

ENSEIGNES ET SERVICES
Olivier Mercadal
s'exprime

Chez DSC, la disparition de l'enseigne Brossette laisse place à une nouvelle stratégie autour de la salle de bains. DSC annonce d'autres actions sur les parcours clients. **P. 30**



GRAND ANGLE
Des marchés à saisir

Matériaux biosourcés, menuiserie connectée, chauffage économe et salle de bains intelligente... Le Bâtiment ne manque pas d'imagination et d'innovations pour rénover et construire à l'heure de la transition énergétique. Aux négoce et aux artisans de jouer... **P. 38**

26 000
exemplaires
Diffusion trimestrielle
Numéro 18
Novembre 2019

METIERS
NEGOCE

zepros.fr

zEPROS



OFFRE PRODUITS - PARCOURS CLIENTS

S'ADAPTER...



SPÉCIAL MONDIAL DU BÂTIMENT
TEMPS FORTS
ET NOUVEAUX PRODUITS

SOLIDROC®

La plaque de plâtre qui résiste aux chocs et aux charges jusqu'à 200 kg*

C'EST
SIGNÉ
SINIAT!



SOLID



ROC



HYDRO



RFI



SINIAT SOLIDROC®, plaque très haute résistance pour toute la maison

Parce que vous voulez allier performance et sérénité, nous avons créé SOLIDROC® : une plaque de plâtre au cœur très haute dureté. Facile à mettre en œuvre, elle supporte **jusqu'à 200kg* en 4 points de fixation seulement, avec de simples chevilles et sans renfort**. En plus, grâce à son excellente résistance aux chocs et à l'humidité, elle convient à toutes les pièces : chambre, salle de bains, garage... Encore une innovation qui porte bien son nom pour tous vos chantiers en maison individuelle.

Une question technique ? Besoin d'une documentation ?

siniat.fr

CONSEIL PRO : 0 825 000 013 Service client / voir le plan de montage

* Poids total de l'élément fixé sur un parement simple peau Solidroc avec 4 chevilles métalliques à expansion (type Split OC6), alignées et espacées d'au moins 40 cm. Valable dans une configuration de charge en cisaillement (peu excentrée du support). Pour les cas de charges excentrées de plus de 10 cm du support, la résistance à la charge peut être réduite : nous contacter.



ÉDITO

Marie-Laure Barriera
Directrice de la rédaction

(S')inspirer, (s')adapter

L'image de la couverture en surprendra plus d'un. Pourquoi un chat ? Et avec des ailes en plus ! Ce clin d'œil à la théorie de l'évolution par l'adaptation de l'espèce résume bien, selon nous, le carrefour auquel se trouvent les acteurs de la filière Bâtiment.

Nous vous avons maintes fois parlé de transition énergétique et de transition numérique, les deux principaux enjeux du secteur. Mais nous avons la sensation que la construction doit désormais accélérer face à ces transformations multiples. Nouveaux systèmes constructifs, innovations techniques, nouveaux modes organisationnels, multiplications des parcours clients, nouvelles formes de concurrence... Pour gagner, ou même rester dans la course, la distribution professionnelle doit être en capacité de mener toutes ces batailles de front.

Le Mondial du Bâtiment, et ses trois salons qui ouvrent leurs portes à partir du 4 novembre démontreront sans doute cette urgence à apporter des réponses. C'est aussi notre volonté dans ce numéro un peu spécial qui vous parle de transformations des marchés à travers les pages de notre Grand Angle (p. 38). Et pour voir un peu plus loin, nous vous proposons en p. 64 des images des premières applications de la recherche en biomimétisme dans la construction. Les règnes animal et végétal ont du génie pour s'acclimater ou acclimater leur milieu aux changements qui les entourent. Si l'évolution du Bâtiment regarde un peu plus la nature vivante, ce sera pour le meilleur... ●

LA PHOTO DU MOIS



Magasin Bio, attention au canard ! Une famille de canards colvert s'est invitée dans un magasin Biocoop, à Canet-en-Roussillon (Pyrénées-Orientales). Quelques graines laissées sur le sol du rayon en vrac, ont attiré ces palmipèdes peu farouches. Négoces adeptes de l'éco-construction et du biosourcés, attention aux volatiles ou autres lapins...

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

Micro-comptoir	04
Planète distri	06
Événement BATIMAT	08
GPS Conjoncture	12
Actus au "Macroscopie"	18
L'actu de la distribution	20



MDD : qu'en pensent les artisans ?



Interview d'Éric Petitdemange (Dg France Matériaux)

DOSSIER GRAND ANGLE

Offres produits et accompagnement client

38

L'ACTU DE VOS MARCHÉS

44



Rexel dévoile son futur point de vente.



La nature inspire le Bâtiment.

L'ACTU DE L'INNOVATION

Bientôt en rayon	64
Nouveautés	66
Chantier	72
Selfie story	75

MARQUES DE DISTRIBUTEURS

Pourquoi les MDD peinent encore à séduire les artisans

Les préjugés ont-ils la vie dure ? Les MDD, ou marque de distributeur, ont longtemps souffert d'une image négative auprès des professionnels du Bâtiment. Mauvaise qualité et bas prix étaient les termes régulièrement associés à ces marques. Mais est-ce toujours le cas ? Depuis plusieurs années, de nombreux distributeurs ont décidé de lancer leur propre marque et ont mis en place des stratégies dédiées afin de les développer. À l'occasion de ses 5^{es} "Rencontres Algorel", qui se sont tenues à Lyon du 8 au 10 juillet, le groupement a offi-

ciellement dévoilé sa nouvelle marque propre Dوماو, fusion de ses deux marques propres Adésio et Concept. « Notre objectif est de faire passer l'offre à marque de distributeur de 7 à 10 % du CA global d'ici à cinq ans. Pour y parvenir, nous souhaitons mieux communiquer autour de cette marque, que ce soit en interne ou en externe, notamment auprès des artisans », explique Émilie Kazcmarek, chef de produits MDD chez Algorel. Justement, les artisans connaissent-ils ces marques de distributeur ? Sont-ils séduits par ce type de produit ? Il semblerait. À l'occasion d'un

point presse organisé mi-octobre, Olivier Mercadal, directeur général DSC a révélé qu'Alterna, sa marque MDD, serait devenue numéro un des ventes en sanitaire.

Un manque d'information

Pourtant malgré ces bons résultats, les artisans ne semblent pas encore prêts à lâcher les marques traditionnelles. Si le prix a souvent été mis en avant pour parler des MDD, la qualité semble être aujourd'hui le critère principal dans le choix d'une marque. « Nous avons remarqué, ces dernières années, que les artisans ne savaient pas



vraiment à quoi correspondait une MDD. Il y a un vrai travail fait et à faire auprès d'eux pour les rassurer. Le client final peut aussi être un prescripteur de nos propres marques. En ce qui concerne le prix, nous avons positionné Dوماو sur plusieurs tranches afin de répondre à tous les besoins. Les MDD n'ont pas vocation à concurrencer les marques de nos partenaires industriels mais à être une alternative. Le choix final doit revenir à l'artisan », ajoute Émilie Kazcmarek.

Dans la grande distribution, en France, les marques de distributeurs représenteraient 36,8 % de parts de marché en valeur, selon Kantar. Le négoce atteindra-t-il un jour ces mêmes proportions ? Pourquoi pas, mais attention à ne pas dévaloriser le marché. Dans l'univers des GSB, la baisse du chiffre d'affaires en valeur sur l'outillage portatif s'expliquerait, selon le Secimpac par l'agressivité des prix liée au poids grandissant des MDD. ● J. Becam

L'avis des artisans



Marc Piazza,
plombier-chauffagiste à Marseille (13)

« Oui, je connais des marques de distributeurs mais elles ne me séduisent pas encore. Je suis habitué à prendre les marques des industriels. Le problème, c'est que ce sont avant tout mes clients qui décident du produit. Pour du petit consommable, je peux me tourner vers des MDD mais en général mes clients me font des demandes de produits bien précis. Nous devons proposer le meilleur service possible, je ne peux donc pas leur expliquer que je me suis tourné vers le produit le moins cher. Les clients sont encore très attachés aux marques, je pense. Nous travaillons pour des gens avec un budget important et qui veulent se faire plaisir avec des marques connues dont ils ont pu voir les produits à la télévision ou sur internet. Je ne suis pas fermé à l'idée d'en acheter car je pense que ces produits sont d'aussi bonne qualité que les autres, mais les négoce devraient peut-être davantage communiquer auprès des particuliers. Il faudrait leur expliquer que la qualité est identique et que les MDD peuvent parfois générer des économies. Je me pose aussi des questions sur la gestion du SAV, l'origine des produits, quelles sont les différences avec les marques traditionnelles. Et quand je demande conseil aux vendeurs, la plupart du temps, ils me dirigent vers les marques des fabricants. »

« Oui, je connais des marques de distributeurs et elles me séduisent de plus en plus. Je ne choisis que très rarement mes produits en me basant sur le prix, je privilégie plutôt la qualité. Je trouve que les marques des distributeurs deviennent de plus en plus intéressantes, justement au niveau de la qualité. J'irai même jusqu'à dire que certains d'entre eux sont de meilleures qualités qu'un produit d'une grande marque à prix égal. Il m'arrive régulièrement de proposer une alternative aux marques des industriels à mes clients. Les produits MDD couvrent une large gamme de prix mais le plus important aujourd'hui c'est le rapport qualité/prix. La plupart des particuliers vont essayer de trouver la meilleure alternative. Dans ces cas-là, nous pouvons leur suggérer des MDD, ce qui n'était pas le cas il y a encore quelques années en raison de la mauvaise qualité des produits. Après, les négociants ne mettent pas forcément en avant ces produits car je pense qu'ils ne veulent pas compromettre leurs accords avec les industriels. Je travaille beaucoup aussi avec des agences qui ne cherchent pas forcément des marques donc je n'ai aucun souci à leur conseiller des MDD. »



Grégory Richerme, gérant de TMB, entreprise de rénovation à Nice (06)



Philippe Gomez, maçon à Boé (47)

« Non, je ne connais pas de marques de distributeurs et sur le papier ça ne m'intéresse pas. J'ai déjà dû croiser ces produits dans les rayons de mon distributeur mais je reste sceptique sur la qualité de ces produits. Pour l'instant, je préfère rester fidèle aux marques historiques. Je bénéficie tout au long de l'année d'opérations commerciales de la part des fabricants, donc au final je pense que l'écart de prix n'est pas si important que ça. Je choisis aussi mes produits en fonction des demandes de mes clients. La plupart demandent des produits moyen ou haut de gamme. Peut-être que les distributeurs devraient davantage communiquer sur leur MDD. J'ai régulièrement l'occasion de tester des produits des grandes marques lors de matinée chez mon négoce. Il faudrait sûrement faire la même chose avec les MDD, comme ça nous pourrions être rassurés sur la qualité de ces produits et ainsi plus facilement les proposer à nos clients. Ces derniers seraient gagnants car ils pourraient payer moins cher pour un produit d'aussi bonne qualité. Mais forcément, si on ne peut pas les tester ou connaître les lieux de production, c'est difficile de privilégier les MDD par rapport aux produits "classiques". »



Au jeu du confort, c'est Habito® le plus fort !

Comme Sébastien Chabal, Habito® résiste à tous les coups. Pour le confort de vos clients, nous avons conçu cette plaque de plâtre 2 fois plus résistante aux chocs qu'un mur en parpaings creux et supportant jusqu'à 60 kg par point de fixation. C'est tout simplement la plaque la plus résistante du marché.

Quand le confort est en jeu, Habito® ne lâche rien !

Rendez-vous sur Placo.fr

PLANÈTE DISTRI

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



1 ROYAUME-UNI

Du discount au commerce local

Comment conquérir les centres-villes et une clientèle citadine lorsqu'on est un discountier de l'alimentaire. Aldi semble avoir trouvé la réponse avec un nouveau positionnement très étudié, jouant la proximité, mais pas seulement. Côté architectural, ces deux magasins test de 600 m² affichent une nette montée en gamme : présentation ultrasoignée, y compris dans les linéaires de cartons prêts à vendre ! Aux rayons alimentaires, les productions locales sont largement valorisées. Tandis que le merchandising de l'offre en vins et bières a fait l'objet d'un soin tout particulier... Actuellement, six autres Aldi classiques de Londres sont en train de basculer au format Aldi Local.



