ToLEDo LifeStyle composée d'une technologie Led à filament torsadé. Proposées dans deux formes (G190 et T180) et dans deux finitions de verre, noir ou doré, ces lampes proposent une faible consommation d'énergie (4 W) et une durée de vie moyenne de 15 000 heures). Ces deux nouvelles lampes ont été lancées en octobre dans les réseaux de distribution. ● J. Becam

Le design et les services

Sylvania accompagne ses solutions d'éclairage intelligent par un bouquet de services pour aider ses clients à mener à bien leurs projets, quelle que soit leur taille, en les rendant écoproductifs tout en respectant les normes. À titre d'exemple, l'entreprise réalise le montage des dossiers de certificats d'énergie CEE afin que ses clients



PILOTAGE DE L'ÉCLAIRAGE

Deux nouvelles passerelles chez Hager

Cette année encore, Hager a décidé de faire le plein de nouveautés à l'occasion du salon IBS qui s'est tenu les 2 et 3 octobre derniers à Paris. Après avoir présenté son écosystème dédié à la GTB en 2018, lors de la précédente édition du salon, la marque franco-allemande a annoncé l'enrichissement de sa solution, en y intégrant désormais le pilotage de l'éclairage. Hager lance ainsi deux nouvelles passerelles, qui seront commercialisées début 2020 et feront l'interface entre

les protocoles de communication KNX et Dali ou Dali 2. Grâce à ces deux passerelles, Hager propose une solution de pilotage d'éclairage pour tout type de bâtiment tertiaire : la passerelle TYA670W, qui s'adresse aux « moyens et gros projets tertiaires » (Dali 1), et la passerelle TXA664D, plutôt orientée petit tertiaire (Dali 2). Cette dernière a été pensée pour être paramétrée plus facilement, à l'aide du mode "easy" développé par Hager. Ce mode de configuration intuitif et facile

d'utilisation est accessible à tous les professionnels de la filière, à l'issue d'une formation simplifiée. De plus, la TXA664D offre une deuxième possibilité de paramétrage avec Domovea, la solution pour une gestion interconnectée du bâtiment. La nouvelle passerelle Hager est en effet nativement intégrée en termes d'interfaçage dans Domovea. Il est aussi possible de la contrôler via l'application smartphone pour gérer la couleur, les séquences, les scènes... ● J. B.



Le stand Hager lors du salon IBS 2019.

AMBITION

Delta Dore veut conquérir le monde

Delta Dore continue de grandir. Après avoir nommé Claire Rostren membre du directoire en 2017 puis Pascal Portelli comme président du directoire l'année dernière, le groupe a officialisé l'arrivée de Frédéric Kurkjian au poste de directeur général, et de Guillaume Etorre, directeur général en charge du pôle Smart Home. Deux arrivées qui confirment les ambitions de Delta Dore en matière de développement à l'international et d'innovation sur ce marché. Implantée dans 4 millions de logements avec ses solutions smart home, et 10000 sites tertiaires et industriels avec des solutions de gestion technique du bâtiment (GTB) en France, Delta Dore a construit son avenir autour de 4 piliers stratégiques (innovation, croissance à l'international, recrutement de talents et amélioration de la performance). Ancien fondateur du cabinet conseil Aveli Finance, spécialisé en fusions et acquisitions, Frédéric Kurkjian a eu l'opportunité d'effectuer sa première collaboration avec Delta Dore lors d'une mission d'animateur du programme stratégique Smart Ignition, qui avait fixé les ambitions de Delta Dore sur dix ans.



De g. à dr.: Pascal Portelli, président du directoire, Frédéric Kurkjian, directeur général, Claire Rostren, directrice administrative et financière, et Guillaume Etorre, directeur général Smart Home de Delta Dore.

« Cette première immersion au sein du groupe Delta Dore a été riche en enseignements. Elle m'a permis de prendre conscience à la fois des talents et des actifs de Delta Dore dans les domaines du smart home et du smart building, secteurs dont les prévisions de croissance sont résolument orientées vers le haut. Ces prochains mois seront plus que jamais synonymes de transformation et dynamisme au sein de l'entreprise »,

explique-t-il. Objectif affiché : 70% de chiffre d'affaires hors de France d'ici à 2028.

« Devenir le leader du smart home »

De son côté, Guillaume Etorre a estimé que les clés de cette réussite devaient passer par l'amélioration du time-to-market, l'intensification du marketing produit à destination des clients ainsi que la gestion active du por-

tefeuille de produits existants. « En tant que nouveau directeur général en charge du pôle Smart Home, j'ai à cœur de développer toutes les compétences qui nous permettront de devenir leader du smart home en Europe. Pour cela, l'agilité pour répondre aux besoins du marché et développer notre croissance est un facteur clé », annonce le nouveau directeur général du pôle Smart Home.

Autre actualité importante pour Delta Dore, le partenariat signé avec Aldes. En effet, les deux industriels s'associent pour connecter les solutions d'Aldes à la box Tydom 1.0 de Delta Dore. Ainsi, l'application Tydom de Delta Dore permettra de piloter la production d'ECS, le chauffage et le rafraîchissement (on/off, mode boost...). L'occupant pourra créer des scénarios dédiés au confort et aux économies d'énergie (programmations quotidienne, hebdomadaire, occasionnelle). Didactiques, ces applications permettent aussi d'effectuer un suivi des consommations (électricité et eau) et de connaître l'état du filtre du système de ventilation. Cette association sera proposée au travers d'un kit commun. ● J. B.

INVENTION

La fin des veilles électriques ?

Réduire à néant la consommation des veilles électriques des appareils ménagers ou industriels... C'est la performance réalisée par Zero Standby Energy, une invention qui permet de maintenir les appareils électriques en veille avec une consommation nulle. Derrière cette innovation, qui se présente sous la forme d'un mini-circuit électronique que l'on installe dans chaque appareil, un tandem franco-suisse de scientifiques: Raoul Parienti, ingénieur et "serial" inventeur (on lui doit de multiples innovations, dont la voiture autonome Reva 2 ou le pass Navigo), ancien professeur des universités à Nice; et Raymond Morel, un entrepreneur installé depuis de nombreuses années

en Suisse, ingénieur et docteur en mathématiques. « Le principe de notre innovation repose sur l'énergie vibratoire d'une onde acoustique, expliquent Raoul Parienti et Raymond Morel. En perturbant notre circuit électronique, cette énergie est capable de créer un microcourant qui rallume l'appareil électrique malgré son arrêt total, contrairement à une veille qui consomme de l'électricité insidieusement 24 h/24. »

Zero Standby Energy ne concerne pas que les appareils déjà pourvus d'un système de mode veille. L'invention permet en effet de créer une veille électrique à consommation nulle pour les appareils qui ne sont pas encore équipés de veille, comme les boîtiers WiFi qui, en plus d'être



des appareils énergivores, sont aussi controversés en termes de santé en raison de leur production permanente de champs

électromagnétiques 24 h/24. Une innovation que pourront bientôt proposer les électriciens ? ● J. B.

Vite !

RYTHME CIRCADIEN

Clareo comme un Kaméléon



Les solutions pour reproduire la lumière naturelle et ses bienfaits sur la santé des utilisateurs se multiplient ces dernières années. Dans l'optique de reproduire le cycle circadien, Clareo a développé une solution permettant de définir la température de la lumière et l'intensité d'éclairage en fonction de l'heure de la journée, de la météo, mais aussi des saisons. Baptisée Kaméléon, cette solution s'adapte en temps réel en fonction des variations de la lumière naturelle.

ALLIANCE

Legrand, Netatmo et Bubendorff lancent iDiamant



Les trois industriels ont conçu ensemble "iDiamant with Netatmo", une solution qui permet de piloter les volets radio Bubendorff via l'application Legrand Home + Control. Cet outil permet également de commander les volets Bubendorff par la voix ou d'une pression sur l'interrupteur sans fil "commande générale" de Legrand (des gammes Céline with Netatmo, Dooxie with Netatmo et Mosaic with Netatmo). L'utilisateur peut commander dans chaque pièce l'ouverture et la fermeture de ses volets roulants, volets roulants à lames orientables, ou volets battants motorisés Solar by Bubendorff via l'application Home + Control de Legrand. Il paramètre la commande de ses volets selon ses habitudes de vie. Ainsi, il peut définir un ou plusieurs plannings d'ouverture et de fermeture aux jours et heures de son choix, ou en fonction du lever et du coucher du soleil.



FOCUS

DÉCORATION INTÉRIEURE Les lignes bougent

Le secteur de la décoration est confronté à des clients de plus en plus exigeants en termes de rapidité de mise en œuvre, de respect de l'environnement ou encore d'esthétique. Tour d'horizon d'un marché en pleine évolution.

Vulgarisée depuis plusieurs années déjà par des émissions de télévision notamment, la décoration intérieure continue de séduire les Français. Avec un changement de paradigme qui se confirme : quitter la simple fonction utilitaire d'une peinture, d'un parquet ou d'un placard pour y ajouter un côté séduction et plaisir. Une aubaine pour les industriels du secteur qui peuvent proposer des produits toujours plus esthétiques mais aussi valorisant pour l'intérieur d'un bâtiment. Pascal Siellet, PDG d'Ugépa et vice-président de l'A3P (Association pour la Promotion du Papier Peint) le confirme : « Le consommateur recherche aujourd'hui des produits plus qualitatifs avec toujours en toile de fond la volonté

pour lui de personnaliser son espace ». Le papier peint qui connaît une croissance forte cette année après avoir fortement plongé l'an passé espère bien en tirer profit. Ceci avec des tendances ethniques et tropicales très fortes.

Des frontières qui disparaissent

Une décoration qui doit répondre à un désir de bien-être en créant une ambiance cosy, co-cooning avec des codes qui changent. Celle-ci étant appréhendée de manière beaucoup plus globale afin de donner une cohérence décorative à l'ensemble du bâtiment. Et ceci

passé notamment par une utilisation différente des matériaux qui ont une tendance à se mixer de plus en plus. Ainsi « le papier peint n'est plus utilisé pour revêtir nos quatre murs, mais comme panneau, "do it yourself" sur les meubles, élément décoratif... » précise Pascal Siellet. Une mixité des matériaux qui répond à un besoin de customisation et de personnalisation mais aussi à un usage différent des bâtiments explique Fanny Gay, designer senior chez Forbo Flooring Systems : « un lieu est de moins en moins dédié à une application unique, nous voyons des crèches dans

des maisons de retraite, des espaces de co-working dans des hôtels... Les lieux s'ouvrent à d'autres choses et nous devons prendre en compte cette nouvelle donne dans l'approche décorative de ces lieux ».

Des tendances nouvelles qui voient les revêtements de sols aller sur les murs et où les frontières disparaissent entre les matériaux, les pièces, mais où chacun recherche avant tout plus que jamais la notion très abstraite de plaisir. Cela passe aussi par la volonté d'utiliser des produits plus respectueux de l'environnement. ●

Dossier réalisé par F. Guidicelli

«Le consommateur veut des produits faciles à poser mais également à changer. Il ne doit pas se sentir enfermé dans son choix de décoration»

Pierre Siellet, vice-président de l'A3P et PDG d'Ugépa



FOCUS NOUVELLES ATTENTES

L'environnement, une contrainte et un atout

Environnement, santé, qualité de l'air intérieur sont devenus de véritables arguments de vente dans l'univers de la décoration. Matériaux naturels, recyclés et organiques répondent à une vraie demande du marché. Les fabricants de peinture l'ont bien compris en communiquant largement sur la composition de leurs produits. Karine Giner, cheffe de marque Seigneurie l'explique : « Il existe un marché qui se développe, celui de la construction avec la recherche de label de construction lié au développement durable. Nous devons donc avoir une offre qui permette de répondre à ce besoin. C'est pourquoi nous venons de développer Phylopur, une gamme de peinture biosourcée ».

La qualité de l'air, un facteur incontournable

Une prise de conscience environnementale qui va encore plus loin avec un réel intérêt autour de la qualité de l'air intérieur des bâtiments. La chasse aux composants organiques volatils (COV) est donc plus que jamais d'actualité. « C'est une tendance de fond, constate Karine Giner. Nous devons être plus respectueux de l'environnement et nous travaillons déjà depuis plus de dix ans sur ce sujet. Nous essayons de faire les produits les plus neutres

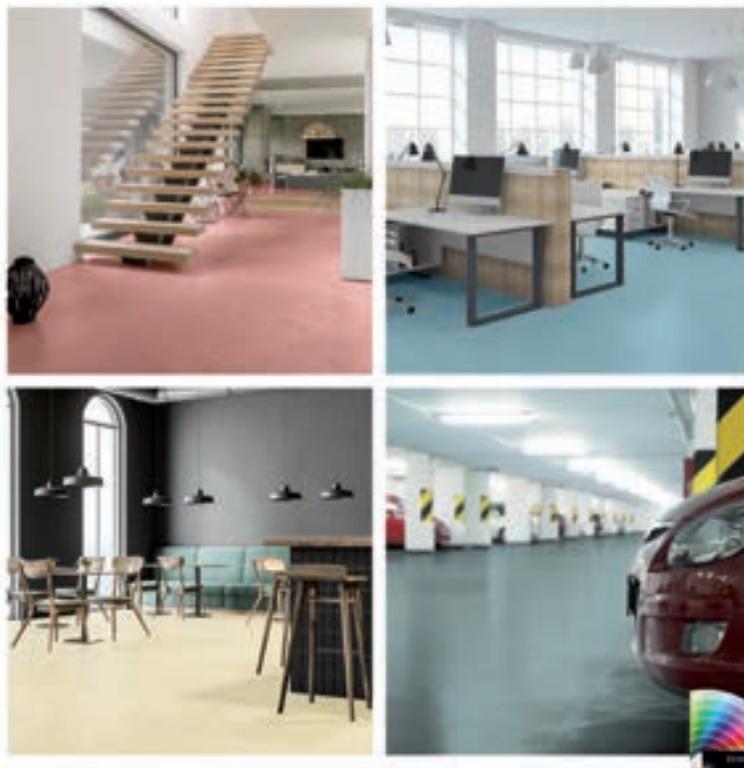
possibles notamment identifiables par l'étiquette A+ qui concerne la qualité de l'air. » Les fabricants vont même plus loin avec des peintures à fonction comme les gammes dépolluantes par exemple qui vont permettre d'assainir encore un peu plus l'air ambiant.

Des déchets à recycler

Directement liée à la protection de l'environnement, la problématique des déchets est aussi au cœur des enjeux pour la filière, avec un grand rôle à jouer par la distribution pour la mise en place de points de collecte. S'il n'y a pas encore de vraies contraintes réglementaires, la loi de transition énergétique transpose une directive cadre européenne concernant la revalorisation des déchets du secteur BTP, qui devra atteindre 70 % en 2020. La filière a su s'organiser en s'intégrant dans une logique d'économie circulaire non seulement en limitant les déchets de production, en reprenant les déchets de chantier mais aussi en les réinjectant dans la production. Dans l'univers du revêtement de sol souple notamment, les fabricants majeurs comme Tarkett ou Forbo ont développé des gammes intégrant un large pourcentage de produits recyclés. ●



COMUS

Le concentré de performance
www.solutions-comus.com

NOUVELLE GAMME SOL

2 primaires – 4 finitions

- ▶ Trafic domestique, professionnel et intense
- ▶ Haute résistance (abrasion, tache, pneus chauds...)
- ▶ Remise en service rapide
- ▶ Compatibles système à teinter
- ▶ Respectueuses de l'homme et de l'environnement

PLUS D'INFOS SUR WWW.SOLUTIONS-COMUS.COM

FOCUS POSE

Faciliter la vie de l'artisan

© Forbo Flooring Systems



Faire mieux, plus vite. C'est en quelque sorte, ce que demandent les artisans aujourd'hui. Pour y parvenir, les industriels du secteur continuent de développer des solutions toujours plus simples à mettre en œuvre sans oublier également de prendre en compte le chantier dans son ensemble. « C'est un des objectifs majeurs sur chaque nouveau produit, confirme Karine Giner, de Seigneurie. Nous devons faciliter l'application de nos produits. Nous remarquons d'ailleurs que nos clients apprécient les produits polyvalents par exemple une gamme

2 en 1 qui garantit un résultat conforme aux attentes en seulement 2 couches et en évitant la couche d'impression. » Avec surtout la volonté d'avoir un produit qui garantit un résultat conforme aux attentes, ajoute-t-elle : « Avec un produit 2 en 1 nous limitons le risque d'erreur lors de l'application de celui-ci ». Et, en parallèle, des peintures qui sèchent de plus en plus vite pour une remise en circulation des locaux plus rapide.

Facile à poser... et à enlever

Faciliter la vie du poseur est un impératif quand la qualité de la main-d'œuvre ne va pas forcément toujours en s'améliorant. Chez Forbo Flooring Systems, cette notion a été prise en compte précise Fanny Gay : « Nous avons des systèmes qui vont dans ce

sens comme le Modul'Up qui se pose sans colle et qui va donc faire gagner un temps précieux à la pose et à la dépose car il n'y aura pas besoin de faire un ragréage avant de poser un nouveau revêtement ».

Du côté des formats les choses évoluent aussi avec un fort intérêt pour les sols LVT (Luxury Vinyl Tiles) qui se présentent sous forme de dalles ou de lames pour faciliter le transport notamment. Du côté du papier peint, la tendance est la même reconnaît Pascal Siellet : C'est la force de l'intissé qui représente près de 70 % du marché aujourd'hui. Plus besoin de sortir sa table à tapisser, le collage se fait directement sur le mur. Le gain de temps est énorme d'autant que pour la dépose, l'intissé étant arrachable à sec, les choses sont grandement facilitées. » ●

FOCUS SONDAGE

Les Français veulent de la couleur



Un sondage OpinionWay pour Dulux Valentine et Sikkens a confirmé l'importance de la couleur dans la décoration intérieure pour les Français. Ainsi, 87% des personnes interrogées considèrent sur au moins une touche de couleur.

Réussir ses associations

Parallèlement, 45% redoutent de mauvaises associations de couleurs. Une crainte que les industriels du secteur tentent de diminuer grâce à des carnets de tendance ou d'inspiration qui se multiplient. « Nous mettons à disposition de nos clients des testeurs ou des fiches bristol de format A5 qu'ils peuvent commander pour visualiser la vraie couleur », explique Karine Giner. Une manière de rassurer le client qui a cessé de se contenter de blanc ou d'écru dans la décoration de sa maison.

Et le grand gagnant est... le bleu ! Il est quasiment devenu une couleur neutre aujourd'hui. Mais les teintes roses, terracotta et au-

tres tons poudrés et pigmentaires séduisent aussi. Quant aux couleurs vives, elles ont toujours du mal à percer si ce n'est par petites touches dans certaines pièces. Ainsi l'étude indique que les Français apprécient les couleurs vives pour 25 % dans la chambre d'enfant, 19 % dans la cuisine et 17 % dans la salle de bains. ●

CHIFFRES

87% des Français considèrent qu'une décoration réussie repose sur au moins une touche de couleur (source : "Les Français et la couleur", Opinion Way pour Dulux Valentine et Sikkens)

-3.3% L'évolution du rayon décoration sur le marché du bricolage en 2018 (source Inoha)

35% des Français font appel à un peintre pour changer de décoration (source : "Les Français et la couleur", Opinion Way pour Dulux Valentine et Sikkens)

FOCUS TENDANCE

L'imitation, une valeur sûre

De la peinture couleur brique, un stratifié qui imite du carrelage, du carrelage qui ressemble à du bois... avec des effets qui sont parfois bluffant, à s'y méprendre entre l'original et sa copie. Une tendance à l'imitation qui se confirme explique Fanny Gay, designer senior chez Forbo Flooring Systems : « Dans le résidentiel, l'imitation bois a beaucoup de succès avec toutefois une évolution car

nous sommes plutôt sur des bois clairs, scandinaves alors que le bois rustique se tasse un peu. »

Dans le carrelage aussi, les aspects béton, marbre ou bois continuent de séduire des clients qui souhaitent allier esthétique et facilité d'entretien. L'imitation de matériaux mais aussi de matières ou d'aspects touchent aujourd'hui tous les éléments décoratifs d'une maison, du sol au



plafond, une occasion de répondre à un besoin fort de personnalisation de la part des clients finaux. ●

VOYAGE



DANS LE PAPIER PEINT, la tendance forte est à l'invitation au voyage, à l'éthnique, au tropical. Rarement appliqué dans une pièce entière, il est plutôt employé pour souligner un espace.