2 CHINE

Dulux augmente les couleurs

« Une expérience immersive unique grâce à des outils en ligne et hors ligne », c'est ainsi que le groupe qualifie son concept-store ouvert à Shanghai. Plus de 200 couleurs de la gamme Dulux, des échantillons de textures et de motifs de peinture, mais aussi une équipe d'experts permettent de construire un projet via des applications et des dispositifs de réalité virtuelle en magasin.

Star du lieu, l'application Visualizer, une expérience de réalité augmentée qui permet de peindre virtuellement ses murs et de visualiser le résultat en temps réel, tout en se baladant dans sa pièce. Si le concept-store n'est pas pour l'heure dupliqué près de chez nous, en revanche, l'application mobile est déjà téléchargeable partout.



3 SUÈDE

Le modèle Netflix inspire Ikea

Un service de location de mobilier à partir de 2020 chez Ikea, c'est l'une des multiples expérimentations annoncées par le géant du meuble suédois. Une démarche qui répond aux nouveaux modes de consommation en faveur de la location et de systèmes d'abonnement. L'idée, déjà à l'œuvre en Suède et en Suisse, va concerner trente pays, dont la France. L'offre propose en fait une formule inspirée du leasing automobile appliquée sur une sélection de produits. À l'issue d'une période prédéterminée, le client pourra choisir de conserver son équipement ou de le renouveler. Dans ce dernier cas de figure, les équipements reconditionnés sont proposés de nouveau. Vive l'économie circulaire !

2

4 ALLEMAGNE

Des dépôts éphémères sur les chantiers

D'un côté, le distributeur d'origine allemande Würth teste des « magasins conteneurs » installés aux pieds des chantiers. L'expérimentation qui devrait durer un an, est menée avec le picard Belive.Ai. Ces dépôts-conteneurs sans vendeur, bardés de caméras, permettent aux entreprises de se réapprovisionner en temps réel. Le dispositif ouvert 24 h/24 propose un peu plus de 300 références pour des achats de dépannage. Grâce à une tablette qui imprime les factures, le client compose son panier. Le paiement, lui, est dématérialisé à 100 %. De son côté Berner, via sa filiale BTI, expérimente la BeraBox2go et l'OBTI-Case. Des casiers et mini-conteneurs qui 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. On attend la même chose en France...



5 PAYS-BAS

L'e-commerce qui roule au solaire

Baptisé "PicNic Solar", le projet mené depuis quelques semaines à Utrecht, au centre du pays, dans la cité médiévale d'Amersfoort et dans la ville royale hollandaise de La Haye, est une première. Pic Nic, le supermarché en ligne s'est allié avec WattLab, un développeur d'applications utilisant la seule énergie solaire pour doter ses fourgonnettes habillées de rouge et blanc (les couleurs de l'enseigne de panneaux solaires sur le toit). Par temps ensoleillé, Frederik Niewenhuys, le cofondateur de PicNic, a calculé que ses camionnettes, qui n'émettent ni CO₂, ni particules fines, peuvent effectuer 25 livraisons supplémentaires, mais aussi refroidir de manière optimale les produits surgelés à livrer. Si le projet s'avère concluant, PicNic devrait équiper la majorité de sa flotte en panneaux solaires pour une livraison garantie 100 % verte.

S'INFORMER ET ÉCHANGER

C'est l'heure de passer au salon !

Le Mondial du Bâtiment ouvre dans quelques jours seulement, avec au programme plusieurs initiatives nouvelles tant sur Batimat, qu'Idéobain et Interclima. Parmi les nouveautés, le renforcement des dispositifs d'accompagnement et l'optimisation des synergies entre les six univers. Sans oublier la création d'un mini-salon dédié à la Construction Tech et d'un espace consacré à la construction Hors-Site. Autant de bonnes raisons de préparer sa venue.

Tant sur l'enveloppe que le chauffage, l'électricité et l'univers du sanitaire, les enjeux sont devenus bien souvent communs, comme l'illustrent nommés et lauréats des Awards de l'Innovation 2019. Un palmarès d'ailleurs mis en lumière sur l'Espace Innovation (hall 6) et qui montre qu'aucune famille de produits n'échappe désormais à la neutralité carbone, à la transition énergétique, à l'économie circulaire, et bien sûr à la digitalisation. L'élaboration de la RE 2020 constitue en 2019 le grand sujet de réflexion. Elle sera dans toutes les têtes et parfois concrètement anticipée dans les innovations présentées sur les stands des industriels. S'y ajouteront les exigences de la loi Elan qui impulse déjà le mouvement vers une construction et une rénovation plus "vertes".

Idéobain entre design et technologie

De digitalisation, il est fortement question sur Idéobain. L'espace dédié aux créateurs expose par exemple des gammes design ou marquées par des innovations. Le salon est aussi l'occasion de donner le coup d'envoi d'une école de formations aux métiers du sanitaire et de la plomberie baptisée l'Académie de la salle

de bains. Une première également avec l'Espace Projets & Solutions, une exposition de 200 m², « conçue pour proposer une vision globale des solutions innovantes adaptées à 5 types de projets représentatifs des évolutions de la demande ». Au programme : la nouvelle salle de bains connectée, la salle de bains tous usages, les salles de bains des "silver", les nouveaux hébergements – bou-

tiques-hôtels, locations de logements de particuliers –, l'évolution des toilettes dans les nouveaux espaces tertiaires.

Interclima prend l'air et les EnR

De son côté, Interclima, en parallèle de ses traditionnels rendez-vous, est surtout l'occasion de mieux appréhender les innovations dans les EnR et les solutions les plus économes et performantes. Un marché en plein boom sous l'effet de la mise en place des primes à la conversion, la fameuse "chaudière à 1 euro". Actualité marquante également pour le secteur, le défi à relever sur la qualité de l'air intérieur. 150 m² y sont consacrés dans le hall 1, avec un espace de démonstrations, un espace "prise de pa-

role" animé par 40 interventions d'experts et un village d'industriels spécialistes.

Batimat : 60 ans de solutions et systèmes

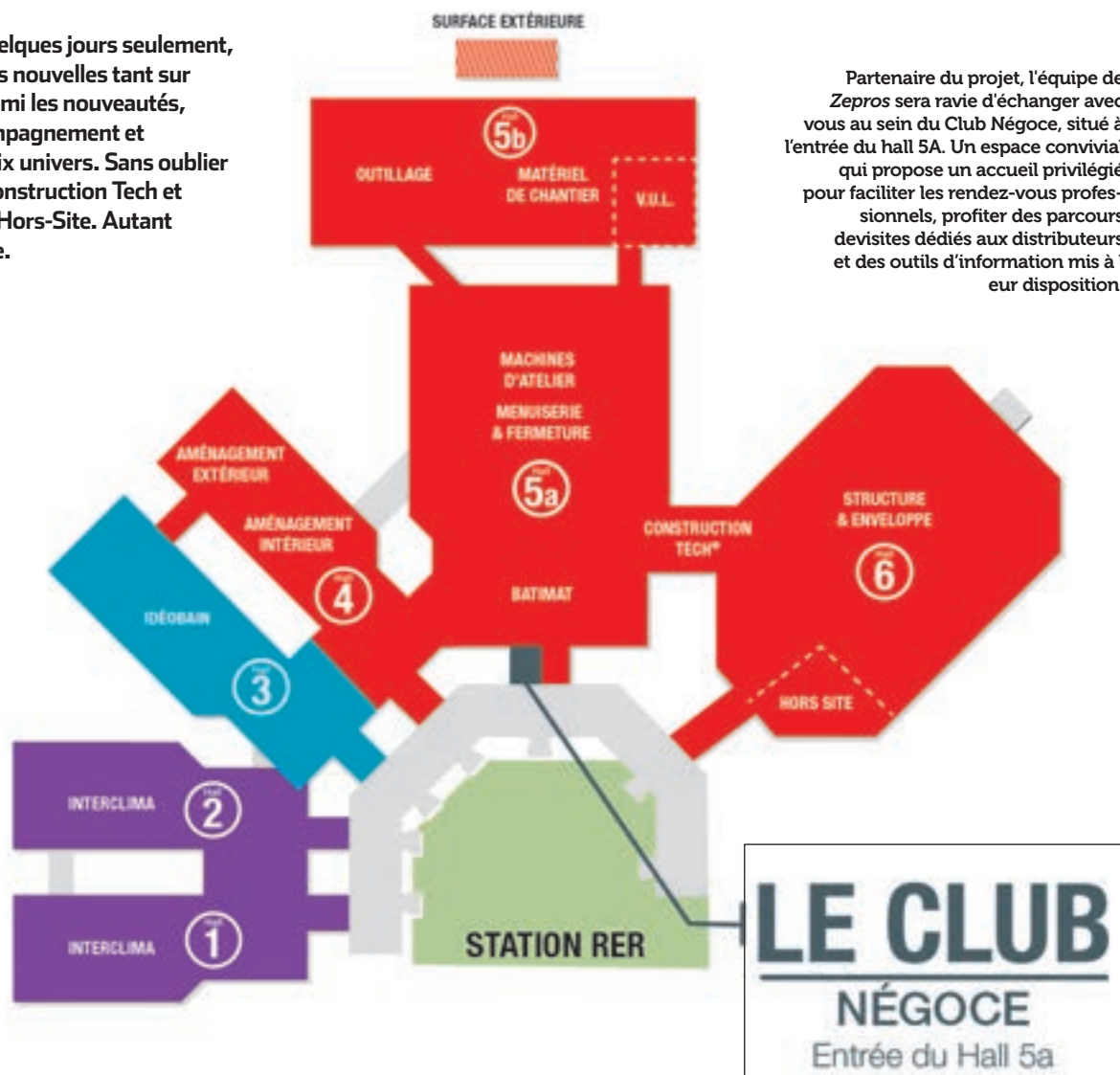
Pour Batimat, qui fêtera en 2019 ses 60 ans, plusieurs nouveautés également sont à noter. Comme le montage d'une maison composée à 98 % de bois pendant la durée du salon, réalisée en partenariat avec Arctek, et à retrouver sur le hall 6. Témoin d'une tendance émergente et en croissance, selon ses organisateurs, un tout nouveau secteur dédié à la Construction hors site prend place sur 1 000 m² pour découvrir et s'informer sur ce nouveau mode constructif. À suivre, enfin, toujours dans le hall 6, le programme de conférences et

démonstrations autour des nouvelles solutions de digitalisation des chantiers, proposé sur l'Espace Chantier du Futur.

Mieux identifier les innovations

Pour cette édition, le Mondial du Bâtiment a mis en place de nombreux outils de visite pour découvrir facilement et rapidement les solutions innovantes adaptées aux projets des visiteurs. « Organisation de l'offre par thématiques, pitches quotidiens des industriels, networking, parcours de visite par halls, écrans interactifs, possibilité de s'envoyer des fiches innovations par email », détaille l'organisateur du salon. Concentrateur de cette volonté, un Espace Innovation spécifique est ouvert à l'entrée du Hall 6. ● M.-L. Barriera

Partenaire du projet, l'équipe de Zepros sera ravie d'échanger avec vous au sein du Club Négoce, situé à l'entrée du hall 5A. Un espace convivial qui propose un accueil privilégié pour faciliter les rendez-vous professionnels, profiter des parcours visites dédiés aux distributeurs et des outils d'information mis à leur disposition.



EN PRATIQUE

QUAND ? Du 4 au 8 novembre

- Batimat et Ideobain : lundi de 9 h à 18 h ; mardi, mercredi et jeudi de 9 h à 19 h ; vendredi de 9 h à 17 h.
- Interclima : mardi, mercredi et jeudi de 9 h à 19 h ; vendredi de 9 h à 17 h.

OÙ ? Parc des Expositions Paris Nord Villepinte



DES DÉFIS À RELEVER

- Concevoir des modes constructifs à empreinte carbone réduite ou nulle.
- Industrialiser les process de construction et de rénovation.
- Généraliser l'emploi des technologies pour optimiser, stocker, et partager l'énergie et les services.
- Utiliser des solutions renouvelables et non productrices de déchets.
- Appréhender le Bâtiment et la mobilité comme un couple au centre des enjeux de la ville de demain.
- S'adapter à l'évolution des usages par plus de connectivité et de nouvelles technologies.
- Inventer les nouveaux logements flexibles, accessibles, économiques, et capables de s'adapter tout au long de la vie.



POUTRELLES SANS ÉTAI

GAMME ÉTENDUE ET CERTIFIÉE LE PLUS VASTE CHOIX, LA PLUS GRANDE PORTÉE



11 RÉFÉRENCES JUSQU'À 6,16 M DE PORTÉE



EN MAISONS INDIVIDUELLES PURES ET GROUPÉES



EN PETITS COLLECTIFS ET BÂTIMENTS TERTIAIRES

POUR LES PLANCHERS SUR VIDE SANITAIRE

Pour plus de détails

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

RECTOR

Où sortir autour du salon ?

Pour dîner, grignoter un morceau ou boire un verre après le salon, voici quelques coups de cœur directement concoctés par nos spécialistes maison de *Zepros Métiers Resto* : Jean-Charles Schamberger et Chloé Labiche. Avec ou sans GPS, suivez le guide près de Villepinte ou sur le Nord parisien !

APPLI

The Bar Corner : pour trouver le bar adapté à vos envies du soir

Paris et ses alentours regorgent de bar, pour tous les goûts et dans tous les styles. Voici un moyen pratique d'assurer le bon choix en fonction de ses humeurs du soir : sur l'application The Bar Corner, vous tapez la ville et les résultats sont là ! Vous aurez toutes les infos dans la main, horaires, géolocalisation, promos, événements du jour et des jours à venir. Bref, l'embaras du choix, mais vous avez toute la nuit !



- > www.thebarcorner.com
- > Appli disponible sur Google Play et App Store

ROISSY AÉROPORT

Thierry Marx aux commandes de Teppan

Au niveau 2 du terminal 1 de l'aéroport Roissy-Charles-de-Gaulle (terminal 1, zone publique, niveau 2), Teppan propose une cuisine réalisée sur le teppanyaki (littéralement : "grillé sur une plaque en fer" en japonais). Véritable outil de précision permettant une maîtrise parfaite des températures et une cuisine rapide, le teppanyaki exalte les saveurs des produits proposés.

Teppan invite les voyageurs à découvrir une cuisine à l'esprit "fast casual", faite de produits locaux de qualité, aux assaisonnements originaux. L'espace, qui associe une restauration à table et un bar exceptionnel, joue la créativité. Tout au long de la journée, les cartes et menus s'adaptent au temps disponible des passagers, de quelques minutes à quelques heures. Chacun y passe un agréable moment dans un cadre soigné et moderne. Planches à partir de 14 €, plats dès 19 €, menus à 24 €. Carte petit-déjeuner et bar. Ouvert 7j/7 de 6 h 00 à 22 h 00.

- > Teppan
- > Aéroport Roissy-Charles-de-Gaulle niveau 2 du terminal 1



PARIS 17^e ARRONDISSEMENT

Ça planche à La Scène Thélème !



Nouvelle équipe à La Scène Thélème, célèbre restaurant associant spectacle et gastronomie, fondé par Jean-Marie Gurné. Sous la houlette de la nouvelle directrice Diane Blanch (ex-Ducasse-sur-Seine) et du chef Yoshitaka Takayanagi (ex-Agapé), l'équipe s'emploie depuis quelques mois « à faire briller l'étoile de ce lieu chargé d'histoire » (emplacement de l'ancien restaurant Guy Savoy). Le menu déjeuner en trois actes s'affiche à 39 € et en quatre actes, à 55 €. L'offre combinée spectacle et dîner gastronomique est à 77 €. Cuisine très inspirée à partir de produits de saison !

- > La Scène Thélème
- > 18, rue Troyon, 75017 Paris
- > Tél. 01 77 37 60 99

ROISSY AÉROPORT

The French Taste a pris son envol



Au cœur du terminal F de Roissy-Charles-de-Gaulle, The French Taste est né de l'association du groupe Elixir avec le chef Guy Martin. Le propriétaire du Grand Véfour a imaginé ici une brasserie néoclassique qui fait la part belle au terroir et à la tradition. Jambon de Bayonne frotté au sel de Salies-de-Béarn et mûré lentement entre montagne et océan, foie gras de canard à la cuisson douce, subtilement relevé d'une touche de saint-émilion, de poivre noir, de coriandre et de muscade pour les planches de charcuterie, ou

bien rôti de veau de lait ou encore bar de ligne poché aux algues, avec en dessert une tarte fine aux pommes reinette, une mousse au chocolat au thé matcha ou un cheesecake au potimarron confit... Bref, il y en a pour tous les palais ! Le personnel, à l'écoute, s'engage à respecter les contraintes horaires des visiteurs. Des menus sur iPad, traduits en onze langues et permettant de laisser un avis, facilitent la prise de commande, pour plus de souplesse et d'efficacité.

Exemples de prix : formules petit-déjeuner, à partir de 9 € ; entrées à partir de 10 € ; plat à partir de 15 € ; dessert à partir de 8 € ; planches à partir de 19,50 € ; menu entrée-plat-dessert, 34 € ; menu express 24 €

- > The French Taste
- > Aéroport Roissy-Charles-de-Gaulle - Terminal F

PARIS 17^e ARRONDISSEMENT

Rooster, table d'auteur

En ouvrant, il y a bientôt un an, Rooster, dans le quartier des Batignolles, le chef marseillais Frédéric Duca signait son grand retour dans la capitale après son aventure new-yorkaise chez Racines. Décoration claire et épurée, carte courte, de grandes cocottes pour deux personnes... constituent quelques-uns des marqueurs de cette « table d'auteur » dont voici quelques références : panisses pour grignoter (6 €) ; thon blanc et courgette violon, pêche, avocat, harissa (16 €) en entrée ; ris de veau et céleri, figue, salicorne, jus aux câpres (40 €) en plat ; chocolat-crème au chocolat Caraïbes, crumble cacao, crème glacée tonka (11 €) en guise de douceur...

- > Rooster > 137, rue Cardinet, 75017 Paris



**ENTREVOUS PSE
KNAUF**

**HAUTE ISOLATION
ET BAS CARBONE,
ÇA CHANGE LA DONNE**



knauf

Avec les entrevous PSE et les rupteurs thermiques Knauf, vous réaliserez des planchers aux très hautes performances thermiques, à combiner en solutions DDB avec nos isolants de sol.

Composés à 98% d'air et intégrant du PSE recyclé (Knauf Treillis Therm G, Knauf Treillis Therm Coffrant et Knauf Hourdiversel G), les entrevous PSE Knauf sont une solution bas carbone, FEES à l'appui !



Compatibles avec toutes marques de poutrelles précontraintes et treillis



FEES vérifiées

NOUVEAU

KNAUF TREILLIS THERM G
entrevous coffrant Knauf intégrant
du PSE recyclé



NOUVEAU

KNAUF SKY®
entrevous coffrant et isolant
pour un habillage uniforme
des tracts de béton
(jusqu'à 0,14 W/m².K)



www.knauf.fr

RÉNOVATION

Les Français largement ignorants des aides

Et si la méconnaissance était le pire ennemi de la rénovation énergétique ? À la question « *Votre logement actuel est-il ou non une passoire thermique ?* », les Français sont encore 32 % à ne pas savoir répondre. Pire, interrogés sur les aides financières qui pourraient les aider à lancer des travaux, ils sont 64 % à ne pas être en mesure d'en citer spontanément... Des résultats, issus du 5^e baromètre annuel d'OpinionWay et MonExpert-Rénovation-Énergie, qui illustrent les progrès à faire en matière de communication sur la réhabilitation thermique. L'actualité a pourtant été riche en 2019 : montée en puissance du programme Faire, réforme de l'Éco-PTZ, lancement du "Coup de pouce chauffage - Chaudière à 1€"... Malgré tout, les Français restent peu sensibilisés à la ques-

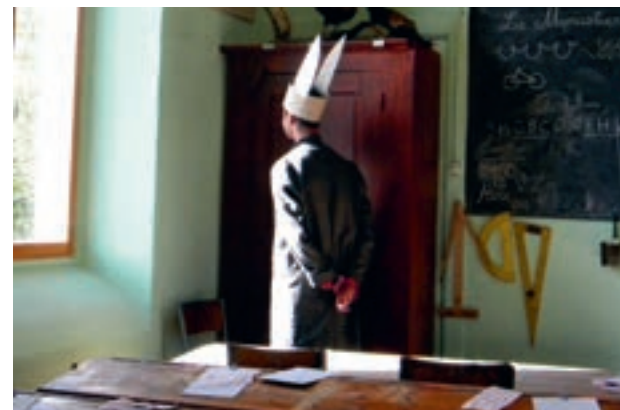
tion, même si près d'une personne sur deux estime que des travaux seraient nécessaires à son domicile, et si 14 % des répondants considèrent leur logement comme une épave thermique. « *Il s'agit surtout de locataires et de personnes résidant dans les régions Hauts-de-France ou Normandie* », fait remarquer Frédéric Micheau, directeur des études pour OpinionWay. « *La méconnaissance n'épargne pas les bailleurs qui sont 37 % à ne pas connaître la performance du logement qu'ils mettent en location, malgré l'obligation du DPE. Et 58 % ignorent s'ils sont éligibles à des aides.* »

L'aide "publique" la plus connue ? L'isolation à 1€

Lorsqu'il est question d'aides financières, les connaissances des Français sont lacunaires : les of-

fres du privé sont les plus évitantes, notamment "l'isolation à 1€", citée spontanément par 10 % d'entre eux. Le CITE arrive en second (7 %) et l'éco-PTZ est encore plus loin (3 %). Une ignorance des aides qui serait particulièrement flagrante en Île-de-France (74 %) et autour de la Méditerranée (70 %). La notoriété des organismes publics permettant de réaliser des travaux est, elle aussi, très faible : 7 % pour l'Ademe et 4 % pour l'Anah. Pour autant, les Français se déclarent prêts à mobiliser un certain budget pour entreprendre une rénovation, de l'ordre de 2 500 €. « *Mais cette somme varie selon les catégories sociales. Et 50 % des Français avancent disposer de moins de 1 000 € pour tout budget, avec même 25 % qui annoncent qu'ils ont 0 € à y consacrer* », ajoute Frédéric Micheau.

Ceux ayant déjà réalisé des travaux ont opté pour le remplacement des menuiseries (41 %), l'isolation des combles (31 %) et le changement du système de chauffage (30 %). L'installation de thermostats programmables (26 %) figure également dans



les réponses citées, très loin devant l'installation de panneaux solaires (7 %). Parmi les 1 200 personnes ayant fait faire des travaux, 42 % ont été accompagnés, soit par un artisan RGE (24 %), soit par un magasin de bricolage (9 %), voire par une grande enseigne de distribution (6 %). Les organismes publics n'arrivent qu'en suite (5 %). Sur les freins à la rénovation, les 550 répondants sont catégoriques : les locataires pensent n'avoir pas le droit d'entreprendre des travaux (38 %), d'autres estiment que leur logement n'en a pas besoin (29 %), tandis que le manque de moyen est également souvent invoqué (25 %). Enfin, les Français se montrent très confiants envers les artisans et entreprises du secteur : 88 % les jugent à la hauteur sur la qua-

lité des travaux, le conseil apporté, la pédagogie ou le respect des devis. Le point le plus délicat semble être le non-respect des délais, qui décourage encore 46 % des répondants.

Avec la transformation en 2020 du CITE en prime sous conditions de ressources, les choses ne devraient pas apparaître plus simples pour les consommateurs : cette évolution qui devait booster les rénovations de logements en supprimant l'avance des fonds, sera contrebalancée par l'augmentation du reste à charge, y compris pour les foyers les moins favorisés... La lisibilité et l'efficacité du dispositif en seront grandement impactés, déplore le président de Tekstia, qui redoute « *un coup de frein sur la rénovation* ». Beaucoup de pédagogie sera nécessaire. ● G. Noble

MÉTHODOLOGIE

2 006 personnes, représentatives de la population française majeure, ont été questionnées en ligne entre le 28 et le 30 août 2019. Une cohorte composée à 52 % de femmes et 48 % d'hommes, avec 18 % de Franciliens et 82 % de provinciaux (dont 24 % de ruraux). Les inactifs représentent la première catégorie socioprofessionnelle (43 %) devant les catégories populaires (30 %) et les professions supérieures (26 %).

La réalisation de travaux de rénovation énergétique

Question : Qu'avez-vous déjà réalisé ou envisagez-vous de réaliser parmi les types de travaux de rénovation énergétique suivant ?