RAPIDE



MODUL'UP \$, revêtement de sol PVC de Forbo Flooring Systems permet de réduire le temps de pose jusqu'à 80 % grâce à une bande de jonction sous les joints et au niveau des seuils de porte,

ASPECT



LA PEINTURE ASPECT VELOURS a le vent en poupe. Elle permet un entretien facile et apporte un rendu très esthétique sans trop refléter la lumière.





ARTIBAT

LE SALON DE LA CONSTRUCTION

LE SALON DU BTP 100% PRO

WWW.ARTIBAT.COM

21 | 22 | 23

OCTOBRE 2020

40 000
VISITEURS PROS

1 060
EXPOSANTS

65 000 m²
D'EXPOSITION

SUIVEZ-NOUS SUR



#SALONARTIBAT

PARC EXPO DE RENNES



Vite!

TENDANCES

Ripolin a son propre book



Un carnet de tendances où 80 teintes du nuancier Ripolin sont présentées dans des mises en situation dans les différentes pièces de la maison et accompagnées de suggestions d'associations. Des couleurs disponibles dans la gamme de peinture Ripolin murs, boise-ries et radiateurs. Ce book se veut une source d'inspiration en offrant une palette de teintes variées pour créer différentes ambiances, chaleureuses, cosy, joyeuses, modernes, audacieuses...

PAPIERS PEINTS

La Tour Chrysler à l'honneur



À l'occasion du 90^e anniversaire de la Tour Chrysler de New York, qui se tiendra en 2020, MuralsWallpaper vient de lancer deux nouveaux papiers peints qui rehaussent une symphonie d'éléments Art Déco marqués par une palette de couleurs modernes célébrant l'originalité et l'élégance de ce gratte-ciel emblématique. Ses motifs stylisés en forme de rayons de soleil, les formations triangulaires, les détails empilés en arc et le mélange de lignes courbes et d'angles nets que l'on peut voir dans l'ascenseur, dans le hall et dans sa célèbre flèche en acier, ont inspiré la conception de ces papiers peints détaillés.

DESIGN

Forbo Flooring récompensé d'un Janus

La dernière innovation signée Forbo Flooring ne passe pas inaperçue. En effet, la gamme Flotex AcousticPlus vient de se voir décerner le Janus des Composants et des Matériaux 2019. Attribué par l'Institut Français du Design, le Janus est un label d'excellence reconnu par les professionnels, valorisant des produits, espaces et services qui s'inscrivent durablement dans une démarche de "mieux-vivre ensemble". Flotex AcousticPlus a su répondre idéalement à l'ensemble des "5 E" qui déterminent l'obtention du



label: Économie, Esthétique, Ergonomie, Éthique et Émotion.

85 % de matières recyclées

Cette toute nouvelle gamme de revêtement de sol textile floqué

se caractérise par son efficacité acoustique (seulement 22 dB) et son écoconception, à partir de 85 % de matières recyclées. Sa facilité de mise en œuvre et d'entretien a également été appréciée par le jury. « Nous

sommes honorés et fiers de ce nouveau Janus des Composants et des Matériaux, qui avait déjà récompensé, lors de sessions précédentes, nos revêtements Trafic modal, Marmoleum click et Sarlon trafic modul'up. La volonté de concevoir des produits apportant une véritable valeur ajoutée pour améliorer le cadre de vie, fait véritablement partie de l'ADN de Forbo Flooring Systems», confie Gaëlle Bonhomme, directrice marketing, communication et segments Pays du Sud. ●

F. Guidicelli

HUMANITAIRE

AkzoNobel poursuit avec SOS Villages d'Enfants

Engagé depuis 2017 auprès de SOS Children's Villages dans le cadre du programme Let's Colour qui a permis la réalisation de 75 projets dans le monde, Akzo Nobel duplique cette action en France avec deux nouveaux projets prévus en Ile-de-France et dans le Morbihan d'ici fin 2019. Cet engagement se fait dans l'Hexagone aux côtés de SOS Villages d'Enfants pour œuvrer en faveur d'enfants sans soutien parental ou en risque de le perdre. En apportant son aide par des dons de peinture,

des actions volontaires menées par ses collaborateurs et l'organisation de journées découverte de l'environnement de la peinture et de ses métiers pour les jeunes, la société participe depuis mi-octobre à l'application de peinture dans deux maisons de la commune de Sarzeau, dans le Morbihan. Des travaux de peinture seront également entrepris avant les fêtes de fin d'année au sein de maisons SOS du village de Plaisir (78), avec notamment la création, par la couleur, d'une salle de jeux



pour les enfants au sein d'une maison du village.

220 000 litres de peinture en 2018

Pour Frédéric Guetin, P-DG d'AkzoNobel France: «Avec cette initiative, AkzoNobel France souhaite valoriser le pouvoir de la peinture en termes de bienfaits sur le quotidien, tout en renforçant la prise de conscience de la responsabilité sociétale de chacun, sur la base

de l'implication, par le volontariat de ses collaborateurs.» Avec plus de 220 000 litres de peinture donnés et près de 1600 collaborateurs engagés volontairement en 2018, Let's Colour a déjà aidé des milliers de communautés dans le monde grâce à de multiples initiatives de mise en peinture, comme la création d'un parcours sportif à Rio de Janeiro ou la mise en couleur du quartier de Tepe à Kusadasi en Turquie. ● F. G.

ENVIRONNEMENT

Seigneurie se lance dans le biosourcé

Fidèle à son identité de marque professionnelle aux produits hautement qualitatifs, Seigneurie innove encore et se lance dans le segment des peintures biosourcées avec une offre dénommée Phylopur, en référence à sa composition à base d'alkyde biosourcée à 97 %. Déclinée en impression et finition mat et soie, cette peinture est blanc de base et peut se teinter

dans toutes les teintes pastel. Cette innovation permettra de répondre à toutes les attentes des donneurs d'ordre publics et privés qui investissent dans les bâtiments de construction durable et renouvelable. Les laboratoires PPG ont développé Bio-Based, une nouvelle technologie qui utilise des matières premières renouvelables d'origine végétale (sans prélèvement sur les cultures

agricoles) et des matières valorisées pour l'élaboration des peintures. Elle contribue ainsi à la lutte contre le réchauffement climatique. Les peintures Phylopur bénéficient du label environnemental européen Ecolabel, d'une étiquette Qualité de l'Air Intérieur A+ et d'un très faible taux de COV (avec moins de 1 g/l de COV) et sont éligibles aux certifications HQE et Breeam. ● F. G.



QUALITÉ

Blanchon, 1^{er} certifié CTB Finition Bois

L'Institut technologique FCBA, Forêt Cellulose Bois-construction et Ameublement, lance la certification CTB Finition Bois, spécifiquement dédiée aux solutions de protection et d'embellissement du bois. Co-développée avec l'entreprise Blanchon, cette certification est une réponse à une demande forte du marché aussi bien grand public que professionnel car les exigences qualité liées à la durabilité et la pérennité du bois, en termes de performances mais aussi de santé et d'environnement, ne cessent de croître. Pour y répondre, les fabricants de produits de finition bois (lasures, saturateurs, huiles, vernis, vitrificateurs...) développent des solutions de plus en plus innovantes qu'il faut mettre en avant.

Identifier les solutions fiables

Pour aider les professionnels (applicateurs, parqueteurs, menuisiers...), mais aussi les particuliers à identifier les solutions fiables, FCBA a donc développé CTB Finition Bois, une nouvelle certification qui atteste et certifie les performances des produits de finition (en particulier leurs résistances aux UV, leur perméabilité à l'eau), la durée de vie des produits testés, l'impact maîtrisé sur la santé et l'environnement, la qualité et la reproductibilité de la fabrication et la qualité de l'accompagnement de l'industriel auprès des utilisateurs. Souhaitant valoriser cette démarche

globale, Blanchon s'est pleinement impliqué, aux côtés de FCBA, dans le développement de la certification CTB Finition Bois avec pour objectif de concevoir un référentiel pertinent, en phase avec les enjeux techniques, environnementaux et sanitaires liés aux produits de finition du bois.

Toucher l'ensemble du marché

« Notre rôle, en tant qu'expert des finitions bois, est de proposer des produits toujours plus performants qui garantissent la durabilité d'aspect des supports. Notre démarche avec le FCBA nous permet de nous mobiliser aux côtés des fabricants de bardages afin de promouvoir un entretien efficace, moyen indispensable pour garantir la pérennité des ouvrages bois », analyse Jacques Chatenet, directeur technique. Cet engagement est partagé par tous les services et confirmé par Stéphanie Boccalini, directrice marketing et communication : « À travers notre collaboration riche et constructive avec FCBA, nous affichons la volonté de la marque Blanchon à faire reconnaître la qualité de ses produits tout en prenant part à une démarche collective de valorisation de la filière. » FCBA entend désormais déployer CTB Finition Bois sur l'ensemble du marché. La filière dispose ainsi d'une certification dédiée, gage de qualité des produits, répondant à la fois aux attentes des professionnels comme des utilisateurs finaux. ● F. G.



Guittet
MAISON FONDÉE
— EN 1864 —

LA PEINTURE HAUT DE GAMME
RÉFÉRENCE DES PROFESSIONNELS



Retrouvez les points de vente sur
www.guittet.com

Vite !

CHANTIER

Une caméra pour les artisans

Brinno lance une caméra dédiée au time lapse (reconstitution en accéléré de l'évolution d'une scène). Elle se destine au secteur de la construction et permet aux professionnels de filmer l'évolution de leurs chantiers, de la simple rénovation d'une pièce à la construction d'un viaduc. L'objectif, d'une résolution de 1080p, capture des vidéos en full HD quelles que soient les conditions climatiques et la lumière d'exposition.

DIGITAL

L'Échelle Européenne déploie son site



« Simplicité, clarté, efficacité » sont les maîtres mots de la refonte du portail web de l'entreprise qui aura pris un an. « Au-delà de la modernisation de notre image et de nos services en ligne, c'est aussi l'e-commerce sur lequel notre marque investit. Avec une croissance soutenue et continue ces dernières années, l'e-commerce BtoB, mais aussi BtoC, est un levier de croissance additionnel important », indique Pierre Guidel, responsable marketing et communication du groupe.

SIÈGE SOCIAL

Hilti déménage

Basé depuis près de 30 ans à Magny-les-Hameaux (78), le siège de Hilti France s'installe dans les anciens locaux de La Française des Jeux, sur 10 300 m² en plein cœur de Boulogne-Billancourt (92). Pour Guillaume Aberlenc, président d'Hilti France, « ce nouvel immeuble est surtout une nouvelle façon de vivre l'entreprise. Des terrasses, des matériaux authentiques, de la convivialité, des espaces pour soi et pour échanger, et une attention toute particulière à l'écologie ».



ENTRETIEN AVEC... MAXIME RONDEPIERRE, CHEF DE MARQUE MILWAUKEE FRANCE

Toujours plus de services pour les artisans

Zepros : Quelles sont vos ambitions en France ?

Maxime Rondepierre : Notre stratégie reste inchangée depuis une dizaine d'années : investir et innover au niveau du sans-fil afin de devenir le leader de ce secteur en France. Pour atteindre cet objectif, nous estimons que nous devons avoir entre 20 et 21 % de parts de marché sur ce segment. À fin juin 2019, nous avons atteint les 16,9 % contre 13,7 % à la même période l'an dernier. Pour arriver à ce résultat, nous avons lancé énormément de produits sur les plateformes 12 V et 18 V. Nous travaillons aussi en étroite collaboration avec nos clients finaux artisans pour les équiper au quotidien, satisfaire les demandes et leur offrir la plus large gamme possible en sans-fil.

Zepros : Comment se porte le segment pro du sans-fil en 2019 ?

M. R. : Le marché est flat par rapport à l'an passé avec une progression de 0,7 % à fin août 2019. Milwaukee surperforme sur cette période avec une croissance de 22 %. Nous sommes en pleine conquête de marché. Depuis de nombreuses années,

le sans-fil est en progression par rapport au filaire. Mais pour la première fois, à fin juin 2019, il est en baisse de 1 %, alors qu'il se situait entre 5 et 10 % de croissance ces dernières années. Nous avons remarqué qu'il y avait une forte hausse des volumes, mais une très forte dégradation des prix. C'est un marché qui est fortement tiré vers le bas par les fabricants, mais aussi par la distribution qui a besoin de produits à moins forte valeur ajoutée. Finalement, nous avons vendu plus de machines, mais nous avons fait un moins bon chiffre d'affaires. Je ne pense pas que cette tendance va durer. Sinon tout le monde sera perdant.

Zepros : Comment développez-vous les services aux artisans ?

M. R. : Pour commencer, il y a des garanties standards comme chez les autres fabricants. Nous proposons également un pack "Full 36 Service" avec une garantie 36 mois tout inclus. Nous avons une équipe baptisée "Les Prescripteurs" qui propose des locations de machines avec un système de SAV express et tout inclus. Une large partie de la gamme est disponible à la loca-



Maxime Rondepierre

tion pour les installateurs ne souhaitant pas gérer l'entretien et la réparation des équipements, le SAV, l'enlèvement sur site... À la fin du contrat, l'installateur peut choisir de conserver le matériel ou de renouveler son contrat avec de nouveaux outils. Autre point fort : notre capacité à accompagner chaque sortie de produit par du merchandising et une communication dédiée afin d'aider nos dis-

tributeurs. Nous sommes présents sur le terrain avec des animations chez nos distributeurs et des roadshows organisés en avril, juin et juillet avec un camion aux couleurs de Milwaukee. Durant sept semaines, nous avons invité nos clients sur des circuits automobiles en France où ils ont pu conduire des voitures de sport et découvrir nos dernières nouveautés. ● Recueilli par J. Becam

CLIN D'ŒIL CHEZ STANLEY

Un médaillé d'or à la Convention Éqip

Quand le bronze se transforme en... or ! Après avoir déjà décroché la 3^e place lors des EuroSkills 2018 organisés à Budapest, Alexis Nué savoure « avec humilité » l'or qu'il a décroché, fin août, à Kazan (Russie) lors des 45^e WorldSkills Competition. Après trois jours de compétition face à 25 candidats, l'apprenti menuisier de 22 ans fait partie des 27 médaillés de l'Équipe de France des métiers. S'il est le seul Français auréolé d'or, cette performance collective a permis de hisser la France à la



De g. à dr. : Christine Bellen (responsable trade marketing BtoB chez Stanley France), Alexis Nué et Manon Vandemeulebroucke (responsable communication).

9^e place des meilleures nations durant ces "JO des métiers". Deux semaines après être monté

sur la plus haute marche du podium, le jeune Breton a visité le salon annuel qu'organisait, à

Lyon, le groupement de quinquailleurs Éqip. Sur le stand de Stanley, l'un de ses sponsors, Alexis Nué a rappelé que sa médaille d'or, il la doit « d'abord à la passion du métier ». Mais aussi à « une sacrée persévérance et à une remise en cause permanente pour se dépasser ».

Quant aux prochains WorldSkills qui se tiendront à Lyon en 2023, cet apprenti chez les Compagnons du Devoir sera « sans doute » aux côtés de l'Équipe de France pour encourager les futurs candidats... ● S. V.

HITACHI
HITACHI POWER TOOLS



HiKOKI
Koki Holdings Co., Ltd.
TOKYO, JAPAN

Créateur Japonnais de technologies depuis 1948

Innovation mondiale : le 1^{er} Perfo SDS+ AC Brushless



Nouvelle gamme perfos 2 Kg

Réf. DH28PECWSZ

Perfo-burineur 28 mm SDS+ 900 W - 3,2 Joules EPTA - 3 modes

Moteur Brushless filaire : Puissance et longévité

BRUSH LESS Brushless Motor **UVP** USER VIBRATION PROTECTION **3 ANS** GARANTIE ELECTRONIQUE (1) **+2 ANS** GARANTIE Moteur Brushless Filaire (2)

(1) Garantie 1+2 ans sous conditions et inscription sur www.hikoki-powertools.fr

(2) Garantie 3+2 ans moteur brushless filaire sous conditions et inscription sur www.hikoki-powertools.fr



www.hikoki-powertools.fr

HiKOKI Présent sur :

BATIMAT PARC DES EXPOSITIONS
PARIS NORD
VILLEPINTE
Tout pour réussir les chantiers du bâtiment 04-08 NOV 2019

Hall 5B - Allée T - Stand 17

Hikoki, la nouvelle marque aux 70 ans d'expérience

HiKOKI
HIGH PERFORMANCE POWER TOOLS

STRATÉGIE D'ENSEIGNES CHEZ DSC

"Le showroom Cédéo", cosigné avec Envie de Salle de bain

Dans le cadre de son plan "Préférence 2025", DSC (pôle sanitaire, chauffage et électricité de SGDB France) active trois axes stratégiques pour relever les grands défis de la filière.

Baptisée "Préférence 2025", la démarche en mode projets lancée courant 2017 continue d'animer cette filiale au sein de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France). Avec une obsession : mieux accompagner les artisans dans un contexte de structuration des marchés du second œuvre technique. Que ce soit dans l'univers de la salle de bains ou celui du chauffage, l'enjeu est double : répondre aux nouvelles attentes des particuliers et contrer les velléités des grands noms de l'énergie ou des pure players d'ubériser les installateurs, voire le négoce, qui serait alors renvoyé à un simple rôle de stockiste.



D'ici fin 2020, les 49 Brossette seront tous devenus des agences Cédéo. Une bascule qui portera le réseau environ 440 agences qui, à terme, disposeront de 180 expos "Envie de Salle de bain, Le Showroom Cédéo".

Les enseignes de DSC se sont donc mises en ordre de marche pour aligner leurs forces. Décision la plus visible ? La disparition en cours de Brossette, dont les 49 magasins basculeront tous sous Cédéo d'ici à la fin 2020. « Sans fermetures d'agences », prévient Olivier Mercadal, Dg de DSC et Dg adjoint de SGDB France. Cette mutation induit aussi le déploiement d'En-

vie de Salle de bain. Dévoilée en octobre 2017, cette enseigne spécialisée devient l'étendard des zones d'exposition. Avec un affichage et une baseline plus clairs en façade : "Envie de Salle de bain, Le showroom Cédéo". Cette double signature doit renforcer la lisibilité d'un concept qui s'affine au fil de l'eau, tant sur les offres présentées que sur les outils pour travailler les projets avec le client final. Courant 2020, 21 ouvertures sont prévues. Ob-

jectif visé : 180 sites à terme.