60 % des Français ont déjà réalisé au moins un type de travaux

44 % en envisagent au moins un



L'accompagnement pour la réalisation de travaux

Question : Avez-vous été accompagné pour ces travaux (obtention d'aide à la rénovation, etc.) ?

Question posée uniquement à ceux qui ont fait faire des travaux, soit 60 % de l'échantillon. Plusieurs réponses possibles.





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

QUALITÉ DES LOGEMENTS

Le bonheur est dans le pré

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 Qualité s'est penchée sur la perception de la qualité de l'habitat 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 ».

Une grande maison à la campagne plutôt qu'un petit appartement en ville...

Près de 5 000 personnes ont été interrogées au mois de mai par Ipsos afin de déterminer le "Qualiscore" de leur lieu de vie. Un indicateur de synthèse qui s'appuie sur 17 critères différents, aussi variés que l'acoustique, l'aération, la sécurité, l'humidité, la luminosité ou les consommations énergétiques... Et « les résultats sont très positifs pour la campagne et les zones rurales », dévoile Sarah



Duhautois, directrice adjointe au sein de l'institut de sondage. La note moyenne s'établit en effet à 7/10 pour les ruraux contre 6,7 pour les métropolitains et seulement 6,2 pour les Parisiens par exemple. « Le niveau de satisfaction est supérieur pour tous les critères », ajoute-t-elle. À cela, plusieurs explications : la surface des logements tout d'abord. Avec environ 135 m² d'espace, les résidents des communes rurales ont un logement jugé de taille « 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 métro-

pole 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 ».

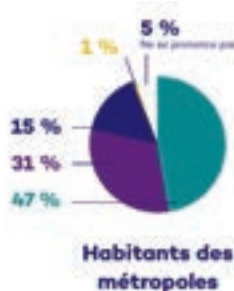
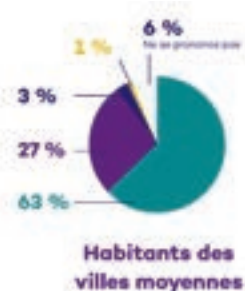
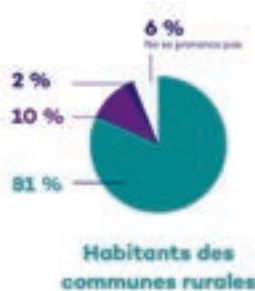
Autre explication de cette appétence pour les petites et moyennes communes : le taux de propriétaires y est beaucoup plus élevé que dans les villes (75 % contre 57 %), et les propriétaires occupants se montrent beaucoup plus attentifs à la qualité de leur logement que les locataires. Les travaux de rénova-

tion y sont donc plus nombreux : 42 % des habitants ruraux en ont entrepris au cours des 10 dernières années, contre 33 % des Franciliens. D'où un attachement au logement plus élevé à la campagne qu'à la ville. « Cet attachement au territoire touche aussi bien les personnes âgées que les jeunes, qui tiennent à leurs racines, que les jeunes familles qui ont des motivations quant à leur qualité de vie », analyse Olivier Pavy, maire de Salbris, une commune de Sologne de 5 000 âmes. Claude Capillon, maire de Rosny-sous-Bois (93), renchérit : « L'envie des Français est de se mettre au vert en s'éloignant des nuisances de la région parisienne ».

L'édile de Salbris identifie l'enjeu principal : « C'est le maintien du service public ». Pour son homologue de Rosny-sous-Bois, c'est l'urbanisme qui constituera un autre élément de réponse : « Il faut construire en préservant le patrimoine, comme les zones pavillonnaires, les îlots de fraîcheur. Penser la nature en ville... ».

La population française se trouverait en fait à une période charnière, sortie d'une grande vague de métropolisation et de désertification des campagnes. Mais attention à l'artificialisation des sols qu'entraîne ce retour à la ruralité, tendance qui serait déraisonnable en termes d'impact environnemental. Les promoteurs sont invités par leur présidente, Alexandra François-Cuxac, à s'interroger sur un modèle d'aménagement plus vertueux, s'appuyant notamment sur la rénovation lourde, avec extension ou surélévation, et sur l'incorporation de nouveaux matériaux et de nouvelles énergies. ● G. N.

Si j'avais le choix, je préférerais habiter dans...



- Communes rurales
- Villes moyennes
- Métropoles
- Agglomération parisienne

Taille réelle et taille idéale du logement selon les territoires



- Taille réelle
- Taille idéale

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 :



SEMIN
semin.fr

OUTILLAGE PORTATIF

La distribution professionnelle au top

Les très bonnes performances du circuit professionnel (qui inclut l'e-commerce) dans un marché globalement positif, c'est le premier enseignement à tirer des résultats livrés par le Secimpac. Le Syndicat des industriels de l'outillage portatif tenait début octobre la 3^e édition de son rendez-vous baptisé "Biennale de l'outillage". L'occasion de dresser un bilan des ventes par cir-

cuits et grandes familles de produits. Ainsi, les ventes des industriels vers le BtoB, affichent un rythme de 6 % de croissance sur trois ans. Ce réseau progresse donc plus et plus vite que les autres. Un dynamisme tiré par l'innovation, explique le Secimpac, qui constate un basculement très net vers des outils sur batterie : 55,2 % des ventes en 2018 et déjà 57,3 % sur les six premiers mois 2019. Les machines pour

perçage et sciage sont particulièrement touchées par cette évolution avec respectivement 74 % et 34 % de parts de marché du sans-fil.

Des prix en forme

Dans ce contexte, la bonne tenue des prix n'est pas une surprise dans le circuit professionnel. Une situation qui contraste fortement avec celle de la GSB. Le circuit grand public est en ef-

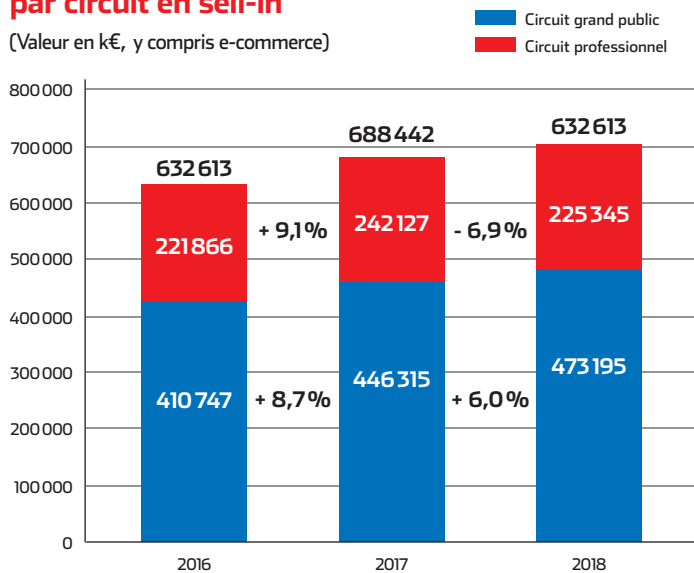
fet marqué par une baisse du chiffre en valeur à fin juillet de 1,8 %. Toutes les familles de produits voient leurs prix orientés à la baisse, notamment, explique le syndicat en raison de la dévalorisation du marché liée au poids grandissant des MDD. À l'inverse, le marché professionnel bénéficie d'un levier, celui de la recherche accrue de productivité et de confort des entreprises et artisans. Des attentes qui favo-

risent l'innovation et devraient donc continuer à pousser le négoce avec l'extension des batteries sur d'autres familles d'outils et machines. Toutefois, il ne faudrait pas négliger la part croissante des acteurs de l'e-commerce. Même si pour l'heure, les 8 % de parts de marché n'ont pas été gagnées au détriment du négoce, le Secimpac s'attend à voir doubler cette part tous les deux ans. ●

M.-L. B.

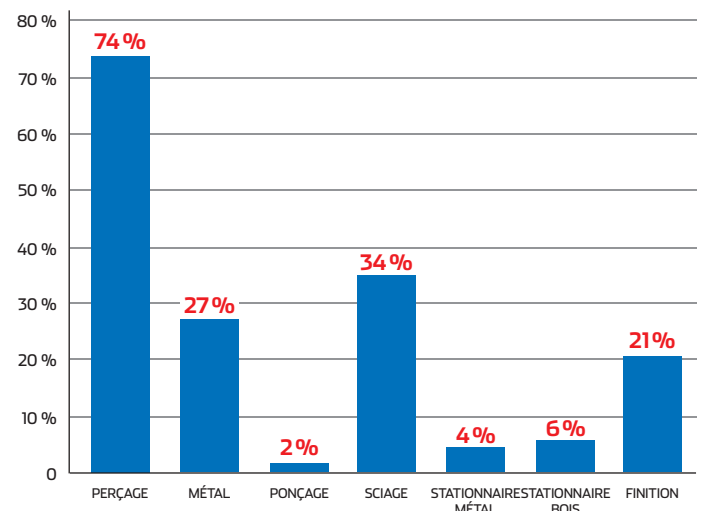
Évolution des ventes d'outillage depuis 3 ans par circuit en sell-in

(Valeur en k€, y compris e-commerce)



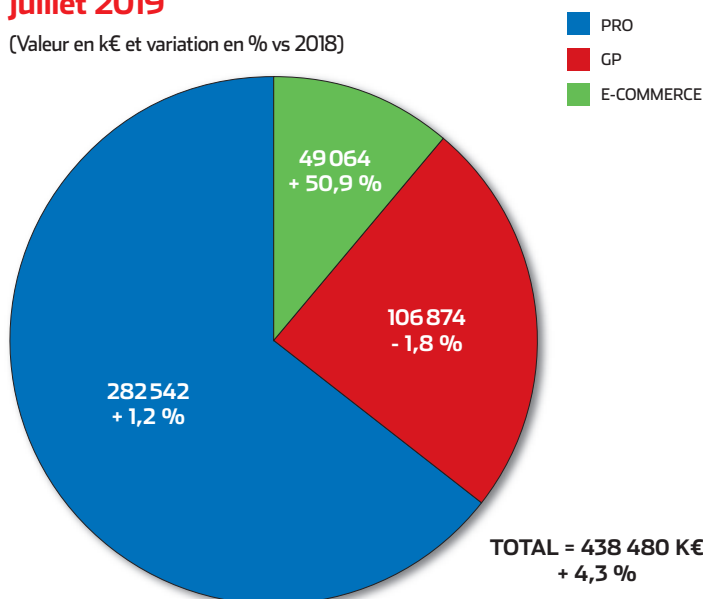
Poids de la batterie circuit professionnel par famille de produits en 2018

(Volume)

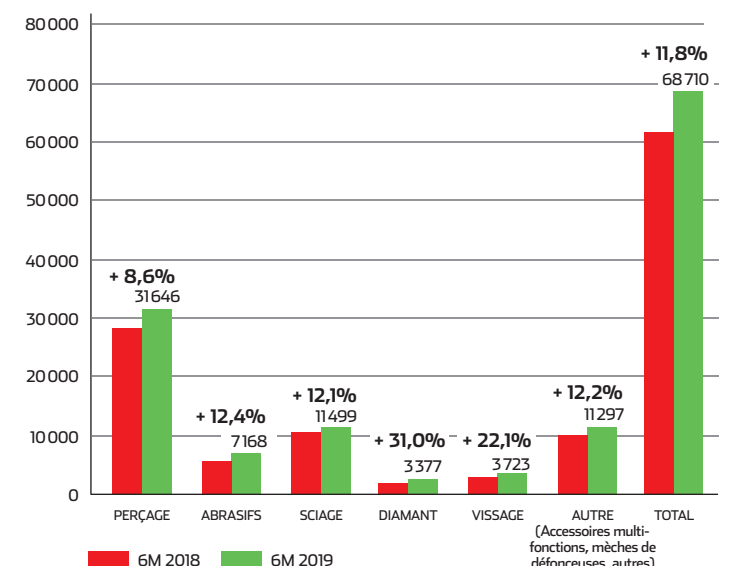


Évolution des ventes d'outillage en sell-in à fin juillet 2019

(Valeur en k€ et variation en % vs 2018)



Évolution consommables circuit professionnel 1^{er} semestre 2018 & 2019



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

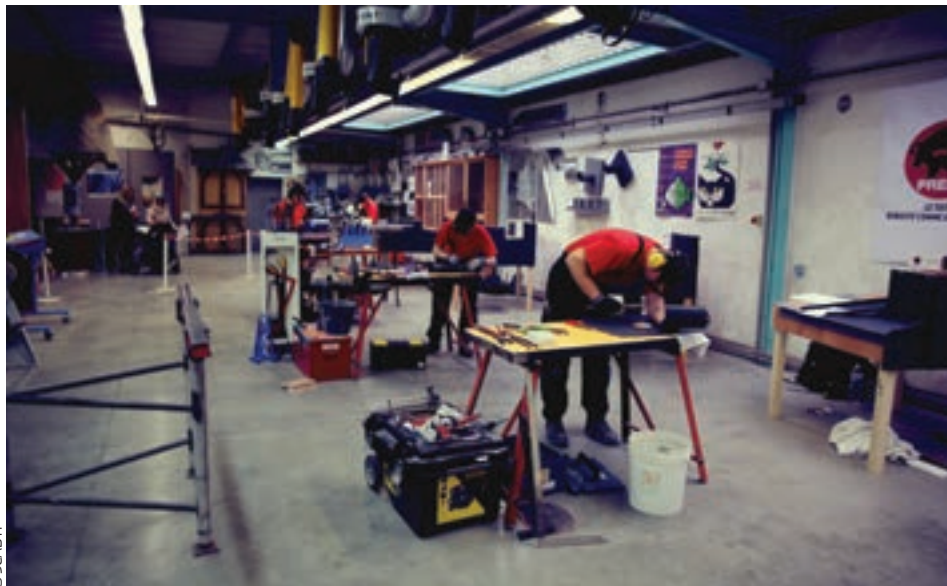


URSAApp
À télécharger sur les Stores



APPRENTISSAGE

L'artisanat du Bâtiment en progrès



© SCABTP

Après avoir fortement chuté de 2012 à 2016, l'apprentissage dans l'artisanat reprend des forces avec une croissance de 2 %, (sur une croissance tous types d'entreprise confondus de 8 %), selon le dernier "Baromètre de l'artisanat" réalisé par l'Institut supérieur des métiers avec le soutien de MAAF*. 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 %).

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 sor-

tants 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 par rapport aux besoins 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. Barriera

* Le "Baromètre de l'artisanat" est publié 4 fois par an, à partir de différentes sources exploitées par l'ISM (Insee, Acoess-Urssaf, etc.).

ISOVER-PLACO

Éric Gottié prend la direction commerciale



Après l'arrivée de Pierre-Emmanuel Thiard, en tant que directeur général adjoint, Offre et Commerce, c'est la direction commerciale de Placo et Isover qui s'unit sous la direction d'Éric Gottié. Agé de 50 ans, il occupait depuis 2017, ce poste pour Isover. « Cette nouvelle direction commerciale répond à la volonté d'amplifier la dynamique de synergies entre Placo et Isover, engagée depuis juillet 2019 », explique le groupe qui met en avant le « renforcement du service aux clients : tant négociés, qu'entreprises et prescripteurs ». Et pour remplir cette mission, sa première

tâche sera d'assurer la montée en compétence des équipes sur les deux marchés, et leur appropriation des deux marques.

Cette nomination signe donc le départ de Benoît Lefevre de la direction commerciale de Placo, qu'il avait prise en main il y a trois ans, après être lui-même passé chez Isover en charge du marketing.

Sans nul doute, la recherche de synergies va se poursuivre, avec d'autres évolutions dans les équipes de management tandis que des solutions produits pourraient être dévoilées au début 2020. ● M.-L. B.

APPLICATION NUMÉRIQUE

Retour en piste pour les retours chantiers

Près d'1,5 Md€ de matériels et matériaux non utilisés sur les chantiers, dormiraient dans le stock des entreprises de BTP ou serait jetés, chaque année. Créé par Romain de Garsignies et Stéphane Renou, l'application numérique StockPro, permet de valoriser ces surplus, en les réintroduisant sur le marché. Concrètement, les adhérents de l'appli StockPro mettent en ligne leurs retours chantier, en scannant les produits, en indiquant les quantités et le lieu de stockage, et permettent ainsi aux autres utilisateurs d'accéder à l'offre de vente 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 conclu avec SMA BTP, Sonepar, Schneider Electric, Wilco, Impulse Partner, Wirquin Pro et Bricoman. 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. Parmi les prochains projets très avancés, le lancement d'une marketplace. ● M.-L. B.



GESTION DES RISQUES

La "Sécu" soutient la prévention

Afin de développer la prévention dans les entreprises de moins de 50 salariés et « réduire l'exposition des salariés à des risques fréquents* », la branche Risque professionnels de l'Assurance Maladie leur propose 17 subventions jusqu'à fin 2020. Le dispositif permet aux TPE de s'équiper en matériels adaptés ou de faciliter l'investissement dans des solutions de prévention (formations, diagnostic de risques, etc.). Sous certaines

conditions, l'entreprise peut recevoir jusqu'à 25 000 € d'aide, le montant de la subvention pouvant atteindre 50 % du montant de l'investissement. Parmi les huit secteurs concernés, la filière du BTP dispose d'aides adaptées en fonction des risques. Disponible sur le site Ameli.fr, le dossier de demande doit être adressé à la Caisse régionale de rattachement (Carsat, Cramif...). ● S. V.

* TMS, chutes de hauteur, exposition à des substances chimiques dangereuses...



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



URSA France S.A.S., au capital de 1 000 000 000 € - RCS Boulogne 333 970 505 0000 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



ALORS QUE SA GOUVERNANCE ÉVOLUE DÉBUT 2020

Socoda veut devenir le "circuit court" du Bâtiment

Pour Philippe de Béco, c'était la "der des ders". En assistant début octobre au déroulé des PAAC* 2020, le président du directoire a tiré sa révérence. « J'ai adoré mon métier ! », a-t-il dit simplement. Pas de nostalgie donc pour celui qui, depuis 1997, pilotait le groupe Socoda. D'ailleurs, il ne « reste pas inactif ». Durant « encore quelques mois », il demeure président de la Fnas, une fédération à la tête de laquelle il a été réélu pour un 2^e et ultime mandat mi-2018. Après 22 ans passés au sein de Socoda, il cède donc officiellement, fin janvier 2020, sa place à Pauline Mispoulet « qui a des qualités... que je n'ai pas », a-t-il confié.

Au-delà de promouvoir le concept de "business durable" et son pendant – la "marge verte" – dont il s'est fait le héraut dès 2008, Philippe de Béco aura notamment contribué, avec d'autres acteurs du négoce indépendant, à cofonder deux groupements européens d'achats : Imelco (électricité) et EuroCraft (métiers du quofi), mais aussi Iris Décoration et Addok avec son confrère Cofaq. Autant de stratégies de mutualisation pour celui « qui veut des victoires communes », comme il le rappelait encore à la présentation des PAAC 2019.

Vagues de SMS responsive

Lors de ce rituel d'automne, les présidents et chefs de marché des quatre branches Socoda (outils pros & industrie, électricité, décoration et sanitaire-chauffage-plomberie) auront détaillé,



Aux côtés de Philippe de Béco, président du directoire de Socoda (1^{er} à droite), l'équipe de la centrale et sa directrice des opérations, Pauline Mispoulet (4^e à droite) à l'issue de la présentation des PAAC 2020 du 7 au 10 octobre à Paris.

l'ensemble des outils et actions qui doivent permettre aux 200 adhérents de réaffirmer leur stratégie de développement phytigital. Selon les derniers chiffres de la Fevad, l'e-commerce BtoB (tous secteurs confondus) flirte déjà, en France, avec les 150 Md€ (moins de 100 Md€ en BtoC) contre pas moins de... 300 Md€ Outre-Rhin. Sans parler du boom de commerce sur mobile : la Fevad évalue les transactions du "m-commerce" aux alentours de 20 Md€.

À l'instar d'enseignes grand public, Socoda a décidé d'amorcer ce virage en déployant dès l'an prochain le SMS responsive. D'après plusieurs instituts, entre 93 et 98 % des SMS reçus seraient lus par leurs destinataires. Pour le groupement d'indépendants, cette technologie permet

« de réaliser en quelques instants un mini-site pour proposer ou relayer une offre ». Dans leur "boîte à outils 2.0", les adhérents exploiteront le 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.

Label Grand compte

Efficacité, visibilité, partenariats fournisseurs et travail collaboratif, laboratoire d'idées, proximité terrain, amélioration des services client, innovations digitales... Ce sont là autant de termes qui seront revenus lors de ces quatre soirées de présentation des PAAC. Si le négoce est parfois "bousculé" par certaines GSB, les marketplaces (Amazon, CDiscount Pro, ManoMano Pro, Mesmatériaux.fr, Warmango...) questionnent aussi. Selon l'institut Xerfi, ces plateformes pourraient capter une transaction sur trois d'ici à 2021 en France... Actuelle directrice des opérations de Socoda, Pauline Mispoulet exhorte

d'ailleurs adhérents et fournisseurs à « écrire ensemble un avenir différent ». Un appel à « l'adaptation », à « l'anticipation », mais aussi au « courage » pour « se fédérer encore plus » et « durer le plus longtemps possible... »

Évoquant l'éventualité de « perdre des marchés locaux qui se transforment en marchés nationaux »

(via les appels d'offres), celle qui durant 24 ans a œuvré au Gesec, a annoncé la création d'un 3^e label. Après les labels Soudage et EPI, Socoda se dote en effet d'un label Expert Grands comptes. Son but ? « Regrouper les adhérents en capacité de répondre à cette cible et leurs fournisseurs ». Face à la transition numérique, le PIM (pilotage de l'information produits) de Socoda a déjà basculé au format Fab.Dis pour alimenter et optimiser les e-shops et le marketing digital. Sur environ

deux millions de références, il en héberge à ce jour un peu plus d'un million. « Avec des niveaux de qualité des données variables », constate Pauline Mispoulet.

Conséquence ? Les contrats 2020 stipuleront que les datas devront être transmises au format Fab.Dis. Faute de quoi, Socoda imputera 0,5% de frais (sur le chiffre d'affaires achats)

« D'ici fin 2019, 20 % de nos fournisseurs transmettront leurs fichiers produits au format Fab.Dis. Au 1^{er} octobre, ils étaient 9 % »

Pauline Mispoulet, directrice des opérations de Socoda

aux fournisseurs pour mettre aux normes leurs fichiers. Selon la directrice des opérations, « ce n'est pas une "punition", mais une façon de tirer tous les acteurs vers le haut ». Dans la filière, l'annonce crée un précédent. Et interpelle de nombreux fabricants. Mais comme le soulignait Philippe de Béco, lors des précédents PAAC, il y a un an, « l'amitié qui nous réunit ne peut pas produire de beaux fruits... sans réciprocité ».

S. Vigliandi
* Plans annuels d'actions et d'animations commerciales

NOUVEAUTÉ 2020

Black Friday en agences

À côté des mécaniques désormais bien établies au sein des PAAC (Les Experts, Immanquables, promos Exclusives, etc.), Socoda fera ses premiers pas, le 27 novembre 2020, avec son propre "Black Friday" : un rendez-vous qui, depuis 2015, s'ancre tous les ans un peu plus dans le paysage promotionnel français. À cette occasion, c'est une partie des 440 000 clients BtoB de Socoda qui sera ciblée.

L'EXPERT DE VOTRE AMÉNAGEMENT AGENCEMENT DE MAGASINS ET RÉSERVES

NÉGOGES MATÉRIAUX - GRANDES SURFACES DE BRICOLAGE - FILIÈRES BOIS

REDSTOCK **conçoit, fabrique et installe** des gondoles, des rayonnages cantilever, des racks à palettes pour la vente et le stockage de matériaux et panneaux bois...

REDSTOCK élabore également des solutions de bâtiment autoportant pour protéger les marchandises ou agrandir les entrepôts logistiques.



GONDOLE



AUTOPORTANT



RACK DE STOCKAGE

Division

PLUS D'INNOVATIONS POUR PLUS DE SOLUTIONS

REDSTOCK
SYSTEM



WWW.REDSTOCK.FR

2 RUE LOUIS ARMAND
59200 TOURCOING

03 20 11 03 03

Vite!

SPONSORING

Décocéram vise Tokyo 2020



© Tuan Nguyen

Le spécialiste carrelage est dans les pas de Marie-Amélie Le Fur. L'enseigne de SGDB France va en effet accompagner et soutenir la triple championne paralympique dans son objectif de médaille d'or aux Jeux Paralympiques de Tokyo en 2020. Espérant l'aider à monter sur la plus haute marche du podium, l'entreprise va « faire vivre de l'intérieur cette aventure humaine qui correspond à ses quatre valeurs : passion, exigence, audace, agilité ». Décocéram fait partie des 9 partenaires de l'athlète originaire de Vendôme, dont Sidamo, autre sponsor issu de la filière Bâtiment.