Encore mieux servir les pros

Cette communication plus marquée vers le grand public ne doit pas gommer les actions vers les installateurs, rassure en substance Olivier Mercadal. Avec un mot d'ordre : le gain de temps. Parmi les services mis en avant, on note l'accès à une agence à moins de 15 mn dans les villes, l'ouverture le samedi matin de 230 magasins, le process de création de comptes en ligne accéléré, mais aussi le "Click Express" pour retirer les commandes en 1 heure sur 30 000 références.

Deux initiatives plus récentes se déploient depuis cet été : la livraison sur chantier en deux heures de 4 000 à 9 000 références via le partenariat avec Supervan*, et l'accès à 300 000 articles en contremarque sur Cedeo.fr. L'artisan peut y établir des devis transformables en commandes. Le site fait d'ailleurs l'objet de réflexions autour de la création d'une marketplace évo-

quée début 2019 à la suite de l'arrêt d'Outiz.

Troisième grand chantier : la proximité avec les artisans pour les aider à monter en compétence et capter les nouveaux marchés porteurs. Côté formation, Olivier Mercadal annonce de très prochaines initiatives sans toutefois en préciser la forme. Le 2^e volet permettra aux clients de développer leur activité liée, par exemple, aux enjeux de la qualité de l'air intérieur : un dossier pour lequel l'enseigne sœur Clim+ a apporté, dès 2016, offre et expertise. Rapidité, adéquation avec les évolutions techniques et réglementaires : sur ces sujets, DSC entend bien continuer à accélérer. « Le futur est notre... "Préférence" ! », s'amuse son Dg comme pour mieux souligner la confiance du réseau dans sa capacité à aborder les révolutions en cours. ● M.-L. Barriera

* Plateforme de commandes de VUL avec chauffeur pour les livraisons



OLIVIER MERCADAL, DG de DSC

LOGISTIQUE

Clim+ : une 2^e base nationale ?

S'appuyant sur un entrepôt de 12 000 m² couverts près de Toulouse, l'enseigne Clim+ envisagerait d'ouvrir une seconde plateforme courant 2020. Après s'être doté d'un nouveau site web en mars dernier, le grossiste vient en effet de déployer un service national de click & collect adossé à sa nouvelle appli. Au sein de DSC, les différentes enseignes s'appuient sur 8 stocks centraux régionaux qui permettent d'approvisionner les 390 agences Cédéo, 35 expos Envie de Salle de bain, 49 sites Brossette, 47 Clim+ et 36 CDL Elec.

« Les artisans sont challengés par les particuliers, la structuration du marché et la transparence des prix. Nous devons les accompagner. »

POLITIQUE D'IMAGE

Quand Mario fait la promo de Cédéo !



Humour bon enfant ! En 1 mn 54, le "Super Mario" de la vidéo illustre le parcours clients dans la zone chaude du magasin.

L'humour paie toujours. Et Maxime Imbert, lui, a le sourire. Depuis le début de l'automne, ce chef de site qui dirige le Cédéo de Tournaville, près de Cherbourg, fait parler de lui, son équipe et son point de vente. En écho au plan "Préférence 2025" que déploie depuis plus de 24 mois la direction de DSC (lire ci-dessus), ses 7 collaborateurs (dont 2 vendeurs expo) ont réalisé une vidéo

qui illustre le parcours client au cœur du libre-service de leur agence du Cotentin.

Plutôt qu'un long discours, ils ont opté pour le ton humoristique. Installé dans sa... baignoire, c'est un vendeur grimé en Super Mario - l'icône des consoles de jeu Nintendo - qui fait ses achats en accéléré. Sur son profil LinkedIn, Maxime Imbert se dit « fier de montrer cette vidéo » qui avait été

vue « plus de 53 000 fois » fin octobre. Sur la page Facebook de l'agence, un sondage a même été lancé pour sélectionner l'avis du public (pros et particuliers) sur les prochains thèmes abordés. L'épisode #2, lui, est déjà connu : ce sera le recrutement. Un moyen pour le point de vente, mais aussi l'enseigne, de s'attirer, peut-être, les "faveurs" de jeunes talents. Alors, à vos CV ! ● S. V.

RÉNOVATION ET PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

Chez Tout Faire, une hotline interne pour les CEE



Après avoir signé la Charte FAIRE début avril 2019, Tout Faire crée sa hotline pour aider les agences à soutenir le segment de la rénovation énergétique.

À la rentrée 2018, il y a eu Séville où le groupement d'indépendants avait planché, entre autres, sur un projet de plateforme d'intermédiation (*Jire encadré*). Fin septembre, c'est lors d'un week-end à Rome que la centrale de Verdun a réuni 120 chefs d'entreprise adhérents pour « réfléchir aux différents leviers stratégiques » à actionner. Figurant désormais dans l'agenda comme étant "le" congrès annuel de Tout Faire, la formule a évolué.

Assistance technique

« Plutôt que de démultiplier les ateliers de travail, le format a été resserré autour de deux sujets prioritaires », confie Éric Dreyer, Dg du groupe. Primo, les RH et la gestion des jeunes talents à l'heure où « le négoce Bâtiment reste confronté à des métiers en tension ». Les débats auront permis d'« échanger sur les "best practices" des adhérents en matière de recrutement et fidélisation des collaborateurs »...

Second sujet plus ardu : l'évolu-

tion réglementaire liée à la Loi Énergie-Climat* adoptée fin septembre et la future RE 2020. En marge d'une intervention de l'Ademe, la centrale a appelé ses sociétaires à « saisir à bras-le-corps » les certificats d'économie d'énergie (CEE) : un levier jugé « essentiel pour (re)dynamiser le marché de la rénovation énergétique et lutter contre les passoires thermiques » qui touchent 7,4 millions de logements classés F ou G.

Tout Faire a aussi profité de ce 2^e congrès pour dévoiler sa plateforme d'assistance technique interne. Dédiée à la performance énergétique, la structure permettra de répondre à toutes les questions des collaborateurs sur le terrain pour « mieux guider les choix des clients et des pros » dans les travaux à engager. Déjà formalisée lors du congrès de Séville, cette demande d'outils supplémentaires devrait être opérationnelle d'ici à la fin 2019. ● S. Vigliandi

* Dans son article I, la loi inscrit l'urgence écologique et climatique.

AQUADIP®

CABINES ET CLOISONNEMENTS SANITAIRES

LA CABINE PAR EXCELLENCE



UNE SOLUTION COMPLÈTE



LE PARTENAIRE DU NÉGOCE

ZI- l'avaur la Béchade - 63500 Issoire
Tél. 04 73 89 96 54 - Fax. 04 73 89 96 55
contact@dip-sarl.com

EN PROJET

Intermédiation

Largement débattu lors du congrès 2018, le projet de plateforme d'intermédiation entre clients pros et particuliers reste à l'étude. « Si tous les adhérents font depuis longtemps de l'intermédiation au quotidien dans leurs agences physiques, nous recherchons la (ou les) meilleure(s) façon(s) de structurer la démarche. Cela ne passera peut-être pas exclusivement par une solution du type application digitale », tempère Éric Dreyer, Dg de Tout Faire.

www.dip-sarl.com

STRATÉGIE ET ACTIONS COMMERCIALES

En 2020, Socoda "joue" la carte interactive avec ses clients

Toujours plus phygital ! Alors que le Réseau Socoda ambitionne de « devenir le "circuit court" du Bâtiment », le groupe dirigé par Philippe de Béco jusqu'au tout début 2020 (voir encadré) fait encore évoluer son Plan d'actions et d'animations commerciales : le fameux PAAC.

À côté des mécaniques bien établies (Les Experts, Les Immanquables, promos Les Exclusives, etc.) et qui sont à la disposition des 200 adhérents (soit plus de 900 agences), le groupement d'indépendants

fera ses premiers pas avec son propre "Black Friday" fin novembre 2020. Depuis le premier "Vendredi noir" lancé dans l'Hexagone en 2014, cette foire aux remises (jusqu'à -70 % sur les sites BtoC) s'impose tous les ans un peu plus dans le paysage français. À la clé, c'est une partie des 440 000 clients BtoB de Socoda qui est ciblée.

SMS à gratter

Sur la forme, le PAAC 2020 évolue aussi. De plus en plus, tous les outils et actions mis

en œuvre par le groupe Socoda doivent permettre aux négociants de « réaffirmer leur stratégie de développement phygital ». Si avec ses 150 Md€ de CA en BtoB, l'e-commerce hexagonal (tous secteurs confondus) reste deux fois moins important qu'Outre-Rhin, la Fevad (Fédération de l'e-commerce) évalue l'activité du m-commerce à près de 20 Md€ en France.

Comme beaucoup d'enseignes grand public, Socoda amorce ce virage en déployant « le SMS responsive ». Des instituts ont calculé qu'entre 93 et 98 % des SMS reçus seraient lus par leurs destinataires. Pour le groupement, cette technologie permet « en quelques instants de réaliser un mini-site pour proposer ou relayer une offre ».

Dans leur "boîte à outils 2.0", les adhérents exploiteront le



Pauline Mispoulet, n°1 de Socoda.

SMS à gratter, le SMS diaporama (à partir de photos cliquables), le SMS galerie « pour inciter le client à se rendre en

agence », mais aussi le SMS vidéo dont certains clubs de foot, comme le FC Barcelone, sont très friands. ● S. Vigliandi

DISTINCTION

Loxam élu n°1 du Service Client 2020



Nouvelle consécration pour le n°1 français de la location. À la rentrée 2017, le groupe qui a engagé un nouveau plan stratégique, avait adopté la signature "Exigez plus de la location".

Et de trois ! Pour la 3^e année consécutive, le loueur a été salué dans sa catégorie lors de la 13^e édition du "Service Client de l'Année". Depuis 13 ans, cette élection s'effectue en testant la qualité des services clients des entreprises. Un examen « minutieux » passe au crible tous les points de contact : téléphone, e-mails, navigation sur les sites web des marques, contacts via les réseaux sociaux et conversations par tchat.

En décrochant le premier prix dans la catégorie Location de Matériel, Loxam s'est dit « fier d'avoir amélioré ses performances globales de plus de 13 % par rap-

port à l'édition 2019 ». Pour Olivier Grisez, Dg de Loxam France, « ce prix récompense la mobilisation continue des collaborateurs pour faciliter le quotidien des clients [250 000 clients revendiqués au niveau du groupe, ndlr], notamment en apportant toujours plus de proximité, d'écoute, de réactivité et d'expertise ».

Ce label valorise aussi les efforts de formation des 4 500 collaborateurs et 500 agences que compte le loueur en France. Chaque année, le n°1 français du secteur dispense « plus de 50 000 heures » au sein de son Centre de Formation de Bagneux, près de Paris. ● S. V.

CESSION

Ouest Isol & Ventil aspiré par France Air

Outre-Manche, la filière du BTP – tout comme le secteur automobile – est sérieusement "plombée" par l'incertitude économique liée au Brexit. C'est dans ce climat que le britannique SIG Plc a annoncé, le 7 octobre, vendre sa filiale SIG Air Handling au spécialiste du génie climatique France Air. Une cession à 227 M€ : soit « 8,6 fois l'Ebitda 2018 », selon le repreneur.

Dans la corbeille, le groupe SIG dépose entre autres 55 agences qu'il détient sur ce segment dans l'Hexagone : 49 Ouest Isol & Ventil (environ 120 M€ HT de CA), l'usine dieppoise et le bureau d'études Saffair Ventilation* (près de 11 M€ de CA) et Sebemex. Affichant 20 M€ d'activité, ce spécialiste des EPI dispose de six agences

régionales qui ciblent avant tout des grands comptes de l'industrie nucléaire, mais aussi dans le secteur du désamiantage.

Litt et Larivière, pas touchés

Outre cette vente qui pourrait intervenir au premier trimestre 2020, SIG Plc est entré en négociation avec l'irlandais Kingspan Holdings (pan-

neaux sandwich isolants, faux-planchers, solutions EnR, etc.)

pour se séparer de SIG Building Solutions : le pôle dédié à l'enveloppe du bâtiment (fabrication et distribution). Le projet ne concerne que les activités en Grande-Bretagne.

En France, les enseignes Larivière (114 agences pour environ 400 M€ de CA) et Litt (40 sites

et près de 195 M€) ne sont pas concernées. Dans un communiqué, le Britannique a souligné que ce second projet « s'inscrit dans la stratégie à moyen terme de SIG et complète la sortie des activités périphériques non stratégiques » identifiées dans son plan stratégique 2017. ● S. V.

* Fabricant de hottes de cuisines professionnelles et de caissons de ventilation pour le désenfumage



D'ici à mars 2020, les 49 sites Ouest Isol & Ventil devraient passer chez France Air. En absorbant SIG Air Handling, la PME de l'Ain se hisse dans le top 5 européen du traitement de l'air intérieur.

GOUVERNANCE

Une femme à la barre

Après 22 ans à la présidence du directoire de Socoda, Philippe de Béco cède son siège à Pauline Mispoulet fin janvier 2020. Actuelle directrice des opérations, elle a effectué la majorité de sa carrière au Gesec*. Tout en passant de l'autre côté de la barrière, la future présidente bénéficie d'une parfaite connaissance des marchés du génie climatique, de l'électricité et du sanitaire. Durant 24 ans, elle a piloté et conseillé plus de 400 PME au sein de ce GIE.

* Groupement économique sanitaire électricité & chauffage

500 M€

C'est le poids total de France Air qui, avec ce rachat, triple son CA (150 M€ en 2018).

Vous êtes Artisan du Bâtiment...

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



Disponible chez votre distributeur,
ou en nous contactant
N'HÉSITEZ PAS, C'EST GRATUIT !

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

zEPROS
DÉCLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE

POUR ACCÉLÉRER LA DIGITALISATION DU BÂTIMENT

Rexel se connecte à "l'agence du futur"

Quand le commerce BtoC inspire le négoce ! À l'image d'autres enseignes Bâtiment, le coleader sur le marché du matériel électrique œuvre à rendre ses agences physiques encore plus digitales : réalité augmentée, rayons connectés, e-configurateur Volt@ pour les câbles, etc. Mi-octobre à Pa-

ris, lors de son salon biennal Rexel Expo, le distributeur a présenté toutes ses évolutions en cours pour « faciliter le quotidien physique » des clients. Sur l'édition 2017, il avait dévoilé une évolution de son concept d'agence axé sur le comptoir et la libre circulation accompagnée. À l'époque, Christian Roche (di-

recteur marketing clients et désormais directeur marketing de l'offre Energieasy*) évoquait un dispositif visant à « créer une meilleure interaction client-vendeur ». À Rexel Expo 2019, cette logique est allée encore plus loin. Le rendez-vous qui a réuni 180 industriels exposants et plus de 22 000 visiteurs (installa-

teurs, BE, architectes, collectivités...), était placé sous le signe du digital et des services. Sur tous les stands Rexel (Habitat, Industrie, Tertiaire, EnR, Câblage...), le groupe a voulu « montrer à la filière toutes ses transformations pour faciliter encore plus le métier des clients, quel que soit le point de contact :

l'agence physique, l'e-shop ou le rendez-vous avec un commercial sur le chantier », confie Dominique Valencia, directeur du marketing opérationnel de Rexel France. Avec, en guise de signature, le slogan "Simplifiez votre quotidien dans nos agences de proximité". ● S. V.

* Offre Rexel dédiée à l'habitat connecté

Les 5 expériences Rexel & "l'agence du futur"

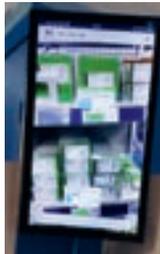


Rayon connecté

Des puces électroniques embarquées sur les packagings servent à interagir via le smartphone ou avec un écran LCD placé au-dessus du rayon pour visualiser facilement les informations techniques des produits. Le dispositif affiche aussi les conditions tarifaires de chaque client.

Réalité augmentée

Via l'appli Rexel, le client scanne les codes-barres en linéaire pour visualiser le produit et disposer de multiples données (techniques, tarifs personnalisés, cumul de points fidélité...)



sur chaque référence. Le tout s'affiche en réalité augmentée. Utile quand les packagings se ressemblent tous !

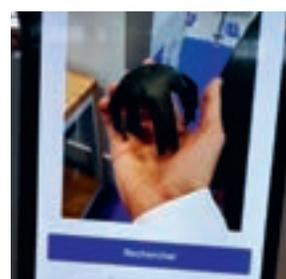


E-signature

Via l'appli mobile, le client achète en toute autonomie, signe le bon électronique et règle par CB ou via le paiement en compte. Avec cette solution, Rexel juge « aller encore plus loin » que la "simple" appli coupe-fil.

Click & collect

À son tour, le réseau veut déployer un dispositif de retrait des marchandises 24 h/24 pour « capter le transfert des commandes vers le digital ». Un test est en cours à l'agence de Paris-Nation.



Reconnaissance numérique

S'inspirant de la reconnaissance faciale, l'appli mobile permet de photographier les produits. En un clic, elle fournit toutes les informations produits, et, là encore, les données propres au client (tarifs, suivi de commandes...).



© Rexel France

Vite !

CATALOGUE

Sfic se repense

L'enseigne qui bénéficie d'un partenariat avec Clipper sur les cloisons de bureau fait la part belle à deux de ses gammes. Son catalogue 2019-2020 met notamment en avant des chicanes à transfert d'air qui sont disponibles sur les gammes Influence et Éclance. Une solution pour respecter la qualité de l'air intérieur... sans dégrader le confort acoustique.

MODERNISATION

L'occitan Corcoy plus au large

À la veille de ses 60 ans l'an prochain, ce négoce multispécialiste des Pyrénées-Orientales a inauguré le 10 octobre son nouveau siège social d'Arles-sur-Tech. Sur plus de 1 000 m² et 450 m² d'extension, cet adhérent Tout Faire va y implanter un libre-service au concept Co.Li.Se.E.

ÇA SE PASSE OUTRE-RHIN...

Des "dépôts containers" sur les chantiers

"Customer first" : le client d'abord ! En matière de proximité clients, Würth et Berner veulent pousser le curseur un peu plus loin. Outre-Rhin, les deux grossistes ont décidé de mettre quincaillerie de bâtiment, outillage et consommables en... "boîte". D'un côté, Würth teste des magasins éphémères hors les murs : des containers installés aux pieds des chantiers. L'expérimentation qui de-

vrait durer un an, est menée en tandem avec Belive.Ai : une start-up picarde qui s'est déjà fait une réputation en matière de magasins et chariots connectés pour... la grande distribution.

Réappro en temps réel

Sans vendeur, mais bardés de caméras, les containers Würth permettent aux entreprises de se réapprovisionner en temps réel. Le dispositif ouvert



© Berner Trading GmbH



Pour se réapprovisionner 24 h/24 sur les chantiers, des clients de Berner et Würth testent un appendice des agences physiques "hors les murs".

© Belive.Ai

24 h/24 décline un peu plus de 300 références pour des achats de dépannage. Via une tablette imprimant les factures, le client compose son panier. Le paiement, lui, est dématérialisé à 100 %.

Quant à Berner et sa filiale BTI, l'autre distributeur d'origine allemande, il s'intéresse aussi à cette technologie. En Autriche et en Allemagne, il expérimente depuis mars 2018 deux solutions : la BeraBox2go et

l'Obti-Case. Ces systèmes de casiers et mini-conteneurs permettent aux majors du BTP, mais aussi à des TPE et PME du Bâtiment de disposer « quasiment 24 h/24 » des produits dont elles ont besoin sur leur chantier. Toujours en phase de bêta-test, les deux dispositifs pilotes de Berner sont expérimentés auprès d'une quarantaine de clients. Verra-t-on ces "agences éphémères" en France ? ● S. V.