PARRAINAGE

Doras à l'école

Mi-octobre, le lycée dijonnais "Les Marcs d'Or" a officiellement accueilli le parrain de la promotion 2021 pour sa section de BTS Technico-commercial en matériaux du Bâtiment. Tous les ans, une vingtaine de jeunes est formée pour rejoindre les négociés. Après SGDB France, Chausson Matériaux, Barillet (Sylvalliance), PPG Distribution ou encore Gedimat Stoker l'an dernier, le groupe Doras reprend le flambeau. En 2003, puis en 2013, ce distributeur – implanté en Bourgogne et filiale du Groupe Samse – avait déjà endossé le costume de parrain.

CESSION

Point.P TP chez Frans Bonhomme

Le spécialiste des TP devrait être absorbé par le n° 2 du secteur Frans Bonhomme, au plus tard, au cours du premier trimestre 2020. Ce rapprochement entre ces deux enseignes complémentaires en termes de métiers et de maillage territorial ne devrait, a priori, pas se heurter à des problèmes de concurrence auprès de la DGCCRF. Les 58 Point.P TP représentaient 250 M€ HT en 2018 qui se cumuleraient aux 550 M€ affichés l'an dernier par son repreneur.

À PROPOS DE LA STRATÉGIE DE FRANCE MATÉRIAUX

Éric Petitdemange lève un coin du voile pour 2020

Six mois après son arrivée, en avril 2019, à la direction de France Matériaux (adhérent CMEM), Éric Petitdemange livre les fruits de ses échanges avec les adhérents. Et les premiers développements sur cette fin 2019 et l'exercice 2020.

VOTRE ARRIVÉE À LA TÊTE DU GROUPEMENT ?

Éric Petitdemange : France Matériaux se compose de négociés "agiles" et très dynamiques. Ils sont à l'écoute des clients, des attentes du marché. Ils sont en capacité de saisir les opportunités et les leviers de développement. Les CEE [certificats d'économie d'énergie] ou les dispositifs de soutien à la rénovation énergétique : ce sont des mécanismes qu'ils maîtrisent bien.

EST-CE L'EXPLICATION DE LA CROISSANCE DU CA EN 2018 ?

E.P. : Effectivement, je pense que notre développement tient à la nature de ces sociétés et donc de leur dirigeant. Nos adhérents sont aussi très impliqués dans la vie du groupement et mobilisés lors des temps forts qui rythment l'année, à l'image de leur participation au sein des commissions produits que nous avons relancées. Ils sont également partie prenante de notre grande manifestation annuelle, notre salon-convention : le Carrefour des Partenaires dont la prochaine édition



Après Marseille en début d'année, la 9^e édition du Carrefour des Partenaires se tiendra à Reims les 22 et 23 janvier 2020.



Éric Petitdemange (ex-MCD) est le Dg de France Matériaux depuis le 1^{er} avril 2019.

se tiendra les 22 et 23 janvier à Reims.

LES GRANDS DOSSIERS EN COURS DE DÉPLOIEMENT ?

E.P. : Plusieurs chantiers déjà lancés vont être renforcés. Sur le terrain, des opérations commerciales, notamment. Il s'agit de fédérer encore un peu plus nos adhérents sur des actions telles que nos journées Festi'Pro : une sélection de produits parmi lesquels nos négociés constituent leur propre 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, France Matériaux proposera de nouvelles opérations commerciales. D'une part, deux clients professionnels ; d'autre part, une initiative en direction des particuliers bricoleurs lourds, autour du libre-service.

D'AUTRES ACTIONS NOUVELLES EN 2020 ?

E.P. : En effet, nous avons construit un plan d'actions 2020 qui capitalise sur nos points forts tout en apportant de nouvelles réponses. Revêtements de sols, bois-panneau, carrelage et le libre-service constituent de véri-

tables leviers de croissance que nous devons pouvoir mieux exploiter. Sur le LS, un collaborateur dédié vient en soutien de chaque adhérent pour concevoir un espace adapté à ses spécificités et à sa zone de chalandise. La force d'être en réseau, c'est aussi de bénéficier d'échanges d'expériences positives parmi ses confrères. Illustration sur le terrain de la rénovation énergétique : les bonnes pratiques de certains adhérents inspirent d'autres entreprises et, parallèlement, le groupement travaille à l'élaboration en 2020 d'une nouvelle offre de formations pour relancer l'accompagnement des artisans sur ce marché. Autre moteur de croissance, de plus en plus nécessaire : la structuration de notre communication. Nous devons renforcer la visibilité de France Matériaux. Les adhérents n'ont pas d'obligation à porter l'enseigne en façade, mais je suis convaincu, qu'à l'heure du numérique, pour ceux qui affichent cette appartenance, cela devient un atout.

LE DIGITAL, JUSTEMENT, OÙ EN ÊTES-VOUS ?

E.P. : Nous ne partons pas d'une page blanche sur ce sujet. 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. Nous avons constitué un groupe de travail 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.

CONCERTATION, RÉFLEXION, ACTION : C'EST LA "MÉTHODE ÉRIC PETITDEMANGE" ?

E.P. : Dans un groupement comme France Matériaux, il faut analyser les forces, s'appuyer sur les valeurs humaines, le respect, prendre les avis de chaque adhérent et surtout être attentif à la performance de chacun. Mon rôle est d'assurer un accompagnement conjoncturel, structurel, et définir avec eux vers où nous devons tendre, ensemble.

● Recueilli par M.-L. Barriera

FRANCE MATÉRIAUX EN UN CLIN D'ŒIL

- Président : Bernard Bilhac
- Directeur général : Éric Petitdemange
- 800 M€ HT de CA 2018
- 156 adhérents
- 256 points de vente

SUR LE SEGMENT DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Les CEE au bout du fil chez Tout Faire

Après Séville en 2018, c'est lors d'un week-end à Rome, fin septembre, que la centrale de Verdun a réuni 120 chefs d'entreprise adhérent au groupement pour « réfléchir aux différents leviers stratégiques » à actionner. Figurant désormais dans l'agenda comme étant "le" congrès annuel de Tout Faire, la formule a déjà évolué. « Plutôt que de démultiplier les ateliers de travail, le format a été resserré autour de deux sujets prioritaires », confie Éric Dreyer, Dg du groupe, il rappelle que ce congrès est « un formidable lieu d'échanges, mais aussi d'inspirations pour la centrale et le conseil d'administration du groupe ».

Premier sujet abordé : les RH et la gestion des jeunes talents. À l'image d'autres filières, « le négoce Bâtiment est confronté à des métiers en tension. Nos débats ont permis d'échanger sur les "best practices" des adhérents en matière de recrutement et fidélisation des collaborateurs. La centrale a mis en place divers outils comme le portail ToutFaire.fr et une page Facebook permettant, à chacun, de diffuser des offres d'emploi. Certains adhérents disposent aussi de leur propre livret d'accueil remis lors de l'arrivée d'un nouveau collaborateur. Il y aura peut-être lieu d'uniformiser ce support », détaille le manager.

Second sujet, plus technique, l'évolution 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 concernent 7,4 millions de logements classés F ou G. Lors de ce 2^e congrès, Tout Faire a ainsi présenté sa plateforme d'assistance technique interne. Dédicée 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 fin 2019. ● S. V.

* La loi inscrit dans son article 1^{er} l'urgence écologique et climatique.



Signataire de la Charte FAIRE en avril, la centrale crée une plateforme d'assistance technique interne pour aider les agences à booster l'activité en rénovation énergétique.



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

À L'AUBE DE SON PLAN STRATÉGIQUE 2020-2025

BigMat repart à l'offensive physique et numérique


1,5

 million de visiteurs
uniques revendiqués
sur le site Bigmat.fr.

Installé à Montélimar, dans la Drôme, BigMat Kilburg est le premier adhérent à avoir installé le nouveau concept Carrelage au printemps.

Alors qu'elle quitte la super-centrale CMEM le 31 décembre prochain, la coopérative est à nouveau sur tous les fronts. Et entend le faire savoir. Après l'adoption d'une nouvelle stratégie de communication en 2018, puis le déploiement des actions tout au long de cette année, l'exercice 2020 doit être l'année du renforcement de ce nouveau positionnement « plus marqué en BtoCtoB », estime Fabio Ri-

naldi, le président du directoire de BigMat France. Cette orientation passe par un nouveau site internet dont le temps de consultation aurait doublé depuis sa récente refonte, ainsi que via des partenariats média et une visibilité accrue sur les réseaux sociaux à travers des messages décalés, pour capter les marchés de la rénovation. Cette prise de parole met aussi plus en avant clients et équipes

des adhérents, à travers de nouvelles formes de communication plus en proximité sous la bannière "L'Humain aussi ça compte".

Carrelage & Menuiserie à la "une"

Parallèlement, l'enseigne suit sa feuille de route dans la mise en scène de l'offre dans les points de vente. Les concepts de salles d'exposition BigMat dédiés à la menuiserie ont ouvert dans sept agences. Une vingtaine d'autres est prévue sur 2019 et une trentaine fin 2020. En carrelage, le premier showroom "nouvelle génération" a été implanté en mai dernier chez BigMat Kilburg, dans la Drôme. Une dizaine d'unités devrait suivre.

Le cahier des charges ? Une offre et des ambiances organisées par univers pour permettre aux particuliers de se projeter ; le tout soutenu par des outils de réalité virtuelle et une zone "Matériauthèque" pour travailler le projet.

Enfin, troisième pilier du point de vente : l'implantation d'espaces libre-service développés en partenariat avec Cofaq, qui devrait concerner plus de 220 sites d'ici à la fin 2019.

Cap sur le "milliard de CA"

Nouvelle communication et nouveaux concepts marquent ainsi le renouveau du réseau. Le groupement s'est même enrichi de cinq nouveaux adhérents et se sent désormais, à nouveau, « en capacité de recrutement grâce aux nouveaux outils mis en place ». D'ailleurs, « les concepts

d'aménagement, le projet sur les achats, le système d'information digital sont sur de bons rails et nous sentons que le réseau est réorienté dans une bonne dynamique », se félicite Fabio Rinaldi. Au programme de 2020, trois grands chantiers : l'harmonisation du système d'information, la montée en charge de la centrale d'achat et de la plateforme logistique gaBi. Avec un objectif dans le viseur de la coopérative : franchir le seuil du milliard d'euros de chiffre d'affaires dans un an, contre 950 M€ HT prévus cette année après 920 M€ affichés en 2018. ● M.-L. Barriera

POUR LES PROS

De nouveaux services

Côté outils et services destinés aux artisans, BigMat a renforcé sa palette à destination des artisans et PME du Bâtiment : le service de location BigRent, des tests autour du concept BigDrive et le programme BigUp. Ce dernier est un programme de fidélisation par points cumulables sur un an. Il ouvre droit à des cadeaux au sein de différents univers. Mais il donne aussi accès à des exclusivités, promotions ou encore des ventes privées. Le "Club BigUp" fédère actuellement près de 9 000 artisans actifs inscrits dans ce programme.

DIVERSIFICATION

Chez Chavigny, le quofi pèse un peu plus lourd

Membre du Club Altéral et déjà adhérent Cofaq, le fabricant et distributeur multispécialiste renforce ses positions dans le Centre Val-de-Loire. Cinquante ans après sa création dans l'Eure-et-Loir, le Comptoir Métallurgique Chartrain (CMC Master Pro) change de mains. Effectif depuis le 1^{er} juillet, son rachat par le groupe Chavigny a été officialisé le 9 octobre.

Basé à Mainvilliers, près de Chartres, CMC disposait depuis 1994 d'un 2^e point de vente à Vernouillet (Dreux) : un développement lié au rachat du grossiste Quibac « pour se développer sur le nord du département ». Dans la corbeille, CMC apporte, entre autres, 9 000 m² de vente supplémentaires. À l'été 2006, CMC


34

 points de vente au sein
du groupe Chavigny,
dont 3 Master Pro.

Jusqu'alors, le groupe familial n'était présent dans le quofi qu'à travers son magasin Thoreau, dans la Sarthe. Ici, aperçu de l'agence CMC Quibac, près de Dreux, dans l'Eure-et-Loir.

avait adhéré à la centrale Cofaq en prenant l'enseigne Master Pro.