SERVICE CLIENT

PUM Plastiques teste un Point Relais chez Point.P



© SCDB France

Une seule agence Point.P, mais un comptoir partagé avec le réseau frère PUM.

Champagne pour son tout premier Point Relais ! Le grossiste en tubes et raccords plastiques expérimente le dispositif au comptoir de l'agence Point.P de Magenta, près d'Épernay, dans la Marne. Depuis le 21 octobre, ses clients champenois peuvent en effet retirer leurs commandes au comptoir de cette enseigne sœur de Saint-Gobain. Signalé dès l'entrée du Point.P local, le Point Relais est matérialisé par un comptoir aux couleurs de PUM Plastiques. Quand l'entreprise passe commande, son interlocuteur habituel lui propose désormais d'enlever sa marchandise en Point Relais, y compris le samedi matin.

Synergie commerciale

Le client reçoit un mail et un SMS pour confirmer la disponibilité de sa commande. En

second œuvre technique notamment, Saint-Gobain met en place depuis quatre ans des synergies commerciales entre certains de ses réseaux spécialisés comme Cédéo, CDL Élec et Clim+. Dans le Champenois, le groupe duplique la logique en gros œuvre entre son enseigne multispecialiste et PUM Plastiques.

Le dispositif "invite" d'ailleurs l'artisan à traverser de facto les rayons de l'agence Point.P où 4 500 autres références sont à sa disposition. Malin ! Mais c'est aussi un gain de temps pour le client désireux de faire des achats complémentaires de dernière minute. Quoi qu'il en soit, sur les réseaux sociaux, l'enseigne évoque « un moyen supplémentaire de toujours mieux répondre aux attentes des clients et d'être plus proche d'eux ». ● S. V.

DÉVELOPPEMENT

Deux Sofinther de plus en 2020

En janvier, cela fera quatre ans que Rexel a absorbé l'enseigne spécialisée en génie climatique et sécurité incendie. L'opération avait permis au groupe de renforcer son expertise dans le multi-énergie, un univers qu'il développe depuis sept ans. À l'époque, le nantais Sofinther disposait de 24 agences sur le territoire. Cette année, le grossiste a ouvert 5 sites : Argenteuil (92), Bourges, Clermont-Ferrand, Lyon et Montpellier.



Courant 2020, deux points de vente supplémentaires sont programmés, ce qui portera son réseau à 36 sites qui proposent 13 000 références environ en stock.

the Fair Spirit

Recevez
un échantillon
gratuitement

Rendez-vous sur
www.sols-europe.com/zepros
Informations auprès
de votre revendeur
expert EPI habituel

Gammes de textiles & accessoires
personnalisables
pour habiller vos équipes

www.sols-europe.com

Vite!



Déjà adhérent d'Adéo depuis 2017 avec son enseigne Junet Brico, le distributeur lyonnais a rejoint DomPro en lançant sa nouvelle activité de quincaillerie.

© Groupe Junet

CHEZ DOMPRO

Junet Pro inaugure son ADN

Depuis début 2019, le groupement d'indépendants appuie sur l'accélérateur digital pour « déployer la visibilité de DomPro ». À la clé : refonte complète du site institutionnel en février ; création d'une page LinkedIn pour « suivre les actualités des adhérents et fournisseurs » ; digitalisation des tracts et catalogues, en parallèle des versions imprimées. Dans la foulée, le site dompro.fr a été mis en ligne pour « permettre d'offrir à nos adhérents pilotes ADN* plus de visibilité et la possibilité de proposer à leurs clients un site e-commerce [depuis avril] pour commander 7 jours sur 7 et être livrés directement sur chantier », relate la direction du réseau. Courant octobre, quatre négoce avaient déjà adopté le concept

ADN : Le Loarer à Nœux-les-Mines (59), Delemazure à Haisnes (62), Chapin à Lorient (56) et le rhodanien Junet Pro.

Diversifications

Scieur à l'origine, le groupe Junet – basé dans l'Ouest lyonnais – s'est diversifié, voilà bientôt 35 ans, dans la distribution : d'abord en tant que négoce de bois, puis dans le bricolage et, fin 2010, dans le sanitaire-carrelage.

En février dernier, ce distributeur indépendant a rejoint DomPro après avoir créé Junet Pro. Sur plus de 200 m², son unique dépôt sous cette enseigne stocke 3 500 références en quincaillerie et outillage. Quatrième génération aux commandes, Camille et Maxime Junet ont inauguré le 30 octobre leur agence au concept ADN. ● S. V.

* Pour "Accélération Déploiement National"

POUR VALORISER L'APPRENTISSAGE

ProBox très proche des WorldSkills



Apprenti menuisier, Roberto Lopès (2^e au 1^{er} plan) et ses sponsors : Pascal Lefebvre, Dg de ProBox (3^e à g. au 2^e plan) entouré de toute l'équipe de la base-vie de Gennevilliers.

Créée à la rentrée 2018 aux portes de la capitale, l'enseigne multispécialiste d'Adéo continue de ceinturer Paris avec deux nouvelles bases-vie à la rentrée dans l'Est parisien et en banlieue Sud. Après La Courneuve fin avril, le 6^e site a ouvert à Noisy-le-Sec, également en Seine-Saint-Denis. Quant à la 7^e agence, elle se trouve à Morangis, dans l'Essonne, où l'écosystème phygitale de ProBox s'appuyait déjà sur un premier magasin à Massy.

Comme les autres bases-vie, elles s'articulent autour de trois zones : l'exposition de 8 500 références en disponibilité immédiate pour un plan de vente total d'environ 18 500 articles ; 400 m² de stock en mezzanine ; les zones

dédiées à la "communauté ProBox" (coworking, bar et coin repas, douche, vestiaire...). Partenaire de L'ÉA (le réseau d'écoles professionnelles de la CCI Île-de-France) depuis mi-avril pour « valoriser l'apprentissage et les métiers du Bâtiment », le distributeur table sur 10 à 12 ProBox franciliens d'ici au début 2020. Fin septembre, il a officialisé son rôle de sponsor de Roberto Lopès. Diplômé d'un BP Menuiserie, ce jeune reçoit « un sérieux coup de pouce » de ProBox pour participer aux sélections régionales des Olympiades des Métiers. Chaque étape franchie le rapprochera des finales nationales qui se tiendront à Lyon, en octobre 2020. Avant les finales mondiales de 2021 à Shanghai ? ● S. V.

PROMOTION & HUMANITAIRE

Avec l'ONG Educo, Peintures Saint-Luc met de la couleur

« Quand la peinture ici, finance l'éducation là-bas ! » Avec ce message « concret, solidaire et plein d'humanité », le réseau Peintures Saint-Luc a souhaité interpeller ses clients professionnels dans le cadre d'une action caritative nationale. Comme d'autres acteurs du marché, la marque indépendante et ses partenaires organisent tous les ans des opérations promotionnelles. Mais, en s'associant avec l'ONG irlandaise Educo qui

soutient la scolarité des jeunes en Inde, « c'est la première fois que nous engageons avec nos 19 adhérents une action de ce type », concède Frédéric Théron, cogérant de Saint-Luc et du GAD (Groupement Amical de Droguerie) dont il a été réélu, président pour trois ans. Orchestrée du 1^{er} au 31 octobre, l'opération visait à reverser 2 € à l'association pour tout bidon de peinture acheté – en 10 ou 15 l selon le produit.

Côté communication, tout a été mis en œuvre pour « donner de la visibilité » à l'opération : PLV, kakémonos, catalogue promos diffusé à 20 000 exemplaires dans les 118 points de vente du réseau, mais aussi relais sur les réseaux sociaux et le site de Saint-Luc. Pour aider au repérage en rayons, l'offre concernée par l'opération portait le logo Educo. Les fonds sont collectés par l'intermédiaire de la Fondation de France. Fondée en 2006, l'ONG irlandaise Educo rappelle que deux euros permettent de « financer 15 jours de prise en charge éducative pour un élève en Inde ». ● S. V.



Menée en octobre, avec un dispositif renforcé le 18 (jour de la Saint-Luc, le saint-patron des peintres), l'opération vise à collecter 20 000 € de fonds pour soutenir les projets de l'ONG.

CHIFFRES CLÉS

Bientôt 120 agences

Avec la récente arrivée de jurassien Hintzy Distribution, Saint-Luc recense désormais 19 membres. Il réunit 118 agences, 800 salariés pour un CA cumulé de 200 M€ HT dont environ 50 % en peint. Fin 2019, deux agences supplémentaires doivent ouvrir : chez Hintzy, dans l'Est, et Heulin Décor en région parisienne.

ENTRETIEN AVEC... • ÉRIC PETITDEMANGE, DG DE FRANCE MATÉRIAUX

« De nouvelles formations pour l'artisan »

Arrivée en avril au sein du groupement, le nouveau Dg livre les fruits de ses échanges avec les 156 adhérents. Et les premiers développements pour leurs 256 agences.

LES DOSSIERS EN COURS

E. P. : Plusieurs chantiers déjà lancés vont être renforcés, notamment sur les opérations commerciales. Il s'agit de fédérer encore un peu plus les adhérents sur des actions telles nos journées Festi'Pro, une sélection de produits parmi lesquels les négociants constituent leur offre qui bénéficie de prix et remises. Cette action dont la 7^e édition a eu lieu mi-septembre, permet de dynamiser les ventes en récompensant les clients avec des cadeaux. Pour 2020, il y aura deux

temps forts pour nos clients BtoB et une initiative vers les bricoleurs lourds autour du libre-service.

DES ACTIONS FORTES EN 2020

E. P. : Nous avons construit un plan qui capitalise sur nos points forts tout en apportant de nouvelles réponses. Revêtements de sol, bois-panneau, carrelage et libre-service constituent de vrais leviers de croissance que nous devons pouvoir mieux exploiter. Sur le L.S, un collaborateur dédié vient en soutien de chaque adhérent pour concevoir un espace adapté à ses spécificités et sa zone. À propos de la rénovation énergétique, les bonnes pratiques d'un de nos adhérents inspirent d'autres en-

800 M€

C'est le CA HT du groupement en 2018.



treprises. Nous élaborons en 2020 une nouvelle offre de formation pour relancer l'accompagnement des artisans sur ce marché.

CÔTÉ DIGITAL

E. P. : Nous ne partons pas

d'une page blanche. France Matériaux est doté d'un très bon intranet. De nombreux adhérents ont déjà franchi le pas. Le rôle de la centrale est de piloter la réflexion. Un groupe de travail a été créé pour définir les attentes des

artisans et dessiner des parcours clients. Les adhérents détermineront alors leur stratégie. Une première action concrète sera la finalisation d'une offre pour dématérialiser les factures. ●

Recueillis par M.-L. Barriera



LE BLANC
DES PROs



EXIGENCE PROFESSIONNELLE
CHANTIERS RÉUSSIS





IMPRESSIONS - SATINS - MATS - VELOURS

WWW.CECIL.FR

Vite !

ACTION CARRITATIVE

Würth Modyf avec le Téléthon



Mi-novembre, la marque d'EPI lance sa vente en ligne au profit de l'AFM-Téléthon : l'association qui soutient la recherche contre les maladies rares. « *In-édite* », la box hiver propose une paire de gants pour écrans tactiles, tour de cou doublé en tissu polaire et bonnet. En série limitée, la box est vendue 25 € HT. L'entreprise reversera « *l'intégralité des bénéfices* » (12,50 €/box) au Téléthon et vise plus de 400 k€ collectés en Europe.

APPRENTISSAGE

Socoda : Bourses solidaires



Au début de l'automne, le groupe et Wirquin Pro ont remis un chèque de 10 000 € à la Fondation des Apprentis d'Auteuil. La marque spécialisée en systèmes sanitaires a fait don de cette somme qu'elle avait reçue en mars dernier lors des 2^{es} Bourses à l'Innovation organisées par Socoda. Ce montant financera les actions de la fondation en faveur de la formation aux métiers du BTP pour un lycée d'Eure-et-Loir.

TESTS COMPARATIFS

Leroy Merlin dira tout !

L'enseigne d'Adeo franchit le Rubicon à l'instar du Labo Fnac, elle prépare un site en ligne qui va permettre de comparer les performances techniques des offres fournisseurs. Prévu en 2020, le dispositif s'appuiera sur les tests d'usage menés par les 35 ingénieurs du Labo Adeo au siège du groupe nordiste, près de Lille. Des essais qui se veulent « *objectifs* ».

SANTÉ ET PRÉVENTION AU TRAVAIL

Bricoman : des exosquelettes dans les rayons

Comptoir Menuiserie, corner EPI (lignes homme et femme), ventes aux comptoirs pour les produits techniques et spécifiques, Espace Lab pour former les artisans, le "Petit Café du Pro"... : au gré de ses transferts ou rénovations de magasins, l'enseigne d'Adeo continue d'accroître son virage BtoB engagé depuis six ans. Cette fois-ci, elle s'apprête à commercialiser un exosquelette.

Basé à Duderstadt, au sud de Hanovre, l'allemand Ottobock qui a 100 ans cette année, a en effet noué un partenariat avec Bricoman. Le distributeur devrait, a priori, référencer le "Paexo" : un exosquelette conçu et développé par la société spécialisée, à l'origine, dans la fabri-



Tester Paexo, c'est l'adopter ? Ici, un vendeur du Bricoman Metz éprouve son utilité sur des charges lourdes.

cation de prothèses médicales. Ultraléger (1,9 kg), le dispositif se définit comme un « *système d'assistance personnel pour postes de travail ergonomiques* ». Il vise à faciliter le travail en hauteur sur les chantiers. Et cible notamment les plaquistes, plâtriers et peintres. En avril, Ottobock avait dévoilé en avant-première

sa technologie à la Foire de Hanovre, en Allemagne, des constructeurs et équipementiers automobiles exploitent déjà des exosquelettes en ateliers ; tout comme certains prestataires logistiques. De son côté, le Technicentre de la SNCF près de Tours s'est tout récemment équipé d'un Paexo pour réduire le risque de troubles musculo-squelettiques (TMS).

"Demos" à Batimat

Selon Ottobock qui revendique proposer « *le plus petit exosque-*

lette du marché à ce jour », "Paexo" permet de soulager la pression exercée, au niveau des bras et des épaules, par les vibrations mécaniques provoquées par l'utilisation prolongée de certains outils. L'industriel a aussi mis au point un micro-dispositif destiné à protéger le pouce en réduisant la pression « *jusqu'à 70 % et en redirigeant les efforts sur toute la main* ». Bricoman qui participe pour la 2^e fois au Mondial du Bâtiment, début novembre, présente "Paexo" sur son stand. ● S. V.

LOGISTIQUE

Le drive version Sonepar

Dans le cadre de son plan stratégique à trois ans "Perf 2020", Sonepar travaille aussi à la mutualisation des sept plateformes logistiques qui approvisionnent ses deux réseaux : Sonepar Connect et CGED. Baptisé "Bridge", « *le projet devrait être finalisé fin 2019. Aujourd'hui, 70 % des agences y sont rattachés* », juge Benoît Pédoussaut, P-dg de Sonepar France.

Dans la foulée, le chantier omnicanal se poursuit. Après avoir lancé au printemps la nouvelle version de son site web, Sone-

par Connect commence à déployer le concept SoneDrive. En région parisienne, par exemple, 30 000 produits sont disponibles sous 2 heures sur la plateforme de Fleury-Mérogis (Essonne). « *Les commandes passées sur le web jusqu'à 21 h 30, en agence jusqu'à 18 h, sont disponibles 2 heures après sur la plateforme SoneDrive. Le client reçoit un SMS dès que la commande est prête et peut la récupérer sur la plateforme SoneDrive du lundi minuit au vendredi 23 h 30* », détaille Sonepar. ● S. V.

RESTRUCTURATION

Lapeyre : sortira, sortira pas de Saint-Gobain ?

Après la cession de Point.P TP, puis de K par K, le leader mondial des matériaux de construction pourrait délaissier "Le savoir bien faire" de Lapeyre. Depuis plus d'un an, la rumeur d'une éventuelle vente de Lapeyre Industries couvait. C'est confirmé depuis le 14 octobre par le groupe qui se recentre sur ses activités à plus forte valeur ajoutée avec le plan "Transform & Grow" engagé début 2019. Si la priorité reste « *le redressement de Lapeyre et la pérennité de l'activité* », Saint-Gobain dit analyser « *toutes les options* » parmi lesquelles « *l'association avec des partenaires potentiels qui pourrait concerner tout ou partie du périmètre de Lapeyre* ». Mais il s'agit d'une piste « *exploratoire* » et « *aucun délai n'est défini* », précise le groupe.

Créée en 1931 et rachetée par Saint-Gobain en 1996, l'en-



Évoqué d'abord sur Europe 1 mi-octobre, puis confirmé auprès de l'AFP par le groupe, le processus de cession de Lapeyre a été dévoilé aux syndicats le 25 septembre.

seigne spécialisée dans l'aménagement de la maison avait déjà fait l'objet de multiples repositionnements depuis la fin des années 2000. Le dernier datait de 2018... sans véritablement trouver "la" bonne stratégie entre clients particuliers et pros. En plus de 127 magasins en métropole et dans les Dom, Lapeyre Industries dispose de onze usines sur le territoire et emploie environ 4 100 salariés. ● S. V.



Avec SoneDrive, la commande est prête en 2 h chrono.

SALON RÉGIONAL

Sonepar : Sidec très "Connect(é)" !

Avec ses équipes, Louis Égon, Dg de Sonepar Ouest, aura vécu et animé « une édition 2019 pas comme les autres ». À Rennes, début octobre, cette 4^e édition bretonne du Sidec a été « le baptême de Sonepar Connect » : la nouvelle enseigne unique.

Plus proche des artisans

Deux jours durant, les commerciaux des 41 agences de l'Ouest ont martelé « la promesse que Sonepar Connect veut véhiculer » un réseau « connecté aux hommes, au digital et à l'innovation ». Fin 2019, 85 % du réseau Sonepar Ouest sera d'ailleurs aux couleurs du nouveau concept. Des corners "Connect" seront implantés dans tous les sites, ceux des zones urbaines étant dotés de véritables showrooms. « L'agence doit jouer un vrai rôle

de prescription. Les innovations mettent du temps à arriver jusqu'au client final. À nous d'accélérer leur adoption ! J'y vois aussi un intérêt de formation pour nos équipes qui disposent d'un outil en interne pour s'approprier l'innovation », juge Louis Égon. Jusqu'ici, si Tabur était orienté vers les clients de l'industrie, l'autre réseau régional Socolec se positionnait comme spécialiste de l'éclairage.

« Avec Sonepar Connect, les expertises de nos deux ex-réseaux fusionnent et nous unifiions l'offre », confie le Dg. Dans un territoire axé plutôt tertiaire et industrie, le pavillon unique doit aussi aider les 430 collaborateurs de l'Ouest à répondre à « un vrai enjeu : se développer vers les cibles artisans et résidentiel », prévient Louis Égon. ● T. Goussin



C'est en réalité virtuelle que 2 500 visiteurs pros ont pu découvrir Sonepar Connect lors du Sidec-Rennes.

TERRASSE BOIS

Nébopan : logiciel de conception commun

Alors que les règles de l'art (DTU 51.4 sur les platelages extérieurs en bois) ont été révisées en 2018, le groupement va lancer son propre logiciel de conception. « Des adhérents ont déjà œuvré de leurs côtés pour concevoir un calculateur en ligne. Depuis plus d'un an, les ressources sont mutualisées pour mettre au point ce qui sera un précieux ou-

til d'aide à la vente. Une V2 aboutie sort début 2020 », confie Olivier Bouney, président du groupement de négoce bois. Et après les terrasses bois ? « Un vaste travail sur la data technique doit être mené. Mais il est tout à fait envisageable que le configurateur évolue vers des applications verticales, comme les charpentes », juge-t-il. ● S. V.

**LE CARILLON
AUDIO VIDÉO.**

Kit WL11
idéal en remplacement
de sonnette

- 1 Moniteur DECT*
- Sans fil avec chargeur et base
- Ecran 2,4 pouces
- Mémoire d'images
- Ajustement du contre-jour
- Batterie fournie
- 4 types de sonnerie

- 1 Platine saillie
- 6 piles LR6 (non fournies)

Gamme WL11
évidemment

NOUVEAU

Carillon audio/vidéo
sans fil
pour le Résidentiel

Rendez-vous sur
notre stand R040
sur le Salon Batimat !

AIPHONE

*DECT (Digital Enhanced Cordless Telephone) est une norme de transmission numérique pour la téléphonie.



La sélection de la rédaction

Onze pages de nouveaux produits ce mois-ci, dont 12 produits phares distingués par la rédaction, ainsi que des innovations à découvrir sur les 3 salons du Mondial du Bâtiment.

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

TERREAL

Intégration des Velux sur toiture photovoltaïque



L'élimination des problèmes de raccord avec les panneaux PV

Terreal, via sa filiale GSE Intégration s'est allié à Velux pour développer Velux Solar Integrator ODL, un solin spécialement conçu pour relier parfaitement les fenêtres de toit de cette marque à une variété de systèmes intégrés de panneaux solaires. Cette combinaison permet une utilisation optimale du toit, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur, en palliant la perte d'espace et les difficultés habituelles de raccordement. L'installation photovoltaïque est ainsi parfaitement compatible avec l'aménagement d'espaces de vie sains sous le toit. Elle a été testée pour résister aux conditions météorologiques extrêmes (vent et eau) pendant plus de 50 ans. Disponible en gris et noir, elle se décline en quatre variantes dimensionnelles : 780 x 1 178 mm, 780 x 1 398 mm, 942 x 1 398 mm et 1 140 x 1 600 mm.

www.terreal.com

BARTOLUCCI

Fixation de panneaux isolants

Spécialement étudié pour la fixation des panneaux pré-couplés plaque de plâtre + isolant, en vertical ou au plafond, le disque FTT en nylon PA66 chargé en fibre de verre fonctionne à la fois comme fixation et comme outil. Mis en rotation par l'outil d'une visseuse placé dans son empreinte centrale, il taraude la plaque de plâtre jusqu'à en affleurer la surface et vient se visser dans une cheville à expansion préalablement mise en place dans le mur. Ce type de fixation permet ensuite un rasage/jointoiment parfait à l'enduit. Le système convient pour des supports béton, brique pleine, brique creuse, panneaux de particules ou de bois. Il est vendu en kits de 50 pièces avec chevilles 8 mm et vis 5 mm.



BATIMAT
Hall 5B
Stand U34

www.bartolucci.eu

VALENTIN

Tubulures d'évacuation

Les Tubulures TBXP extra-plates avec bonde intégrée se déclinent en 4 versions (avec écoulement libre ou clapet digiclic, bonde hauteur 100 mm universelle recoupable ou compacte hauteur 34 mm). Cette solution libérant totalement l'espace sous le lavabo maximise le rangement dans les meubles ; elle est également idéale pour les personnes se déplaçant en fauteuil roulant qui peuvent se rapprocher au plus près. Raccordée à un siphon, la tubulure offre une garde d'eau qui supprime toute odeur. La technologie Space Fit permet de régler aisément et rapidement la profondeur de la tubulure, entre 114 et 275 mm : il suffit de la faire coulisser pour un ajustement au millimètre près. Trois prises assurent le raccord d'une machine à laver, et d'un ou deux trop-plein pour un lavabo ou une double vasque par exemple.

L'espace gagné sous le meuble, l'accessibilité pour les personnes en fauteuil roulant



www.valentin.fr

WATTS

Équilibrage des réseaux de chauffage

Pour un équilibrage fiable, simple et rapide des réseaux de chauffage ou climatisation, Watts présente les vannes d'équilibrage statique iDrosset Séries CF, conçues pour ajuster et régler précisément le débit d'eau (de 35 à 10 000 l/h). Elles sont constituées d'un corps de vanne en laiton et polyamide renforcé de fibre de verre, à l'intérieur duquel un dispositif de mesure garantit un ajustement millimétré du débit. Un cadran indique le changement de débit en temps réel et rend plus rapide le réglage de toutes les vannes concernées sans avoir recours à des appareils de mesure. Pour augmenter ou diminuer le débit il suffit de tourner la couronne extérieure. Munies d'écrous libres F/F, ces vannes sont compatibles avec tout type de canalisation et peuvent également servir de vannes d'isolement. Pression nominale 16 bars ; température de service de -10 à +110 °C.



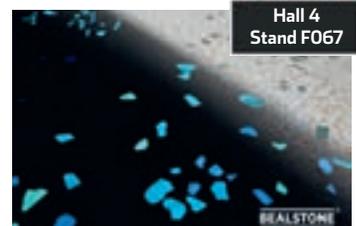
Le réglage millimétré, par la bague extérieure

www.wattswater.fr

INTERCLIMA
Hall 6
Espace Innovation

BEAL INTERNATIONAL

Revêtement de sol luminescent



BATIMAT
Hall 4
Stand F067

Le système Bealstone est un revêtement minéral terrazzo/granito pour sols, murs et mobilier. Photoluminescent, il permet de retrouver facilement son chemin dans l'obscurité. Dix minutes d'exposition à la lumière suffisent à amorcer 8 heures de luminescence. Le produit est un mélange de 3 composants : Bealstone Powder, une poudre à base de différents liants hydrauliques (ciments très haute performance prémélangés à des chaux, additifs durcisseurs et anti-fissures) ; Bealstone Liquid, un adjuvant à base de polymères acryliques sans solvants ; et des agrégats photoluminescents de différentes couleurs. Hautement résistant à l'eau, il s'applique en épaisseur de 2 mm à plusieurs cm en fonction du granulat.

www.bealinternational.com

PREFA

Bardeau de toiture

BATIMAT

Hall 6
Stand L090

Avec 480 x 262 mm en surface posée, pour 0,7 mm d'épaisseur, c'est le plus grand bardeau jamais conçu par Prefa. Pour un mètre carré de toit, 8 bardeaux DS.19 seulement sont nécessaires, en pose par emboîtement et patte de fixation brevetée. Leur format et leur structure permettent une utilisation à faible inclinaison de toit dès 17 degrés. Grâce à son design traditionnel, ce bardeau en aluminium enduit peut se fondre dans des structures de toit classiques, mais crée un contraste saisissant sur une architecture moderne. Neuf coloris sont proposés : noir, 2 teintes de brun, 3 teintes de gris, 2 teintes de rouge et vert mousse.

www.prefa.fr

PROJISO

Isolation verticale projetée

BATIMAT

Hall 6
Stand C112

L'isolant projetable Saf'Acade se compose de fibres non métalliques, de consistance laineuse à orientation aléatoire. Ce nouveau matériau contient un pourcentage significatif d'oxydes alcalins et d'oxydes silico-terreux, avec un point de fusion supérieur à 1 000 degrés qui le rend très résistant au feu : plus de 240 minutes. Il est doté de l'agrément européen ETA ainsi que du marquage CE, mais également la régularité de sa fabrication dans le cadre des obligations fondamentales (sécurité, hygiène et environnement). Il est aussi plus performant thermiquement que les panneaux rapportés car sans ponts thermiques et sans fixation. Classé A+ pour les COV, il est par ailleurs résistant à la vapeur et l'humidité.

www.projiso.fr

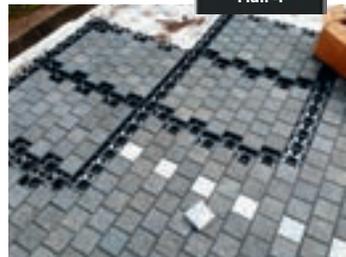
SOFADES

Solution pour pavage drainant

Grille carrossable de 4 cm d'épaisseur dans laquelle s'emboîtent au maillet des pavés massifs en pierre ou bois, Pavéfast est très simple à mettre en œuvre, sans colle ni joint. Sa haute résistance, sa capacité drainante, ainsi que la possibilité de créer de nombreux décors, permet de réaliser durablement et en beauté tous les projets d'allées, parkings, places, terrasses, trottoirs, tours de piscines... Véritable alternative à l'enrobé ou au béton drainant, cette grille de polypropylène résiste à une pression de 100 t/m² sur des sols préalablement stabilisés. Le système est démontable pour passer une gaine électrique.

BATIMAT

Hall 4


www.pavefast.com

ROCKWOOL

Isolation par l'extérieur des façades



Rockvet, nouveau produit isolant en laine de roche non revêtu pour l'isolation des façades sous vêtue ou vêtage, est incombustible (Euroclasse A1) et présente d'excellentes performances thermiques tout en améliorant le confort de pose. En panneau double densité non revêtu (lambda 36), il possède en outre une très bonne tenue mécanique. Il ne présente pas de structure capillaire et ne retient pas l'eau. Son sens de pose est repéré par un marquage de la face surdensifiée extérieure. Conductivité thermique lambda = 0,036 W/m.K. Dimensions : 600 x 1 200 mm, en épaisseurs de 80 à 150 mm. Disponible en négoce depuis juillet 2019.

www.rockwool.fr


La sélection de la rédaction

PAREXLANKO

Enduit de finition

Pare Déco Travertin, une nouvelle finition qui reproduit l'aspect de la pierre de travertin, est prête à l'emploi et permet de créer des textures contemporaines et design en façade. Il se met en œuvre en quatre étapes : application de Revlane + régulateur ; calepinage des façades à l'aide de rubans adhésifs 5 ou 10 mm ; application de l'enduit en deux passes ; retrait du ruban adhésif. Cette nouvelle finition décorative, formulée pour résister à l'encrassement, est adaptée à tous les chantiers en neuf ou en rénovation, et habille les façades isolées et non isolées. En isolation thermique par l'extérieur, associé au sous-enduit Maité, il bénéficie d'une excellente résistance aux chocs.



La finition esthétique, la résistance à l'encrassement et aux chocs

www.parexlanko.com

PROFILS SYSTÈMES

Poignées évolutives

Mandurah est une collection de poignées design et évolutives pour menuiseries aluminium, à gorge européenne ou à gorge de 16 mm, développée pour offrir une véritable harmonie entre les différentes ouvertures. Chaque poignée est personnalisable : les différents accessoires – en chêne, teck, wengé, frêne, noyer, ébène, résines... – pouvant les composer sont démontables facilement, de sorte que les tons et matières choisis puissent être changés dans le cadre d'un réaménagement. Il est aussi possible de les installer sans accessoires pour les parer ou non par la suite. Ces poignées s'adaptent aux gammes Profils Systèmes de fenêtres et portes Cuzco, Dzaio, Satin Moon, et sur les baies coulissantes Cuzco, Dzaio, Satin Road et Touareg.

www.profil-systemes.com


MANTION

Système coulissant pour volets pliants



Win-Fold 2 est un système qui allie un mouvement de translation sur rail aluminium avec un repliement style accordéon pour volets pliants, brise-vent, brise-soleil ou brise-vent. Il a été développé pour rendre quasiment invisible les montures et les rails quand le volet est fermé. Le système supporte des panneaux de 20 kg, de largeur 600 mm maxi et d'épaisseurs 30 à 34 mm. Il offre des options telles que le maintien en position ouverte des vantaux et le verrouillage 1 ou 2 points. La visserie est en acier inox et le corps des montures et des guides en aluminium anodisé. Les armatures sont en polymère technique chargé fibre de verre. Les galets, montés sur roulements à billes et équipés de rotule, assurent une translation sans heurts.

www.mantion.com



La sélection de la rédaction

JPM

Verrouillage de porte sans fil

SmartAir est un système de verrouillage sans fil alimenté par pile, conçu pour la gestion d'accès dans les lieux de travail. Il est conçu pour tout type de portes (verre, aluminium ou bois) sur lesquelles l'installation d'une béquille est difficile, et permet de remplacer rapidement un cylindre mécanique par un cylindre à bouton avec accès électronique contrôlé en temps réel, sans perçage, ni câblage. Il fonctionne par lecteur RFID intégré, très résistant aux intrusions et compatible avec la solution de contrôle d'accès via smartphone SmartAir®Openow. Il se combine à toutes les solutions du fabricant : Wireless Online (autonome en temps réel sans fil), Update On Card (autonome en réseau virtuel, mise à jour par badge), Offline (autonome hors ligne) ou Stand Alone (autonome sans poste d'administration).



La compatibilité avec plusieurs solutions de contrôle d'accès

www.jpm.fr

ALUMINIOS CORTIZO

Baie coulissante

Système de baie coulissante minimaliste conçu pour de grandes dimensions (4 000 mm en largeur ou hauteur), Cor Vision Plus garantit une luminosité maximale avec une surface vitrée de 94 %. Il accepte des assemblages de verre jusqu'à 54 mm d'épaisseur qui lui confèrent d'excellentes performances thermiques (U_w à partir de 0,9 W/m².K) et acoustiques (jusqu'à $R_w = 43$ dB). Le système présente un profil central de seulement 25 mm et offre la possibilité de cacher totalement les dormants inférieurs, supérieurs et latéraux. Un montage à galandage ou en angle de 90° sans meneau est également possible. Deux options d'ouverture sont disponibles : motorisée (poids jusqu'à 700 kg) et manuelle (jusqu'à 400 kg). Perméabilité air/eau/vent : A*4/ E7A* à 9A*/VC3* à C4*.

www.cortizo.com

BATIMAT

Hall 5A
Stand F066

EKEY BIOMETRIC SYSTEMS

Lecteur d'empreintes sans fil

Pour ouvrir simplement la porte d'entrée avec le doigt, sans clé, smartphone, code ou carte, ekey uno se compose d'un lecteur d'empreintes et d'un mécanisme de serrure Bluetooth Smart de marque Eqiva. Le produit est fourni avec l'appli "ekey uno" qui permet une administration facile de 20 utilisateurs et 200 doigts. Elle permet de bénéficier de fonctions supplémentaires, telles que la programmation de plage horaire et la journalisation des entrées. La solution est simple à installer, sans perçage, découpe ou câblage, et facile à utiliser pour les enfants. Elle convient à toutes les portes équipées d'une serrure débrayable.

www.ekey-uno.net

BATIMAT

Hall 5A
Stand P050

SIMPSON



Connecteurs bois-bois et bois-béton

Simpson Strong-Tie innove avec la gamme Nuances, une gamme de connecteurs peints en noir pour des assemblages bois-bois et bois-béton esthétiques. Pour répondre à de multiples applications, ce sont quatorze références de connecteurs qui sont désormais disponibles à la vente. Pieds de poteaux, équerres, sabots mais aussi accessoires de finition pour assemblages de jardin (claustras, pergolas, clôtures...) ou en intérieur (solivages apparents, étagères...). Pour une meilleure résistance dans le temps, ces connecteurs en acier bénéficient d'une double finition zingage et peinture.

www.simpson.fr

PICARD

Serrure 3 points de haute sécurité

La serrure Kléops offre 3 points de fermeture : deux pènes haut et bas et un pêne latéral. Les pènes sont en bronze anticorrosion avec système anti-arrachage, et le canon est protégé par une pastille anti-perçage. Quatre options sont disponibles : verticale à tirage ou fouillot et horizontale à tirage ou fouillot. La serrure est fournie avec un jeu de 3 clés Vakmobil® non reproductibles différenciées par un code couleur, sous emballage scellé avec carte de propriété numérotée ; le numéro partiel inscrit sur cette carte ainsi que celui de la clé sont indispensables pour la reproduction de clés supplémentaires que seul Picard peut réaliser. Une gâche électrique, proposée en option, permet la décondamnation à distance. Proposée en blanc, bronze ou or.

www.picard-serrures.com

FIBERDECK

Brise-soleil



Grâce à la technologie exclusive de coextrusion, le brise-soleil à claire-voie Weo est constitué de profils alvéolaires renforcés d'éléments en aluminium (de paroi 2 mm d'épaisseur) réducteurs de flexion, pouvant être fixés de plusieurs manières et selon différentes orientations. Solides, imputrescibles et résistants aux termites, ils bénéficient d'une très bonne stabilité dimensionnelle (1,15 mm/ml pour une amplitude thermique de 30 °C). Chaque profil est recouvert d'un film polyéthylène insensible aux UV qui garantit une stabilité d'aspect pendant plus de 20 ans. Le bois polymère utilisé provient de 50 % de sciures de bois et de 50 % de polyéthylène recyclé. Coloris : teck, ipé. Sections des profils : 42 x 60 mm, 52 x 100 mm, 62 x 120 mm. Longueur : 4 m.

www.fiberdeck.fr

ATLANTIC

Sèche-serviettes

Le nouveau sèche-serviettes Serenis, avec son corps de chauffe à fluide thermo-conducteur, offre le parfait équilibre entre bien-être et confort d'utilisation. Il dispose d'une barre de portage (et d'une deuxième barre repositionnable sur le cadre en option) et d'un mât à gauche ou à droite pour glisser plus facilement les serviettes. Le réglage de la température se fait via un boîtier de commande à hauteur, ou à distance via l'application Atlantic Cozytouch. Serenis permet également de gérer les absences et affiche même la météo, pour aider l'utilisateur à adapter sa tenue vestimentaire. Il est disponible en neuf coloris. Puissances de 500 W à 1 750 W.