Expertise en métaux

Une coopérative et une enseigne que connaît bien le groupe codirigé par Anne et Pascal Chavigny. « Outre un contrat de référence-

ment en LS auprès de Cofaq, les Ets Thoreau – notre point de vente spécialisé en quofi à La Ferté-Bernard, dans la Sarthe – développent le concept Master Pro. Avec la reprise de CMC, nous allons continuer à développer l'activité en quofi et métaux », confie un proche de la direction.



CMC bénéficie d'ailleurs d'« une expérience reconnue dans les produits métallurgiques » avec un peu plus de 2 000 t de stock moyen en permanence. Ce grossiste qui a réalisé en 2018 un chiffre d'affaires proche des 4,5 M€ HT, permet au pôle Distribution du groupe Chavigny de frôler

désormais les 100 M€ de chiffre d'affaires. Ses 23 collaborateurs rejoignent les 809 salariés du groupe. Fin 2018, le groupe Chavigny était sorti de son territoire historique avec le rachat de Limmours Matériaux : un indépendant implanté à environ 30 km au sud-ouest de Paris. ● S. V.



Passez en mode silencieux



La laine de verre ne sera plus jamais la même.

Découvrez l'innovation made in France aux performances phoniques exceptionnelles. Et profitez d'un confort de pose inégalé avec un toucher plus doux et un nouveau liant biosourcé qui font de la nouvelle laine de verre ISOVER, une laine belle, saine, écologique et durable.



POUR RENFORCER LES EXPERTISES MÉTIERS

Nebopan se pare d'ÉBENe

Mardi 24 septembre, sur les quais de la Garonne, au Hangar 14. Pour les 25 ans du groupement qui organisait, à Bordeaux, la 4^e édition du salon inversé Nebo'Dating, ses anciens présidents, aujourd'hui en retraite, étaient – presque – tous là : Élie Polombo, le cofondateur et premier président de Nebopan en 1994, Gilbert Tronel, Patrick Lalliard et Jean-Michel Roibet.

« Une manière de témoigner sur les valeurs d'un groupement dont le modèle de développement et son salon inversé ont largement fait leurs preuves », juge Olivier Bouney, son actuel et 10^e président. Mais comme ses 22 confrères, ce négociant aquitain doit faire face à « une

conjoncture plus compliquée depuis 2018 ». « Si l'activité en aménagement extérieur reste toujours bien orientée et que le segment de la maison bois retrouve une certaine vigueur, la filière a été confrontée à des problèmes d'approvisionnement sur certaines familles (panneaux OSB principalement) et l'inflation de certains tarifs industriels souvent difficiles à répercuter auprès des clients », admet-il.

Premium et niches

Dans ce contexte, le groupement renforce son offre à marque propre déployée depuis le printemps 2018. Baptisé NeboProduits, le concept qui « ne s'apparente pas à une MDD », s'appuie sur « un cahier des charges très cadré ». À

la clé, « un positionnement haut de gamme, des produits bois et solutions techniques fabriqués en France ou Belgique, une qualité irréprochable pour éviter au maximum tout litige après la mise en œuvre et un prix de marché correct », détaille Olivier Bouney. Défini par les cinq commissions Produits de Nebopan (bois, panneaux, parquets, façades et isolation), l'assortiment demeure pour l'instant « volontairement restreint ».

Son but ? « Renforcer nos axes de différenciation avec une offre premium qui se consacre, en partie, à certains segments de niche », précise l'adhérent flamand Éric Martens. Actuel vice-président de Nebopan, il succédera à Olivier Bouney en janvier 2021. Signe, selon les deux négociants, qu'« il est temps de raisonner France et Belgique – voire européen – en termes de référentiels communs ». Quant à la mécanique des NeboProduits, elle n'est « ni fermée, ni figée ». Selon les remontées du terrain et besoins du marché, « notre marque premium pourra être élargie à d'autres univers produits et métiers, voire intégrer un ou deux autres fournisseurs (référéncés



Refusant de la cataloguer au rang de MDD, Nebopan devrait enrichir progressivement son offre à marque propre NeboProduits. Quatre univers sont proposés aux adhérents : NeboDesign pour les panneaux mélaminés, NeboCedar (bois rabotés), NeboVis (quincaillerie) et NeboParquet.

Nebopan ou CMEM) au sein d'une même catégorie », convient Olivier Bouney.

Formations techniques

Autre annonce « importante » lors de ce 4^e Nebo'Dating : la formation et l'apprentissage. Un an après la publication de la loi Avenir professionnel, le groupement d'indépendants lance sa propre structure de formation : ÉBENe (pour « École du bois et de l'enseignement Nebopan »). Opérationnelle dès janvier, elle accueillera une douzaine de jeunes de niveau Bac+2 tous les ans. Centrée essentiellement sur les fondamentaux techniques (reconnaissance des essences, prises de cotes, visites d'usines...), la formation de neuf mois intègre aussi un module en anglais. Les cours seront dispensés sur deux sites à Bordeaux : à l'agence Beaumartin (un négoce

repris par Bouney Bois en 2016) et au siège de Partedis Bois & Matériaux (membre de Nebopan). Entre fin 2018 et mars 2019, le groupe Partedis a d'ailleurs ouvert quatre centres de formation interne : à Bordeaux, Rennes, Toulouse et Tulle.

« Depuis début 2019, 70 formations y ont été dispensées et près de 450 collaborateurs ont suivi au moins un module. Avec ÉBENe, notre centre bordelais se focalisera sur l'expertise technique et les solutions produits dans un contexte réglementaire (expérimentations E+C-, RE 2020) qui favorise les systèmes bas carbone », argumente Frédéric Colly, directeur général de Partedis. Jugées « complémentaires » des modules d'e-learning de LCB, les formations d'ÉBENe ne sont pas encore homologuées. Mais, à terme, Nebopan souhaite s'orienter vers des diplômes certifiants du type CQP. ● S. Vigliandi

TERRASSES BOIS

Premier logiciel commun

Alors que les règles de l'art (NF DTU 51.4 sur les platelages extérieurs en bois) ont été révisées en 2018, Nebopan va lancer son propre logiciel de conception. « Des adhérents ont déjà œuvré de leurs côtés pour concevoir un calculateur en ligne. Depuis un peu plus d'un an, les ressources sont mutualisées pour mettre au point ce qui sera un précieux outil d'aide à la vente. Une V2 aboutie sortira début 2020 », confie Olivier Bouney. Et après les terrasses bois ? « Un vaste travail sur la data technique doit être mené. Mais il est tout à fait envisageable que le calculateur évolue vers des applications... verticales, notamment les charpentes », juge-t-il.

Trophées fournisseurs Les 5 Neb'Oscars 2019

Catégorie Bois : LignAlpes



Catégorie Panneaux : Séripanpanneaux



Catégorie Parquet : Hamberger



Catégorie Isolation & Second œuvre : Isonat



Récompensé pour la 2^e fois consécutive

Catégorie Façade : Fundermax



Récompensé pour la 2^e fois consécutive

Catégorie Menuiserie : contrairement aux Neb'Oscars 2017, elle a été supprimée. Depuis 2018, les Trophées Ligne & Lumière (CMEM) ont pris le relais.

DANS LE CADRE DU PLAN "TRANSFORM & GROW"

Saint-Gobain en quête de « partenaires » pour Lapeyre

Après la vente de Point.P TP (lire p. 22), puis de K par K, c'est au tour de Lapeyre de faire les frais de la stratégie du groupe qui, via le plan

CESSION D'ACTIFS

K par K repris en interne

Après s'être désengagé cette année de ses activités de distribution en Allemagne, au Danemark, puis de Point.P TP, Saint-Gobain a finalisé le 1^{er} octobre la vente de son enseigne de menuiseries extérieures et fenêtres sur mesure. Cédé à deux de ses dirigeants, K par K offrait « des synergies limitées avec le reste du groupe ». En dépit d'un CA à +4,9 % l'an dernier (127,24 M€), ce réseau BtoC a vu ses pertes gonfler de plus de 57 % entre 2017 et 2018, représentant près de 10 % de son CA.

"Transform & Grow" déployé début 2019, se recentre sur ses activités à plus forte valeur ajoutée. Depuis plus d'un an, la rumeur d'une éventuelle cession de Lapeyre Industries couvait. C'est confirmé depuis le 14 octobre.

Selon une porte-parole du leader mondial des matériaux de construction, « notre priorité reste le redressement de Lapeyre et la pérennité de l'activité ». Saint-Gobain dit analyser « toutes les options permettant de répondre à cet objectif, notamment l'association avec des partenaires potentiels qui pourrait concerner tout ou partie du périmètre de Lapeyre ». Toutefois, « cette recherche partenariale est exploratoire à ce stade et au-



3,1 Md€

d'actifs cédés par Saint-Gobain depuis début 2019 pour un objectif initial de 3 Md€.

Évoqué d'abord sur Europe 1 le 14 octobre, puis confirmé auprès de l'AFP par le groupe, le processus de cession de Lapeyre avait été dévoilé aux syndicats le 25 septembre.

« aucun délai n'est défini », précise le groupe. Créée en 1931 et rachetée par

Saint-Gobain en 1996, l'enseigne 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.

© Lapeyre Industrie

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.



INAUGURATION

L'occitan Corcoy dans ses "habits" neufs

À la veille de ses soixante ans qu'il célébrera l'an prochain, le négociant multispécialiste des Pyrénées-Orientales entend bien rester auprès de ses clients... leur "Partenaire de toujours" : la signature de cette entreprise familiale fondée par Antoine Corcoy en 1960. Affilié à la centrale Tout Faire depuis sept ans (lire encadré), le distributeur a inauguré le 10 octobre dernier son nouveau siège social et un point de vente flamboyant neuf situés à Arles-sur-Tech, près de Céret (66) et à deux jets de pierre du Massif du Canigou et de la frontière espagnole.

Dans la société depuis vingt ans, Christophe Da Fonseca – aujourd'hui manager commercial – souligne qu'il y avait « une nécessité de redimensionner le site ». Après environ dix mois de chantier durant lesquels l'ensemble des bâtiments datant des années 1950 ont été démolis, les Éts Corcoy disposent désormais d'« une structure adaptée et en phase avec un marché local où l'activité du Bâtiment se porte plutôt bien », selon le manager.

Avec 48 500 permis de

construire autorisés en résidentiel entre mi-2018 et fin mai 2019, mais également 45 100 logements commencés sur la même période, l'Occitanie fait partie des régions qui résistent assez bien. Face aux statistiques de la Capeb, Christophe Da Fonseca enfonce le clou. « Notre département est très prisé par les seniors, entre autres, pour y construire leur nouvelle résidence principale. Tant en neuf qu'en rénovation, l'activité demeure soutenue dans les Pyrénées-Orientales », constate-t-il. Une remarque qui vaut aussi bien pour les marchés du gros œuvre que pour ceux du second œuvre ; notamment sur les segments du carrelage et des menuiseries.

Un LS au Co.Li.Se.E

D'ailleurs, à Arles-sur-Tech, le nouveau site qui s'étend sur un hectare de foncier, dispose notamment d'une exposition Ligne & Lumière, le concept co-développé par CMEM et Tout Faire, et que le négociant a adopté depuis quatre ans sur ses cinq points de vente. Lors de l'inauguration où 450 convives étaient présents (TPE-



Après avoir inauguré le nouveau siège social, la direction et les salariés préparent activement le plan d'action pour célébrer les 60 ans des Éts Corcoy en 2020.

PME, cémistes, BE, architectes...), clients et prospects ont découvert un point de vente de plus de 1 000 m² dont l'extension de 450 m² qui va permettre d'implanter une « vraie » zone de libre-service. Cet espace LS rentre d'ailleurs au Co.Li.Se.E : le concept que déploie Tout Faire depuis bientôt deux ans. Au sein du groupement Tout Faire, le dispositif se met en place « au rythme d'une dizaine de projets par pour les zones LS », observe Éric

Dreyer, son Dg. Actuellement, la centrale travaille à formaliser une version Co.Li.Se.E pour les showrooms. Ce sera l'un des nombreux dossiers qu'évoquera le groupement lors du prochain Salon Tout Faire qui, pour la première fois depuis dix ans, ne se déroulera pas au Parc des expositions de Paris-Villepinte, mais au Grand-Palais de Lille les 5 et 6 février 2020. Aux côtés de leur père Jean-Marie Corcoy, le P-dg, Nicolas et Marcel,

CHIFFRES

- Environ 15 M€ HT de CA 2018
- 54 salariés dont 9 ATC itinérants
- 5 points de vente à Arles-sur-Tech, Le Boulou, Perpignan, Saint-Cyprien et Osseja (après 1 rachat début 2019)

tous deux chefs d'agence dans l'entreprise, devraient être de la partie. ● S. V.