Dimensions : 55 x 150 x 17 cm pour les versions 750, et 55 x 122 x 17 cm pour les versions 500 et 1500 W. Commercialisation depuis septembre 2019.

www.atlantic-electrique.fr

FRANCE AIR

Coffret de désenfumage

Le coffret Ordinys Park pilote les ventilateurs de désenfumage dans les parkings d'habitat collectif. Il est doté de deux vitesses de ventilation, programmables sur l'horloge intégrée, pour une gestion appropriée au trafic, notamment aux heures de pointe. Sa vitesse de ventilation s'adapte au niveau de pollution dans le parking ; si le niveau est élevé, Ordinys Park passe automatiquement en grande vitesse. En cas d'incendie, il passe également en grande vitesse de ventilation (déclenchement manuel). Un interrupteur de proximité est monté en façade pour la mise en sécurité électrique du moteur de désenfumage.

www.espacepro.france-air.com



WÜRTH

Colliers isophoniques



Würth France propose de nouveaux colliers isophoniques en acier zingué pour la fixation des tuyaux de plomberie. Grâce à une partie isophonique 100 % EPDM sans odeur, ces colliers ne s'altéreront pas dans le temps et représentent une alternative intéressante à l'acier bichromaté. Ils existent en version simple (du 12 au 50 mm) et double (du 12 au 22 mm). Le design de l'isolant permet un ajustement facile sans risque de voir celui-ci sortir du collier et garantissant le maintien du tube grâce à ses stries parallèles. Filetage de raccordement : M7 x 1,5 ; diamètre de vis 5 mm ; longueur de 41 à 81 mm.

www.wurth.fr

QLIMA

Poêle à granulés

D'une puissance maximale de 7 920 W (mini pour une efficacité thermique de 94,39 %, Fiorina 78 S-Line est doté d'une programmation performante, journalière ou hebdomadaire et adapte automatiquement le fonctionnement pour obtenir la température désirée. La programmation peut se faire sur 7 jours avec 2 programmes au choix par jour. La combustion des granulés ne génère que très peu de cendres, de suie ou de fumées. Pas moins de 5 alarmes réagissent en cas de dysfonctionnement ou si la pression est trop importante. Consommation en granulés de 0,77 à 1,8 kg/h. Capacité de la trémie 15 kg. Poids 68 kg. Garantie 2 ans.

www.qlima.fr



HITACHI

Pompes à chaleur air/eau

Hitachi élargit sa gamme de PAC air/eau au R32 avec 3 modèles supplémentaires pour la gamme Yutaki S, en puissances 4,3 kW, 6 kW et 8 kW. Économiques (classe énergétique maximale A+++), les appareils de cette gamme au R32, entièrement réversibles, possèdent l'un des meilleurs rendements du marché avec un COP de 5,25, et fonctionnent sur une large plage de température (de -25 °C en chauffage à 46 °C en refroidissement). Grâce à leur design compact (largeur 45 cm), ils s'insèrent dans des espaces réduits. La température de sortie d'eau atteint 60 °C sans résistance électrique d'appoint. Éligible au crédit d'impôts (CITE), à la TVA à 5,5 %, aux (CEE), à l'éco-prêt à taux zéro...

www.hitachiclimat.fr

Vitrificateur de Rénovation

Le 1^{er} vitrificateur sans ponçage et multi-surfaces



PHASE AGUEUSE

Rénovation durable sans remise à nu ou remplacement de revêtement

- Multi-surfaces : parquets bois toutes finitions, sols stratifiés, sols PVC (vinyles, LVT)
- Masque les rayures*, ravive les sols ternis
- Adhérence directe sans ponçage, sans sous couche
- Haute résistance chimique et à l'abrasion
- Monocouche, bi-composant avec durcisseur
- Bel aspect satiné

*Usure de surface : passages, micro-rayures, rayures de surface, aspect terni. Composant B : Dangereux. Respecter les précautions d'emploi



CONÇU & FABRIQUÉ EN FRANCE

Plus d'informations sur www.blanchon.com



Jusqu'au 31 décembre 2019

2 MOIS OFFERTS*

sur votre contrat santé

VIVEZ (R)ASSURÉS CHOISISSEZ LA MUTUELLE PRO PROCHE DE VOUS, TOUT SIMPLEMENT.

M comme Mutuelle vous connaît, vous, votre métier, votre famille.

Pour les indépendants, notre offre s'adapte aux contraintes de votre métier tout comme aux besoins de vos proches. De la souscription à la gestion de votre contrat, un interlocuteur unique et privilégié est à votre disposition.

C'est rassurant une mutuelle qui assure.



* Voir conditions sur mcommemutuelle.com

* 2 mois offerts à tout nouveau client à l'occasion de la souscription d'un contrat frais de santé professionnel effectuée en agence ou en ligne depuis le site internet de M comme Mutuelle (mcommemutuelle.com). Offre valable jusqu'au 31/12/2019 et exclusivement réservée aux offres M Pro et M Santé Pro.

La sélection de la rédaction

FRANCE AIR

INTERCLIMA

Hall 2
Stand C42

Chauffage par vecteur air



La filtration adaptée au contexte géographique

Le système Ysentis diffuse une chaleur douce et homogène dans l'appartement, sans inertie, grâce à un réseau de gaines en faux plafond et un diffuseur dissimulé dans un placard technique. Pour garantir un air sain à l'intérieur du logement, France Air présente désormais une version Ysentis Pure qui intègre une filtration

haute efficacité qui élimine 85 % des pollens et particules fines (PM10) à chaque cycle, même hors période de fonctionnement du chauffage. De plus, cette filtration suit des scénarios de dépollution différant suivant la zone géographique et la ville, chaque ville disposant d'un profil de pollution intégré dans la régulation Ysentis. Le filtre est de type microfibre synthétique polypropylène, avec une surface filtrante de 0,9 m² et un espace entre les plis de 7,5 mm ; il ne se change qu'une fois par an.

www.france-air.com

POLAR FRANCE

Adoucisseur d'eau

Adoucisseur pour appartement et maison, Adouxdom est facile à installer et compact. Il s'installe après le compteur d'eau et le filtre régulateur de pression. Son système commandé électroniquement permet le traitement d'une quantité d'eau suffisante pour un foyer de quatre personnes avec un débit de 2 000 l/h. Ses dimensions sont L37 x H58 x P55 cm pour un poids de 26 kg. Différents kits de pose sont disponibles, dont Adoux-KITFR comportant un filtre régulateur de pression 3/4" avec clapet anti-pollution, un filtre tamis inox by-pass et des flexibles à clapet anti-retour. L'adoucisseur est livré avec un testeur de dureté qui se règle via une appli web.



DÉOBAIN

Hall 3
Stand F026

www.polar-france.com.com

RAMON SOLER

Mitigeur de lavabo



Avant-garde et design sont les maîtres-mots de la nouvelle collection Tzar. Ce mitigeur recouvert d'une couche laiton-nickel-chrome intègre une cartouche thermostatique céramique de diamètre 35 mm. Elle est dotée des systèmes Hot Block anti-brûlure, Termostop qui limite la température à 38 °C, et du système S2 qui permet l'ouverture de la poignée en deux phases. Son usage est recommandé à 3 bars et le débit d'eau varie de 5 l/mn pour bidet à 20 l/mn pour bain-douche (lavabo et évier 11 l/mn). Tzar résiste aux coups de bélier à 25 bars, au choc thermique et prévient le risque lié aux légionelles. Garantie 5 ans (robinetterie) et 2 ans (composants).

www.ramonsoler.net

VICTAULIC

Vanne papillon

Développée pour des applications CVC, plomberie, process industriel, maritime et air comprimé – partout où la pression ne dépasse pas 16 bars, la vanne Victaulic StrengThin™ 100 Series E125 Installation-Ready™ est la première du genre. Préassemblée, elle a été conçue à l'intérieur même d'un collier de raccordement. Nul besoin de pièces supplémentaires ou de la démonter pour l'installer. Cette vanne est disponible en diamètres DN80 à DN 200 et peut exclusivement être utilisée sur tube en acier inoxydable 304/316L présentant le profil de rainures aux extrémités Victaulic StrengThin 100, qui élimine par ailleurs les inconvénients de la soudure.

INTERCLIMA

Hall 1
Stand B114

www.victaulic.com/

BURGERHOUT

Conduit de fumée "plug & play"

INTERCLIMA

Hall 1
Stand F039

Conçu pour les appareils à condensation de classe de température T120 et de classe de pression H1, le conduit de fumées EasySafe à emboîtement type "plug and play" est unique en son genre. Composé d'un conduit intérieur et extérieur en plastique PP recyclable résistant aux UV, il offre de nombreuses solutions d'installation, de réglage et de fixation. Le système peut être recoupé en une seule étape, sans avoir à dissocier le tube intérieur du tube extérieur. Ses joints résistants à la traction maximisent la sécurité du système pendant toute la durée de vie. Certification CE selon les normes EN 14471 (2013 + A1 2015), et EN 14241-1 (2013).

www.burgerhout.fr

Le rendez-vous des affaires

Qui utilise des aciers sélectionnés, de haute qualité, pour ses connecteurs ?

CONNECTIONS ET FIXATIONS
PAR ÉQUIPEMENT
WWW.STRONGTIE.EU

Retrouvez-nous du 4 au 8 NOVEMBRE 2019
au salon BATIMAT à PARIS NORD VILLEPINETE - STAND E069-HALL 6

SIMPSON
Strong-Tie

CONTACTS

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

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

Soyez présents toute l'année dans votre journal !

BOSCH

PAC air-air multisplit

Climate 5000 MS, multisplit 2 à 5 postes, se décline en 4 variantes d'unité extérieure en puissances restituées de 2 à 16 kW. Avec leurs larges plages de température (-15°C à +50°C en réfrigération et -15°C à +24°C en chauffage), ces modèles sont accompagnés de 2 à 5 unités intérieures murales, cassettes ou gainables. Ils affichent des performances élevées avec un SEER de 6,1 et un SCOP de 3,8. Le niveau sonore, jusqu'à 19 dB(A), se situe dans la plage basse du marché. Le pilotage s'effectue par télécommande infrarouge ou commande filaire. Une fonction anti-air froid empêche le soufflage d'air froid dans la pièce, tandis qu'un autodiagnostic signale d'éventuels dysfonctionnements.

www.bosch-thermotechnology.com



GENERAL

PAC bi-split DC Inverter

General propose deux nouvelles tailles de bi-split DC Inverter dotés du fluide à pouvoir de réchauffement modéré R32. Les modèles AOG14UI-M12 et AOG18UI-M12 de la nouvelle série sont idéaux pour le résidentiel et le petit tertiaire et atteignent des performances énergétiques, environnementales et acoustiques remarquables. Faciles à installer, ces modèles sont compatibles avec 5 modèles d'unités intérieures : les muraux séries KG et KM, la cassette AUXG KVLA et les gainables séries ARXG KLLAP et ARXG KSLAP. Ils fonctionnent jusqu'à -15°C en chauffage. SCOP de 4,7, SEER de 8,6. Classe énergétique A+++ en mode froid et A++ en mode chaud. Niveau sonore 21 dB(A) pour les muraux et 23 dB(A) pour les gainables basse pression.

www.generalfrance.com



PANASONIC

Console pour système DRV



La nouvelle console de type G1 du fabricant pour solutions de climatisation DRV affiche un design discret et moderne. Sa profondeur de 207 mm seulement lui permet de se fondre discrètement dans l'environnement comme un radiateur classique, sous une fenêtre par exemple, ou même encastrée dans la structure d'un mur et affleurante. Le flux d'air, bidirectionnel, est dirigé vers le haut en mode froid et légèrement vers le bas en mode chaud. Une fonction d'autonettoyage se déclenche 90 minutes (maximum) après le fonctionnement. Compatible avec la nouvelle interface WLAN de connectivité elle se contrôle par télécommande ou à distance via l'appli Comfort Cloud.

www.aircon.panasonic.fr

ATLANTIC

PAC aérothermique



La gamme de PAC aérothermie Alfea s'étoffe avec les nouvelles PAC haute performance Alfea Excellia HP AI, déclinées en 6 modèles de 15 à 17 kW (3 en chauffage seul et 3 Duo en chauffage + ECS accumulée). Leur échangeur coaxial isolé dans un volume tampon fonctionne sans vanne filtre, de façon plus simple et fiable qu'un échangeur à plaques. Grâce aux unités extérieures HP, la puissance thermodynamique disponible à température négative est augmentée et l'efficacité énergétique améliorée jusqu'à 166% (classe A++). L'installation est facilitée par un appoint électrique intégré d'usine et par la fonction "Easy start" intégrée qui permet un paramétrage rapide. En utilisation, l'interface "Navistem 400S" est intuitive et l'application Atlantic Services Pro apporte une aide à la maintenance.

www.atlantic-pac-chaudieres.fr

La sélection de la rédaction

ABUS

Caméra de surveillance connectée

Dernière-née de la gamme Plug and Play Smart Security World, la caméra de surveillance sans fil Full-HD Abus, avec détecteur de mouvement, projecteur Led et fonction interphone, enregistre ou transmet directement à l'utilisateur les images via l'application dédiée Abus APP2Cam Plus. Dotée d'une résolution élevée (Full-HD 1080p), d'un grand-angle (120°) et d'une fonction infrarouge de vision nocturne, elle fournit, de jour comme de nuit, des images d'excellente qualité, et couvre un large secteur sous vidéo-surveillance. Le projecteur Led à lumière blanche (jusqu'à 950 lumens, réglable) améliore la qualité d'enregistrement nocturne, évite les risques d'accidents et a un effet dissuasif pour les intrus.

La qualité d'image de jour comme de nuit, le projecteur Led intégré



www.abus.com

FINDER

Thermostat connecté

Finder, fabricant européen de composants électroniques industriels et résidentiels, lance sa gamme de thermostats connectés Bliss Wifi, une solution plug & play ultra-simplifiée, design et économiquement compétitive pour maîtriser ses consommations. Il se programme grâce aux touches tactiles rétroéclairées ou via une application intuitive sur smartphone. D'aspect blanc opaque et de faible épaisseur (19,5 mm), il se monte en paroi et s'adapte à tout type de décor. Une fonction Géolocalisation Autoaway abaisse la température lorsque l'utilisateur s'éloigne de l'habitation (distance paramétrable) et rétablit la température de consigne quand l'utilisateur se rapproche de chez lui. Alimenté par 4 piles AA 1,5 V avec indication de pile faible. Plage de réglage de +5 à +37°C

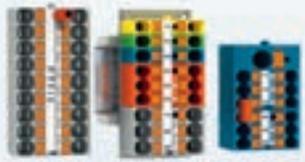
La fonction de géolocalisation en approche AutoAway



www.residential.findernet.com

PHOENIX CONTACT

Blocs répartiteurs



Les nouveaux blocs répartiteurs intelligents PTFIX disposent d'un système "push-in" de connexion sans outil et sont fournis prêts à être raccordés pour un montage jusqu'à 80 % plus rapide qu'une solution pontée. Répartissant de façon flexible et économique la charge et le courant de commande, Ces blocs offrent également de multiples possibilités de montage permettant un raccordement facile quelle que soit l'installation : sur rail DIN, direct ou collage avec différents nombres de pôles. Avec ou sans entrée alimentation, ils sont proposés en variantes 6, 12 et 18 points de connexion et disponibles dans 11 coloris pour une installation intuitive et sécurisée.

www.phoenixcontact.com

BATIMAT
Hall 5A
Stand S034

HAGER

Passerelle de pilotage d'éclairage

Dédiée au petit tertiaire la TYA670W permet d'interfacer les protocoles KNX et Dali2. Elle se paramètre simplement à l'aide du mode "easy", développé par le fabricant, accessible à tous les professionnels à l'issue d'une formation simplifiée. Ce module 4 sorties permet le pilotage des ballasts Dali via le bus KNX pour configurer en temps réel et très rapidement des installations KNX. De plus, la TXA664D offre une deuxième possibilité de paramétrage avec Domovea, la solution pour une gestion interconnectée du bâtiment, qui permet une véritable supervision de l'installation. Il est aussi possible de la contrôler via l'application smartphone pour gérer la couleur d'éclairage, les séquences, les scènes... Le produit est sécurisé contre les surcharges et les courts circuits.

www.hager.fr



EATON

Stockage d'énergie



Eaton lance une solution de stockage d'énergie tout en un, de 20 à 150 kWh, pour les secteurs tertiaire et résidentiel : xStorage Compact est un système polyvalent qui permet l'autoconsommation photovoltaïque, l'écrêtage des pics, le déplacement des charges, l'alimentation de secours et l'intégration de bornes de recharge pour véhicule électrique. Évolutif, modulaire et rapide à installer, il est également simple à utiliser. Occupant une surface au sol de moins de 1 m² (poids 690 à 725 kg), il se compose d'un ensemble de 5, 10 ou 15 pack-batterie de 4,2 à 10 kWh, d'un convertisseur AC-DC triphasé bidirectionnel jusqu'à 40 kW et d'un contrôleur d'application intégré à une interface homme/machine (IHM). Chaque pack batterie intègre un système de gestion qui lui assure un fonctionnement optimal.

www.eaton.com

RAYTECH

Boîtier de jonction

La boîte de jonction Fox Box IP68 comporte 5 entrées, avec compartiment périphérique pré-rempli en gel. Elle inclut un kit d'accessoires qui maximise sa polyvalence et permet son utilisation avec des câbles de 6 à 18 mm de diamètre et des tuyaux de 16, 20 et 32 mm de diamètre. Le compartiment interne, sans gel, facilite les opérations de connexion des conducteurs et l'éventuelle déconnexion. Le gel périphérique contient, isole et scelle les connexions de continuité d'armatures ou blindages. La fermeture du boîtier s'effectue par déclic, sans vis. La Fox Box IP68 convient pour tout type d'environnement (y compris humide ou immergé), dans une plage de températures de -60 °C à +200 °C.



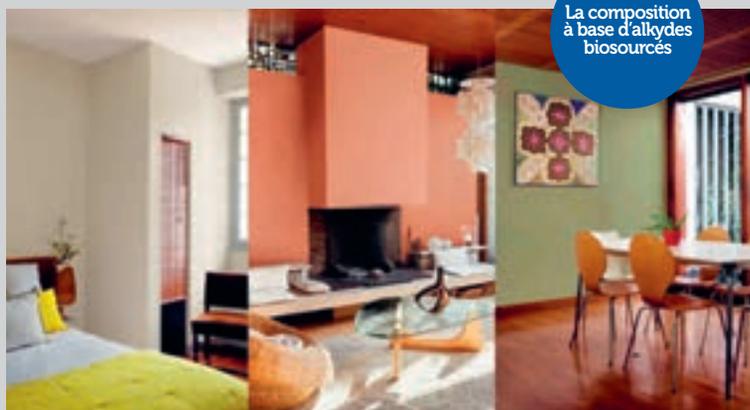
BATIMAT
Hall 5A
Stand T047

www.raytech.it

 La sélection de la rédaction

SEIGNEURIE GAUTHIER

Peinture biosourcée



La composition à base d'alkydes biosourcés

Dénommée Phylopur, en référence à sa composition à base d'alkyde biosourcée à 97 %, cette peinture propose des performances de blancheur, d'esthétique et d'application haut de gamme. Déclinée en impression et finition mate et soie, Phylopur est blanc de base et peut se teinter dans toutes les teintes pastel du nuancier Chromatic® ou de la Collection à Vivre du fabricant. Glisse parfaite, long temps d'ouverture, elle s'applique à la brosse, au rouleau polyamide texturé 12 mm ou au pistolet, avec des rendements de 8 à 11 m²/l selon le produit. Elle est sèche au bout de 2 heures et recouvrable après 8 heures pour la finition Mat, 12 heures pour la finition Soie. La gamme est disponible en pots de 3 litres ou 15 litres.

www.seigneuriegauthier.com

EQUIPE CERAMICAS

Carrelage décoratif

"Artisan" est un carrelage à pâte blanche, qui évoque une ancienne tradition céramique héritée de la culture arabe, aux finitions manuelles. Il existe en deux formats différenciés (6,5 x 20 et 13,2 x 13,2 cm). La richesse de sa gamme de couleurs et son jeu de nuances prononcées permettent de réaliser des projets élégants et vibrants qui animent les parois par la variété des reliefs. Des accessoires tels que plinthes ou bordures d'angle quarts-de-rond complètent la collection quelle que soit la couleur du modèle choisi.

IDÉOBAN
Hall 3
Stand G019



www.equipeceramicas.com

INTERFACE

Revêtement de sol mixte



La collection Look Both Ways propose un design tendance, façon béton et terazzo, en combinant les avantages des dalles et lames en vinyle de luxe (LVT) et ceux de la moquette en matière d'acoustique, d'entretien et de performance. Le LVT et la moquette peuvent facilement être posés côte à côte pour se marier parfaitement sans bandes de transition. En effet, tous les produits de la collection ont les mêmes dimensions (50 x 50 cm). Grâce à une variété de motifs, de textures et de coloris, la collection Look Both Ways, qui comporte huit produits au total, dont quatre modèles de dalles de moquette et quatre modèles de LVT, offre une multitude de combinaisons. Les dalles de moquette sont fabriquées à partir de nylon recyclé.

www.interface.com

DURIEU**Protection du bois qualité alimentaire**

Sous sa marque Owatrol Pro, et en partenariat avec les laboratoires Excell, Durieu a développé avec Lasurell un produit de protection des supports (bois, béton, ciment...) en milieux sensibles et en particulier pour l'agroalimentaire, en garantissant le maintien des qualités organoleptiques des aliments. À base de résines acryliques et polyuréthanes nouvelle génération, sans résidus polluants pour la santé (TEA, NMP) ni fongicide, cette lasure offre une grande résistance chimique et mécanique ainsi qu'à l'humidité, de même qu'une bonne adaptation aux variations dimensionnelles du support. Disponible en teintes incolore, chêne clair ou chêne moyen.



www.owatrol.com

SAINT-LUC**Peinture acrylique**

Le fabricant étoffe sa gamme de peintures acryliques en phase aqueuse "2 en 1" (primaire et finition) destructrices de formaldéhyde avec Saint-Luc O Mat Velouté Premium. Son aspect velouté avec une réflectance de 5 à 60° offre un bon compromis entre le mat profond et le velours. D'une grande blancheur, elle adhère sur tous les supports intérieurs, murs et plafonds. Sèche au toucher après 1 heure, recouvrable après 4 heures, elle assure aux professionnels un gain de temps sur les chantiers. Affichant un taux de COV très faible (moins de 1 g/l), elle ne contient aucune matière cancérigène, mutagène ou toxique (CMR1 et CMR2) et bénéficie de l'Ecolabel européen et d'un classement A+.

www.peintures-saint-luc.com

PLASTOR**Huile d'entretien des parquets**

Protection chaleureuse et respectueuse de la nature du bois, l'Huile d'Entretien Universelle monocomposant pour parquet offre une finition brute, agréable au toucher et particulièrement résistante aux taches, y compris en espaces publics fortement exposés au trafic tels que bureaux, musées, restaurants, magasins... Incolore, elle régénère naturellement les parquets huilés sur chantiers et en usine, quelle que soit l'essence de bois, tout en conservant le rendu initial, esthétique et brut du matériau. Prête à l'emploi, elle est conditionnée en bidon de 1 litre et permet de traiter 50 m² par litre.



www.plastor.com

3M**Demi-masque respiratoires**

Pratiques, fiables et rassurants, les nouveaux demi-masques 3M Série 4000+ protègent les professionnels d'un grand nombre de gaz, de vapeurs et de combinaisons de particules dangereuses, grâce à un système de filtration améliorée. La soupape a été redessinée, réduisant de 30% la résistance à l'expiration afin de faciliter considérablement la respiration du porteur. Une étiquette centrale apparente permet de visualiser immédiatement le niveau de protection. Prêts à l'emploi et « sans maintenance » avec leurs filtres intégrés, ces masques sont compatibles avec de nombreux modèles de lunettes et de protections auditives.

www.3m.com

Efficacité, fiabilité, rapidité.

JACKODUR® Atlas : Système d'isolation thermique et de coffrage pour dalles.

La solution idéale pour réduire les coûts et augmenter le confort.

- Mise en œuvre - simple - et optimale
- Rupture totale de ponts thermiques
- Système sur mesure avec calpinage conforme au plan
- Adapté à tous types de constructions
- Anticipation des nouvelles normes
- Coffrage intégré

Demanda pour JACKODUR® Atlas

www.jackon-insulation.fr

La sélection de la rédaction

GASTON MILLE

Chaussure de sécurité connectée

Les modèles Mars, Pluton, Neptune et Cassiopée de la gamme Casual Grip deviennent communicants grâce à l'intégration de la nouvelle semelle intérieure XSole® PTI qui se porte comme une semelle de propreté classique.



La sécurité des travailleurs isolés, la simplicité du système

Conçue pour la sécurité du travailleur isolé, elle le localise à intervalle régulier par GPS et est munie de la technologie PTI/Dati. À la moindre détection d'une position non conventionnelle (chute, perte d'équilibre...), une préalerte est déclenchée au porteur par vibration discontinue. Sans réponse de sa part, la semelle envoie un signal qui déclenche l'intervention des secours. Si le porteur souhaite empêcher l'envoi de l'alerte, il lui suffit de taper 3 fois du pied. En cas d'agression, de blessure légère ou d'un appel à l'aide, le travailleur déclenche un SOS invisible en effectuant un simple mouvement du pied.

www.gastonmille.com

FESTOOL

Meuleuse d'angle

Étudiée pour un fonctionnement optimal lors du tronçonnage de matériaux très durs (métal, pierre, béton...), la meuleuse d'angle sans fil AGC 18 (18 V) est dotée d'un puissant moteur sans charbons EC-TEC, totalement hermétique et d'un système électronique isolé. Très résistante à la poussière, elle ne nécessite pas d'entretien. Le régime réglable en continu de 4 500 à 8 500/min et le démarrage progressif permettent d'adapter la vitesse de la machine et renforcent la sécurité. Le moteur et le carter sont entièrement désaccouplés l'un de l'autre, pour un fonctionnement régulier et silencieux et une réduction des vibrations. La machine bénéficie de la "Garantie all-inclusive", bouquet de services gratuits sur simple enregistrement de la machine sur le site www.festool.fr/services, dans les 30 jours suivant l'achat.



Le niveau de vibration réduit, la garantie "all-inclusive"

www.festool.fr

PMS INDUSTRIE

Système d'arrimage

BATIMAT

Hall 5B
Stand Y28



Disposant d'un engrenage à tension démultipliée, le système Powertruck à sangle permet un arrimage par frottement sécurisé des charges lourdes sur véhicule tout en réduisant le nombre d'arrimages nécessaire. Son tendeur ergonomique inversé et sa grande poignée de 30 cm minimisent l'effort et donc le risque de troubles musculo-squelettiques. La manipulation de la sangle de 50 mm de large est facilitée par une molette pour l'enrouler ou la dérouler autour de l'axe du tendeur. Une étiquette de traçabilité est cousue sur la sangle pour assurer une visibilité en toutes circonstances et prévenir les risques de déchirure. Poids du système 3,59 kg. Longueur utile de la sangle 10 m. Résistance à la rupture 7,5 t. Allongement maxi inférieur à 5 %.

www.pms-ind.com

WIHA

Outils de vissage pour électriciens

BATIMAT

Hall 6
Stand F015

Wiha propose désormais aux électriciens une gamme de 83 outils de vissage manuel entièrement interchangeables permettant de faire face à toutes les situations. Cette nouvelle approche du vissage vise à réduire le poids de la caisse à outils, ainsi que son coût pour l'artisan. Huit compositions d'outils ont déjà été pensées pour le quotidien, avec 6 manches de tournevis – petit, fin, long, dynamométrique ou à assistance électrique –, 9 rallonges, adaptateurs 1/4 ou dynamométrique, et 60 embouts isolés reprenant toutes les empreintes de vissage du marché. Tous ces éléments sont compatibles entre eux et se rangent dans une trousse compacte.



www.wiha.com

FLIR

Pince ampèremétrique

La pince ampèremétrique CM94 AC/DC 2000 A est conçue pour mesurer les courants électriques de haute intensité. Dotée d'une mâchoire de 55 mm elle s'adapte facilement aux conducteurs et aux jeux de barres de grande largeur. Avec une protection contre les surtensions CAT IV de 1000 V, la CM94 s'utilise pour les relais, les tableaux de distribution, les appareillages de commutation et les tableaux de distribution, ainsi que les conducteurs de branchement, les câbles d'alimentation et les lignes électriques de production. L'utilisation des valeurs efficaces (TRMS) pour mesurer la tension ou le courant alternatif, et le mode faible impédance (LoZ) pour supprimer les tensions parasites, offrent des capacités de test précises tout en garantissant la sécurité des électriciens.



www.FLIR.com/CM94

PETZL

Harnais de sécurité

Rapide à mettre en place grâce à la conception Easyfit, le harnais 4 points intègre une veste assurant la mise en forme du harnais ainsi que des boucles automatiques Fast sur la ceinture et les tours de cuisse permettant d'enfiler le harnais très simplement, pieds au sol. Ces boucles permettent de conserver les réglages entre chaque enfilage. Sa conception près du corps assure confort et liberté de mouvement tout au long des phases de travail, avec une ceinture semi-rigide et large pour un excellent maintien. La mousse des tours de cuisse peut être ajustée et des passants latéraux permettent d'installer une sellette pour améliorer le confort en cas de suspensions prolongées. Chaque bretelle dispose d'un rangement des connecteurs MGO des longues d'antichute. Certifications : Ansi Z359.11, CE EN 361, CE EN 358.



www.petzl.com

FISCHER

Goujon d'ancrage

Insensible à la corrosion, le goujon en acier galvanisé à chaud FBN II HDG étoffe l'offre Fischer dans le domaine des goujons d'ancrage, à montage traversant ou non. Sa double profondeur d'ancrage (standard et réduite) et son long filetage facilitent sa mise en œuvre. En outre, il offre une capacité de charge maximale, attestée par l'Évaluation technique européenne ETA-18/0101 (Option 7) pour le béton non fissuré, et dispose d'une résistance au feu R120. Évalué pour une utilisation en zones humides et les applications extérieures (ETE), il est recommandé pour fixer des constructions métalliques, des profilés, des plaques, des garde-corps, des mains-courantes, des chemins de câbles, des escaliers, des constructions en bois.

www.fischer.fr

LAPRO

Aspirateurs à cartouches

Succédant aux CP5, CP10 et CP20, les nouveaux CP7, CP15 et CP25 Changepac reçoivent des cartouches étanches et jetables de plus grande capacité (respectivement 7, 15 et 25 l, au lieu de 5, 10 et 20 l précédemment) grâce à un design intérieur entièrement revu. Ils conservent le même gabarit et les mêmes avantages sécuritaires et pratiques pour la collecte des poussières dangereuses classées H, telles que l'amiante en sous-section 3 ou 4, sans nécessité de zone de travail confinée. Ces nouvelles cartouches restent compatibles avec les modèles d'aspirateurs précédents. Totalement étanches, jetables, contenant un filtre absolu et un sac à déchets, elles suppriment tout risque d'exposition des opérateurs aux poussières d'amiante lors de la délicate opération du changement de sac.



www.lapro.net

UVEX HECKEL

Lunettes de chantier



Les lunettes uvex x-fit pro protègent les professionnels en toutes circonstances. Doté du revêtement uvex supervision excellence (résistance aux rayures et aux produits chimiques sur la face externe et antibuée sur la face interne), le modèle offre un champ de vision sans restriction. Ces lunettes sont également équipées d'un système de branches permettant de fixer facilement des accessoires comme un bandeau et une mini-lampe Led réglable. Grâce aux extrémités souples des branches (technologie uvex duo composant) et au pont de nez souple directement injecté, les lunettes uvex x-fit pro sont maintenues sans pression pour un réel confort.

www.uvex-securite.fr

CHING YUANG

Éclairage Led de chantier

Les projecteurs Yuang Light sont constitués de voyants Led à longue durée de vie entourés d'une enveloppe en nylon en forme de ballon qui se gonfle lorsque la lumière est allumée et que les ventilateurs de refroidissement s'enclenchent. Fabriqués en nylon enduit translucide, ces protections lumineuses créent un éclairage non éblouissant qui améliore la sécurité et le confort sur chantier. Les lampes peuvent être montées sur trépieds ou chariots et sont légères, compactes et faciles à transporter et à ranger. Disponible en versions 500 W et 960 W, pour 72 000 et 130 000 lm.



www.cyuang.com

CONTACTEZ...

LA RÉDAC

Marie-Laure Barriera
ml.barriera@zepros.fr
06 66 64 61 03

Marc West
m.west@zepros.fr
06 69 74 24 55

LA PUB

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

LA DIFF

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



BOSCH

Perceuse-visseuse

Équipée d'un moteur sans charbon à haut rendement, la nouvelle perceuse-visseuse sans-fil GSR 12V-35 FC Professional Bosch développe une vitesse de rotation de 1 750 trs/mn, ce qui la rend 35 % plus rapide que le modèle précédent. Extrêmement compacte mais néanmoins très puissante avec un couple de 35 Nm en vissage dur et 20 Nm en vissage tendre, elle perce dans le bois jusqu'à 32 mm et dans l'acier jusqu'à 10 mm, et accepte un diamètre maximal de vis de 8 mm. Associée au système Flexiclick, elle inclut 4 adaptateurs : porte-embout verrouillable, mandrin de perçage, porte-embout excentré et renvoi d'angle utilisable avec chacun des 3 autres adaptateurs ; ils sont facilement interchangeables et offrent 8 possibilités de combinaison pour un maximum de flexibilité.



www.bosch-professional.fr

LEICA GEOSYSTEMS

Mesure 3D sur photo



Le Leica BLK3D est une solution de mesure 3D en temps réel et sur image. En combinant des capteurs de mesure, un logiciel et des capacités de traitement des données sur l'appareil, le Leica BLK3D permet d'effectuer des mesures tridimensionnelles en temps réel dans l'image même, avec une haute précision. Chaque image capturée est un enregistrement de mesure 3D complet et précis. Ses capacités éliminent le besoin de connexion réseau et de service de cloud, ce qui permet aux professionnels de prendre des décisions plus rapidement dans leurs flux de travail quotidiens, qu'il s'agisse de mesurer des endroits inaccessibles, de créer des plans, de réaliser des devis de chantier très rapidement, de documenter l'avancement du chantier, etc.

www.leica-geosystems.com

BATIMAT

Hall 5A
Stand P096

EDMA

Bâche de protection

Le fabricant français d'outils pour le second œuvre du bâtiment commercialise une nouvelle bâche de protection de chantiers Coverprotect, destinée à protéger les chantiers des plaquistes et des peintres. Cette bâche de protection imperméable a la particularité d'adhérer légèrement au sol, rendant ainsi la surface antidérapante et stable. Outre son adhérence qui sécurise les chantiers, sa texture molletonnée permet également d'amortir les chocs éventuels que peuvent subir les surfaces qu'elle protège. Très facile à appliquer, elle se retire tout aussi facilement en laissant la surface nette et propre, sans aucun résidu adhésif. Elle a également l'avantage d'être réutilisable. Disponible en rouleau d'une longueur de 25 m.



www.edma.fr

DICKIES WORKWEAR

Pantalon de travail

Le pantalon Univer-sal Flex fait partie de la nouvelle gamme Flex du fabricant américain. Ultra-fonctionnel mais aussi robuste et durable, il se caractérise par l'ajout de stretch dans la composition du pantalon (60 % coton, 38 % polyester et 2 % élasthane) pour augmenter l'impression de confort et la liberté de mouvement. Une ceinture élastiquée est intégrée à la structure et des empiètements Flex aux mollets et à l'entrejambe permettent une plus grande amplitude de mouvement et une meilleure respirabilité. Il dispose aussi de poches déportées sur le côté et de poches genouillères en Cordura® avec insertion par le haut. Les ourlets, également en Cordura, résistent bien à l'usure. Disponible en trois coloris, trois longueurs de jambe et en version avec poches porte-outils (photo).



www.dickies.com

 La sélection de la rédaction

GRIFFON

Colle à bois



La prise forte
et rapide sur
toutes surfaces

Utilisée en intérieur ou en extérieur, la colle à prise rapide Wood Max Express Power Griffon convient pour l'encollage de surface et résiste à l'eau. Extrêmement forte et élastique, elle adhère à toutes les essences de bois ainsi qu'à de nombreux matériaux de construction - plâtre, pierre de taille, béton cellulaire, métal, mousse rigide et matières synthétiques -, aussi bien en applications verticales qu'horizontales. Sans danger pour la santé, la colle Wood Max Express Power Griffon ne contient ni solvant ni isocyanate. Sa puissance élevée (110 kg/cm²) se conjugue à une résistance remarquable à l'eau (D4), aux intempéries, aux UV et aux écarts thermiques (-40 °C à +120 °C).

www.griffonfrance.fr

BRÜEL & KJÆER

Sonomètre

Le B&K 2245, dernier né de la gamme de sonomètres du fabricant, offre une solution de mesures de bruit complète, associant facilité d'utilisation, fonctionnalité, polyvalence. Il a été pensé pour permettre aux professionnels non experts de maîtriser la réalisation de mesures de bruit spécifiques. Le boîtier robuste en caoutchouc offre une prise en main confortable et une étanchéité parfaite à l'eau et la poussière conformément à l'indice IP55 ; l'appareil convient pour une utilisation en intérieur comme en extérieur. De plus, l'interface utilisateur, clairement lisible, garantit une grande facilité d'utilisation. Pour protéger les données et les transférer sur PC, une station d'accueil intelligente est proposée en option. Plage de mesure de 15,2 à 140 dB. Alimenté par batterie Li-ion (autonomie 14 h avec wifi activé).



www.bksv.com/fr-FR

FLIR

Caméra thermique

La nouvelle caméra thermique Flir T860 Gamme Expert est la première à disposer du logiciel intégré "Inspection Route", un module conçu pour simplifier les inspections des équipements stratégiques comme les composants des sous-stations électriques ou les lignes de distribution. Elle comporte un boîtier ergonomique, un écran LCD tactile aux couleurs dynamiques visible sous tous les angles, et un viseur couleur intégré pour ne pas être ébloui par le soleil, idéal lors des mesures en extérieur. La caméra, d'une résolution de 640 x 480 pixels, intègre le système sophistiqué Vision Processing™ du fabricant incluant les technologies brevetées d'amélioration d'image MSX® et UltraMax® (division par deux du "bruit" par rapport aux modèles précédents).



www.flir.com/t860



DISTRIBUTEURS

ARTISANS

PME

Vous êtes fier de vos chantiers, de vos performances, de vos équipes, de votre point de vente ?

LES ZE AWARDS DU BATI SONT FAITS POUR VOUS !

En 2020, Zepros récompense le Bâtiment qui innove et entreprend.

Pour être candidat, c'est simple :
envoyez-nous un petit message à contact-bati@zepros.fr



SOYEZ LE PROCHAIN !

ET SI EN SAVOIR PLUS SUR LA SÉCURITÉ VO

Les matériels et les engins en 5 questions



Virginie Mangel, conseillère en prévention, répond à vos questions.

Sur les chantiers, protection et anticipation doivent primer lors de l'utilisation des matériels et des engins. Pour maximiser leur utilisation en toute sécurité sur vos chantiers, il faut penser prévention et bonnes pratiques. Afin de pouvoir les utiliser correctement et de façon sécurisée, un ensemble de vérifications périodiques et des autorisations vous sont nécessaires.

1 Que faut-il pour conduire un engin ?

Préalable indispensable : le conducteur d'engin doit être majeur.

Pour que vos collaborateurs puissent conduire un engin (nacelle, chariot élévateur, grue auxiliaire, etc.), vous devrez :

- leur faire réaliser un examen d'aptitude médicale par votre médecin du travail ;
- contrôler leurs connaissances et leur savoir-faire en leur faisant suivre une formation, le plus couramment via le Caces (Certificat d'aptitude à la conduite en sécurité) ;
- vous assurez de leur bonne connaissance des lieux et des instructions à respecter sur le ou les lieux d'utilisation. Une fois ces 3 points respectés, vous devrez leur délivrer une autorisation de conduite qu'ils devront toujours avoir sur eux lors de la conduite de l'engin.



2 Qui est chargé de la vérification des engins et matériels loués ?

Le suivi et la planification des vérifications incombent au loueur qui a en charge :

- la mise en service ou la remise en service,
- les vérifications périodiques.

3 Pour quels engins faut-il une autorisation de conduite ?

Vous devez délivrer une autorisation de conduite à vos collaborateurs pour les :

- chariots automoteurs de manutention à conducteur porté,
- grues à tour,
- grues mobiles,
- engins de chantiers télécommandés ou à conducteur porté,
- plateformes élévatrices mobiles de personnel,
- grues auxiliaires de chargement de véhicules.



US RENDAIT PLUS PERFORMANT ?



4 Quelle est la différence entre une autorisation de conduite et le Caces ?

L'autorisation de conduite est un document obligatoire que vous délivrez à vos collaborateurs conducteurs d'engins. Elle n'est pas définitive et vous pouvez la retirer à tout moment. À noter : elle est valable uniquement dans l'entreprise où elle a été donnée.

Pour délivrer une autorisation de conduite, les prérequis sont :

- la validation des connaissances et du savoir-faire du conducteur ;
- la connaissance des lieux et des instructions à respecter sur les lieux d'utilisation du ou des matériels ;
- l'aptitude médicale du conducteur délivrée par le médecin du travail.

5 À quoi correspondent les différents niveaux de Caces ?

Les différents niveaux de Caces (Certificat d'aptitude à la conduite en sécurité) correspondent aux six familles d'engins que vos opérateurs peuvent être amenés à conduire :

- les engins de chantier (mini-pelle, pelle, chargeuse, tractopelle, niveleuse, compacteur, chariot élévateur tout terrain type Manitou, etc.),
- les grues à tour,
- les grues mobiles (grue télescopique sur chenilles, grue télescopique sur porteur, grue treillis automotrice, etc.),
- les plateformes élévatrices mobiles de personnes (PEMP) ou nacelles (nacelle à flèche télescopique, camion nacelle, nacelle ciseaux, etc.),
- les chariots automoteurs de manutention à conducteur porté (chariots élévateurs en porte à faux, etc.),
- les grues auxiliaires de chargement de véhicules (grue potence, grue derrière cabine, grue derrière porteur, etc.)

Vous souhaitez en savoir plus ?

Rendez-vous sur
PreventionBTPEnDirect.fr
PréventionBTP

 **En direct** 



Bon à savoir

INCITATION

La subvention échafaudages

L'Assurance maladie-Risques professionnels a lancé une subvention aux entreprises de moins de 50 salariés qui s'équipent d'échafaudages afin de réduire les chutes de hauteur. Cette subvention baptisée "Échafaudage +", plafonnée à 25 000 €, aide les TPE à financer des matériels de montage et démontage en sécurité. Elle concerne les échafaudages de pied marque NF (limité à 1 unité) et les échafaudages roulants marque NF (3 unités), répondant aux critères du cahier des charges. En plus, vous pouvez bénéficier d'une aide à l'achat d'une remorque avec rack pour le transport des échafaudages (1 unité) et/ou d'une aide à l'achat d'escaliers d'accès (5 unités).

SOLUTIONS CHANTIER

Cap sur l'efficacité

Issues d'une veille de terrain réalisée par les conseillers de l'OPP/BTP, les "Solutions chantier" vous présentent, sous forme de fiches, des matériels, équipements ou procédés pour améliorer la sécurité sur chantiers. Cinq nouvelles fiches sont en ligne. Ce sont les lauréates des "trophées Solutions chantier" qui distinguent les matériels ou pratiques innovantes et intéressantes en termes de prévention.

À découvrir sur www.preventionbtp.fr



Vous aussi passez à l'action en réalisant votre document unique

monDOCuniquePREMS.fr

OPP/BTP
La prévention BTP

SOUS-TRAITANCE ET TRAVAIL DISSIMULÉ

Des chantiers sécurisés avec Bativigie

Permettre aux entreprises de secteurs sensibles de contrôler efficacement tous les personnels intervenant sur leurs sites, telle est la nouvelle offre proposée par Bativigie. En 2019, l'entreprise élargit son offre sur sa plateforme numérique et son application dédiée. Pour chaque site abonné au service, la société gère la base de données des collaborateurs des entreprises sous-traitantes, en intégrant en amont toutes les pièces entièrement dématérialisées : carte d'identité, attestation Urssaf, lettre de mission pour un intérimaire, documents spécifiques aux travailleurs détachés, etc.

À partir de 192 € par mois

Sur le terrain, c'est à partir d'un simple smartphone équipé de l'application Activigie que vont être activés tous les flux d'information et les procédures qui dé-



Didier Lefèvre, directeur de Cavas et Frédéric Pradal, P-dg d'Activigie, ont signé le 20 juin 2019 un accord de partenariat entre leurs deux sociétés.

coulent du contrôle. Les rapports d'incident, les mises en demeure ou encore les défauts de qualification ou d'assermentation du salarié sont adressés en temps réel aux acteurs concernés, par courriel ou courrier recommandé. Le dispositif fournit ainsi la preuve de la diligence de l'entreprise donneur d'ordre à mettre un terme à la situation d'irrégularité constatée.

Le montant du forfait annuel d'abonnement au service débute à 192 € HT par site et par mois (base forfait annuel jusqu'à 50 salariés par site - nombre de contrôles illimités). Le choix de l'opérateur des contrôles revient

au donneur d'ordre qui opte librement pour un prestataire interne ou externe : société de sécurité, bureau de contrôle partenaire de Bativigie, agents de sécurité de l'entreprise... En parallèle, l'entreprise développe éga-

lement une offre globale qui associe vérification de conformité de la personne morale et des personnes physiques, ainsi que les contrôles sur site. Pour proposer un contrat unique "Full compliance", Bativigie a conclu des partenariats avec deux acteurs du contrôle de conformité des personnes morales, E-attestation et Provigis. Autre accord, le partenariat avec Cavas, entreprise spécialisée dans la sûreté électronique. Une première concrétisation de l'accord portera, dès octobre 2019, sur le chantier de construction d'une plateforme logistique de 30 000 m² pour le groupe GSE à Poupry, en région Centre-Val de Loire. ● J. Becam

TERMINAUX DURCIS

Samsung veut séduire les professionnels

Jusqu'où iront les industriels dans leur rêve de créer des tablettes et des smartphones indestructibles pour les artisans ? Le Galaxy Xcover 4s et la Galaxy Tab Active Pro sont deux produits durcis conçus pour résister aux environnements les plus extrêmes. Ils sont en effet résistants aux températures comprises entre -20 °C et +60 °C, aux vibrations, chocs et chutes de 1,5 m, ainsi qu'au sable ou aux fortes pluies. Ces deux produits sont étanches à l'eau (jusqu'à 1,5 m de profondeur pendant 30 minutes) et à la

poussière. Le Xcover 4s et la Galaxy Tab Active Pro sont dotés d'une touche personnalisable offrant à l'utilisateur un accès simple et rapide à l'application de son choix. Il peut ainsi mettre en marche la lampe torche ou l'appareil photo, ou encore paramétrer une application de "push-to-talk" pour s'en servir comme talkie-walkie. De même, la sensibilité des écrans peut être augmentée de manière à permettre l'utilisation malgré le port de gants, pour travailler en toute sécurité. Les produits sont équipés de batteries amovibles (2 800mAh pour le Xcover 4s et 7 600 mAh pour la Galaxy Tab Active Pro).

Le Galaxy Xcover 4s est disponible depuis juillet. La Galaxy Tab Active Pro Entreprise Edition sera, quant à elle, commercialisée en novembre, en versions 4G et wifi. ● J. B.



Vite!

INSOLITE

Comment réussir en entreprise ?



Rédigé sur un ton ironique, voire sarcastique, "Le petit manuel des techniques tordues pour réussir en entreprise" est destiné

à tous ceux qui souhaitent connaître les techniques utilisées par certaines personnes pour se propulser à des postes à responsabilité en utilisant tous les moyens, y compris ceux réprouvés par l'éthique. À partir d'exemples vécus, les auteurs expliquent ces conduites dépravées. Un ouvrage rédigé par Michelle Veyssière et Roland Robeveille.

IMPRESSIION

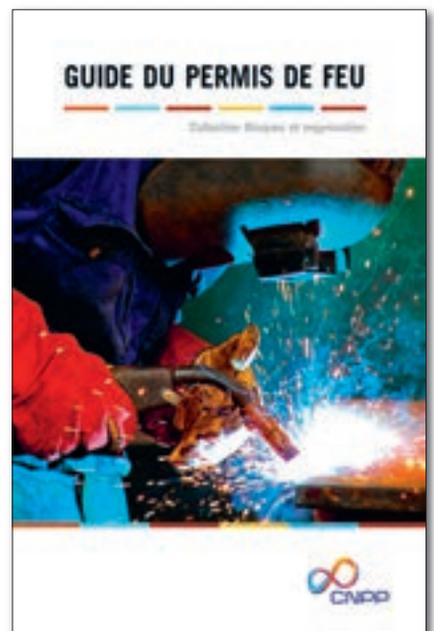
HP innove pour les pros

HP annonce de nouvelles imprimantes et multifonctions HP DesignJet série T conçues pour les professionnels de l'architecture, de l'ingénierie et de la construction. Ces imprimantes grand format sont simples à configurer et connectées au cloud. Elles impriment, numérisent et copient grâce à des fonctionnalités avancées, avec une qualité optimale.

PERMIS DE FEU

Un Guide pour tout comprendre

Soudure, découpage de métaux ou décapage de peinture. Près de 30 % des incendies ont pour origine des travaux dits par point chaud. Le permis de feu est l'atout sécurité sur ce type de travaux car il permet une réflexion sur les dangers potentiels de l'environnement de travail et la mise en place d'actions de prévention. Quels travaux nécessitent la rédaction d'un permis de feu ? Est-il obligatoire ? Qui le rédige ? Qui le signe ? Comment réaliser l'analyse des risques ? Combien de temps est-il valable ? Le CNPP sort la nouvelle édition de son *Guide du permis de feu*. La procédure est détaillée par étapes (avant, pendant et après les travaux), avec des solutions opérationnelles telles qu'une grille d'analyse des



risques, des exemples de mesures de prévention ou de surveillance, des exigences de compétence des différents acteurs. Et parce que le permis de feu engage ceux qui le signent, l'ouvrage rappelle également le cadre juridique de la responsabilité et les conditions de la délégation de pouvoirs. ● J. B.



Du papier, de l'idée et des contenus métiers de qualité.

zePROS
DÉCLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE

Le 1^{er} groupe de presse professionnelle en libre accès
13 titres métiers - 15 000 points de diffusion - 410 000 exemplaires par mois

www.zepros.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 bâtiment

BigMat

bpifrance

Ciments Calcia
Italcementi Group

EDILTECO
France

EQIOM
Ciments Français

KNAUF

POINT.P
Société de Construction

sto

URSA

wedi

HIKOKI

➊ **Horst W. Garbrecht** est devenu au 1^{er} octobre directeur général Europe (COOE) de Koki Holdings, la société mère japonaise de Metabo. Il assumera cette fonction parallèlement à celle de directeur général de la société Metabo GmbH, basée à Nürtingen. Les outils électriques Hikoki étaient commercialisés sous la marque Hitachi jusqu'en octobre 2018. Ce changement de nom résulte de la séparation entre Koki Holdings et le groupe japonais Hitachi. Le siège européen de Koki Holdings sera établi à Nürtingen, ce qui en fera le siège européen de ses deux marques principales, Hikoki et Metabo.



➊ Horst W. Garbrecht

➋ Eric Gottié

➌ Marc Brevière

➍ Magali Anderson

➎ Marc Chevalier

➏ Hakim Mihoubi

➐ Karin Levêque-Lhôte

➑ Valérie Fauvel

➒ Benjamin Fremaux

➓ Bertrand Guidez

LES HOMMES ET LES FEMMES DU MOIS

PLACO / ISOVER

Les deux marques annoncent la nomination d'➋ **Éric Gottié** en tant que directeur commercial des deux sociétés. Il aura pour principale mission d'élaborer la stratégie commerciale des deux marques afin de développer les ventes et les services aux clients. Cette nouvelle direction commerciale répond à la volonté d'amplifier la dynamique de synergies entre Placo et Isover, engagée depuis juillet 2019. « Cette nouvelle organisation vise à renforcer notre accompagnement, grâce notamment à la montée en compétence des équipes sur les produits et les outils de nos deux marques. Nous allons gagner en rapidité et en agilité dans la commercialisation de nos solutions », souligne Éric Gottié.

ALDES

Deux nouvelles nominations ont été annoncées au sein du comité de direction d'Aldes. ➌ **Marc Brevière** est nommé directeur stratégie, communication et expérience client. Auparavant nommé comme directeur marketing corporate du groupe Aldes, il a aujourd'hui pour missions principales d'accompagner le groupe dans la transformation numérique de ses métiers. **Cécile Folachier** est nommée directrice de l'offre. Désormais membre du Comité de Di-

rection, elle a pour mission d'animer l'Offre pour l'ensemble du groupe et de définir les solutions différenciantes permettant d'assurer le développement commercial de l'entreprise.

LAFARGE

LafargeHolcim a franchi aujourd'hui une étape importante avec la création du premier poste de Chief Sustainability Officer – directrice du développement durable – au sein du Comité exécutif du groupe. LafargeHolcim accélère ses efforts pour devenir le leader du secteur en matière de décarbonisation, d'économie circulaire, de santé et sécurité et de responsabilité sociétale des entreprises. ➍ **Magali Anderson** est nommée à ce poste à compter du 1^{er} octobre 2019. Elle a rejoint LafargeHolcim en 2016 en tant que directrice santé & sécurité pour le groupe.

BETTE

Dans le cadre de son développement sur le marché français, Bette, l'entreprise allemande spécialisée des produits pour la salle de bains en acier titane vitrifié, annonce deux re-

crutements. ➎ **Marc Chevalier** (50 ans) et **Anne Moulin** (51 ans) rejoignent le groupe, respectivement aux postes de country manager France et de project manager. Marc Chevalier est chargé de développer les ventes et de renforcer la présence de Bette sur le marché français. Il s'est fixé des objectifs ambitieux : doubler le chiffre d'affaires de l'entreprise d'ici à 2024 et développer son réseau de distribution.

VEKA

L'entreprise, spécialisée dans l'extrusion de profilés PVC et la conception de systèmes de menuiseries, vient de créer un pôle prescription au sein de sa direction marketing. Veka a décidé de nommer ➏ **Hakim Mihoubi** responsable prescription France. Depuis 2005, il a successivement occupé les fonctions de Responsable Commercial/Prescripteur chez Wienerberger France, puis Roto Frank, avant de diriger la Prescription Nationale chez Bonna Sabla et GCP Applied Technologies.

SMTP

Le Syndicat de Maçonnerie de gros œuvre/génie civil et de Travaux pu-

blics des Bouches-Du-Rhône, rattaché à la Fédération du BTPT3, a élu sa nouvelle présidente lors de son assemblée générale. ➐ **Karine Levêque-Lhôte** prend la présidence du SMTP pour un mandat de 4 ans, elle succède à **Isabelle Lonchampt**, présidente de la Fédération du BTPT3. Elle a intégré l'entreprise familiale Atreal en 1993 avant d'en prendre la tête en 2008.

GCC

➑ **Valérie Fauvel** rejoint GCC en tant que directrice de la direction immobilière Île-de-France. Diplômée d'un DESS de droit immobilier et d'urbanisme de la construction, elle a débuté sa carrière en 1992 chez Stim Batir (groupe Bouygues Immobilier). En 2001, elle intègre l'entreprise Sogam. À partir de 2008, elle devient directrice générale d'Adim Urban, SNC (filiale de Vinci Construction France) avant d'accepter, en 2018, la mission de directrice générale Île-de-France pour Réalités (promoteur nantais). Elle est par ailleurs, depuis 2017, présidente d'AV2FImmo.

IDEX

Le groupe Idex, soutenu depuis un an par le fonds d'investissement Antin Infrastructure Partners, annonce le recrutement de ➒ **Benjamin Fremaux** en tant que directeur général. Thierry Franck de Préaumont, président d'Idex, a déclaré : « Je suis heureux d'accueillir Benjamin Fremaux dont l'expérience dans le domaine de l'énergie, tant stratégique qu'opérationnelle, en France comme à l'international, permettra d'accompagner le groupe Idex dans sa nouvelle phase de développement ».

VALOREM

Dans le cadre de son développement, Valorem, a accueilli le 9 septembre ➓ **Bertrand Guidez** comme nouveau directeur développement EnR France. « Nous sommes très heureux d'accueillir Bertrand Guidez dans notre groupe, explique **Jean-Yves Grandidier**, président-fondateur de Valorem. Son expertise est un véritable atout pour continuer à développer la croissance de Valorem et mener à terme nos 2 GW de projets actuellement en cours de développement. »



8-10 rue des Blés – Bât. M/36 – 93210 La Plaine Saint-Denis – Tél. : 01 49 98 58 45 – Fax. : 01 49 98 58 47 – e-mail : contact-bati@zepros.fr – internet : www.zepros.fr • **Directeur de la publication** : Philippe Paucic – Tél. : 06 62 73 06 02 – p.paucic@zepros.fr • **RÉDACTION Directrice des rédactions** : Marie-Laure Barriera – Tél. : 06 66 64 61 03 – ml.barriera@zepros.fr • **Rédacteur en chef** : Marc West – Tél. : 06 69 74 24 55 – m.west@zepros.fr • **Chefs de rubriques** : Stéphane Vigliandi – s.vigliandi@zepros.fr, Grégoire Noble – g.noble@zepros.fr • **Rédacteur** : Jérémie Becam – j.becam@zepros.fr • **Secrétaire de rédaction** : Rémi Gancel – r.gancel@zepros.fr • **Maquette** : Premiers maquetistes : Marc Le Texier, Isabel Goncalves – maquette@zepros.fr, Isabelle Cerf, Thierry Pouillieute • **Ont participé à ce numéro** : Franck Guidicelli, Emmanuelle Jeanson, Marianne Tournier • **Correspondants régionaux** : Alsace Christophe Nagyos, Aquitaine Hélène Lerivain, Auvergne Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Isabelle Lebœuf, Centre Ingrid Proust, Lorraine Emmanuel Varrier, Nord-Pas-de-Calais- Normandie Anne-Lise Favier, Paca Cyrille Maury, Pays de la Loire Thierry Goussin, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas, Rhône-Alpes Vincent Riberolles, autres régions contacter rédaction nationale • **Crédit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire – Photos de couverture : WorldSkills • **MARKETING-DIFFUSION** Catherine Paucic – c.paucic@zepros.fr • **PUBLICITÉ Directrice pôle Bâtiment** : Nathalie Richard-Mathieu – Tél. : 06 69 65 93 83 – n.richard-mathieu@zepros.fr • **Directrice adjointe de la publicité** : Emmanuelle Tayot – Tél. : 06 60 77 49 71 – e.tayot@zepros.fr • **Directrice de clientèle** : Anne Leguillier – a.leguillier@zepros.fr • **ADMINISTRATION Responsable** : Moufid Barkallah – m.barkallah@zepros.fr • **Assistante** : Marie Beaumelou – m.beaumelou@zepros.fr • **IMPRESSION** L'imprimerie – 79, route de Roissy – 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2262-7820 • OJD : Mise en distribution certifiée 2018 : 74 762 ex. PV OJD/ACPM janv. 2018 à déc. 2018 • ZEPROS est une publication de la société "Groupe Gratuit Pros", SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717.

LOUEZ PLUS D'OUTILLAGE

RETROUVEZ-NOUS
À BATIMAT
HALL 5B
STAND T19

ÉLU
SERVICE
CLIENT
DE L'ANNÉE
2020

➤ Avec notre réseau de 500 agences partout en France, accédez à une large **gamme d'Outillage & d'Accessoires**. Un vrai plus !

Plus d'infos sur loxam.fr

LOXAM
Exigez plus de la location

© 2020 Loxam - Viséo Cl - mai à juillet 2019 - Plus d'infos sur loxam.fr