* Pour "Cours Libre-Service & Exposition"

ENSEIGNE

Choix patronymique

Depuis 2012, les Ets Corcoy adhèrent à Tout Faire sans en adopter l'enseigne. Créé par la centrale de Verdun au tout début des années 2010, ce statut ne concerne à ce jour que 7 affiliés parmi lesquels se trouve, entre autres, le breton Denis Matériaux.

GOUVERNANCE

Un nouveau président chez Sylvalliance

Jacques Barillet a passé le témoin. Achevant deux mandats successifs de trois ans, le fabricant et négociant basé sur la région d'Orléans cède son siège de président du groupement de spécialistes en bois et dérivés à son confrère rhônalpin : Thierry Chambost. L'élection s'est déroulée mi-septembre à l'issue d'une assemblée générale extraordinaire. P-dg du groupe éponyme, Thierry Chambost devient ainsi le 5^e numéro un de Sylvalliance

qui a célébré ses vingt ans cette année.

Sous la présidence de Jacques Barillet (de 2013 à 2016, puis de 2016 à fin 2019), le groupement d'indépendants a notamment lancé son salon fournisseurs "Bois & Dérivés" qui se déroule tous les ans à Orléans depuis 2016. L'an dernier, deux nouveaux membres sont venus renforcer les rangs de Sylvalliance : le flamand VC Wood (55 M€ HT de CA et 6 dépôts) en juin

2018 et l'enseigne multispécialiste Bâtiland (123 M€ HT de CA et 48 points de vente) fin décembre.

À l'occasion de la 2^e Convention Ligne & Lumière qui s'est tenue en février dernier, Sylvalliance s'est par ailleurs engagé avec son confrère Nébopan dans une politique d'achats commune » auprès de leur supercentrale CMEM. À eux seuls, les deux groupements pèsent désormais plus de 40 % de parts

de marché (en valeur) dans le secteur des bois, panneaux et dérivés. ● S. V.

CHIFFRES

- 21 adhérents dont 1 en Belgique
- 145 points de vente dont 6 en Belgique
- Plus de 2 200 collaborateurs au total
- 795 M€ HT de CA cumulé en 2018 dont 750 M€ en France



Depuis ce 18 septembre, Thierry Chambost préside Sylvalliance pour un premier mandat de 3 ans. Depuis la création du groupement en 1999, il s'agit du 5^e président.

ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL

Descamps Bois milite pour le "green"

Sur son site internet, le distributeur nordiste annonce la couleur depuis plusieurs mois. Sous son logo modernisé en 2014, il y a inscrit cette formule : "Bientôt 100 ans d'histoire commune". Déjà une promesse client en soi ! « En octobre 1919, Jules Descamps fondait à Béthune, dans le Nord, la "Scierie Mécanique du Rivage". Trois générations et un siècle plus tard, la société, devenue Descamps, est fière de souffler sa 100^e bougie », relate Julie Barrez, chargée du marketing et de la communication du groupe.

Rayonnant sur le "pays des gueules noires", mais aussi au nord de la région parisienne, l'entreprise dirigée par Stéphane Descamps (président de Nebopan de 2017 à fin 2018) prépare l'événement depuis plus de deux ans. Mi-2017, le négociant avait tenu une convention interne avec ses 180 salariés pour « préparer ce grand moment de convivialité », selon l'expression du dirigeant.

« Soyons green ! »

« Nous avons décidé de fêter cet anniversaire, non pas sur une journée, mais sur... une année entière, confie Julie Barrez. Un premier événement dédié aux collaborateurs a lieu le 5 décembre, à la suite de quoi nous mettrons en place un plan d'actions en interne, mais aussi avec nos clients et fournisseurs afin d'adopter, ensemble, une dé-



Stéphane Descamps

marche plus responsable et plus écologique ». Descamps entend, en effet, « rester plus que jamais à l'écoute de son marché et des clients, notamment face aux enjeux majeurs liés à l'essence même de son activité : l'environnement ».

À ce titre, plusieurs projets ont déjà été initiés : basculement du parc automobile vers l'hybride, réduction de la consommation d'énergie via la réfection des bâtiments, dématérialisation et sortie prochaine d'un tout nouveau site internet. Autant d'actions « synonymes de réduction de notre empreinte environnementale », argumente cet adhérent Nebopan qui n'hésite pas à scander « Pour l'avenir, soyons green ! ». ● S. Vigliandi

CHIFFRES

- 5 agences à Béthune, Dunkerque, Villeneuve-d'Ascq, Marcq-en-Barœul et Gousainville
- Environ 43 M€ de CA
- 180 salariés
- 1 atelier de transformation



Ici, une partie des collaborateurs du négociant qui lance depuis quelques jours les festivités de son centenaire. Avec un mot d'ordre : « préserver la Terre pour préserver aussi les générations futures ».

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.

bmigroup.com/fr

LA STRATÉGIE D'ENSEIGNES CHEZ DSC

Brossette disparaît, Envie de Salle de bain prend son envol

Trois orientations stratégiques pour répondre aux grands défis de la filière : c'est le programme que s'est fixé DSC, la branche sanitaire-chauffage-électricité de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France).

Un peu plus de deux ans après son lancement, la démarche en mode projets baptisée "Préférence 2025" continue à animer DSC. Avec une obsession : mieux accompagner les artisans dans un contexte de structuration des marchés du second œuvre technique. Dans l'univers de la salle de bain ou du chauffage, l'enjeu se veut 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.

Concrètement, 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 l'enseigne Brossette dont le réseau bascule sous Cédéo. « Sans fermetures d'agences », précise Olivier Mercadal, le patron de DSC. Cette mutation s'accompagne du



Déjà fortement réduit, le réseau Brossette disparaît au profit de Cédéo. Il n'y aura quasiment pas de fermetures d'agences. Quant à Envie de Salle de Bain, l'enseigne devient le showroom naturel de Cédéo.

déploiement d'Envie de Salle de bain : l'enseigne spécialisée dévoilée à l'automne 2017 par SGDB France.

Celle-ci devient l'étendard des espaces d'exposition avec un affichage et une signature plus clairs en façade : « Envie de Salle de bain, le showroom Cédéo ». Cette double signature doit renforcer la lisibilité du concept qui, d'ailleurs, s'affine progressivement, tant sur les offres présentées que sur les outils pour travailler les projets avec le consommateur final. Courant 2020, 21 nouvelles ouvertures sont prévues. Objectif à terme : 180 sites. Cette commu-

nication plus marquée vers le grand public ne doit pas gommer les actions vers les professionnels, rassure en substance Olivier Mercadal. Avec un leitmotiv : le gain de temps. Parmi les services mis en avant ? L'accès à un point de

« Les artisans sont challengés par les particuliers, la structuration du marché et la transparence des prix. Nous devons les accompagner ! »

vente à moins de 15 minutes dans les villes, l'ouverture le samedi matin de 230 magasins, un processus d'ouverture de comptes en ligne accéléré ou encore le système "Click Express" pour retirer les commandes en 1 heure sur

30 000 références.

Deux initiatives plus récentes sont en déploiement depuis le début du 2^e semestre 2019 : la livraison sur chantier en deux heures de 4 000 à 9 000 références grâce à un partenariat avec la société Supervan, ainsi que l'accès à un catalogue de 300 000 produits en contremarque sur le site internet du distributeur. Sur ce d e o . f r , l'installateur peut aussi établir des devis directement transformables en commandes. Ce site fait d'ailleurs actuellement l'objet de réflexions autour de la création d'une marketplace.

Troisième grand chantier mis en

CHIFFRES CLÉS	
• Cédéo :	390 agences
• Envie de Salle de bain :	35 expos
• Brossette :	39 agences
• Clim+ :	47 agences
• CDL Élec :	36 agences
• Stocks centraux :	8 plateformes régionales

œuvre : la proximité avec les artisans pour les aider, d'une part, à monter en compétence et, d'autre part, à capter les nouveaux marchés porteurs. Sur le terrain de la formation, Olivier Mercadal annonce de très prochaines initiatives sans toutefois encore en préciser la forme. Le second volet doit permettre aux clients de développer leur activité. Et de citer, en exemple, l'enjeu de la qualité de l'air intérieur pour laquelle l'enseigne sœur Clim+ apporte, depuis 2016, une offre et une expertise. Rapidité, expertise, adéquation avec les évolutions techniques et réglementaires : ce sont là autant d'atouts sur lesquels DSC entend bien continuer à accélérer. « *Le futur est notre préférence* », déclare en souriant Olivier Mercadal comme pour mieux souligner la confiance de son réseau dans sa capacité à aborder les révolutions en cours. ● M.-L. Barriera

POUR FACILITER LE QUOTIDIEN DES ARTISANS

PUM Plastiques : Champagne, pour le premier Point Relais

À Épernay, dans la Marne, le spécialiste des tubes et raccords plastiques franchit un pas de plus en termes de services de proximité. Depuis le 21 octobre, ses clients peuvent venir retirer leurs commandes au comptoir de l'agence locale de... Point.P. Si dans le second œuvre technique ou finitions, Saint-Gobain jouait déjà les synergies commerciales entre

certaines enseignes sœurs, il duplique la logique en gros œuvre avec son enseigne multispecialiste. Situé à Magenta près d'Épernay, le dépôt Point.P accueille donc, le premier, un Point Relais PUM Plastiques où la clientèle dispose d'un assortiment de 3 500 produits disponibles à l'enlèvement sous 24 heures. Lorsque le client passe commande auprès de son agence

habituelle, son interlocuteur lui propose désormais d'enlever sa marchandise en Point Relais ; y compris le samedi matin. Le pro reçoit mail et SMS pour confirmer la disponibilité de sa commande. Autre intérêt pour le distributeur, le dispositif "invite" l'artisan à traverser de facto les rayons Point.P où 4 500 autres références sont à sa disposition. ● S. V.



Signalé dès l'entrée du Point.P local, le Point Relais est matérialisé par un comptoir aux couleurs de PUM Plastiques.

STRATÉGIE RÉGIONALE

Dans l'Ouest, Sonepar se... "Connect"



Les 2 et 3 octobre, le Sidec-Rennes a fait découvrir Sonepar Connect et ses métiers à 2 500 visiteurs BtoB via des vidéos en réalité virtuelle.

Pour Louis Égon, Dg de Sonepar Ouest, et ses équipes, le Sidec 2019 aura été « une édition pas comme les autres ». À Rennes, début octobre, la 4^e édition bretonne du salon régional de l'enseigne a en effet marqué « le baptême de Sonepar Connect », la nouvelle marque-enseigne. Durant deux jours, les salariés des 41 agences de l'Ouest ont décliné « la promesse que Sonepar Connect veut véhiculer » : un réseau "connecté aux hommes, au digital et à l'innovation".

Région pilote dans ce projet, Sonepar Ouest aura déployé le concept et son merchandising sur 85 % de son parc fin 2019. Des corners "Connect" seront implantés dans toutes les agences ; celles des zones ur-

baines étant dotées de véritables showrooms.

Mieux cibler le résidentiel

« Les points de vente doivent 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 », confie Louis Égon. Jusqu'à présent, 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, nous fusionnons les expertises de ces deux ex-enseignes régionales et unifions l'offre », note le Dg. Dans un territoire marqué tertiaire et industrie, le pavillon unique doit aussi aider les 430 collaborateurs régionaux à répondre à « un vrai enjeu : se développer vers les cibles de l'artisan et du résidentiel », souligne Louis Égon. ● Th. Goussin

Flashez le QR code pour lire l'article en intégralité






Gagnez en productivité et améliorez votre rentabilité grâce à un logiciel 100% conçu pour votre métier !

Logiciels 100% négoce

Vous êtes négociant de matériaux et vous recherchez un logiciel...

- Adapté à votre métier ?
- Conforme à la législation ?
- Évolutif et durable ?
- Ouvert sur votre écosystème existant ?
- Conçu par un partenaire solide ?

DL Négoce vous donne rendez-vous à BATIMAT !



Connecte les pros à l'innovation

Stand 038 | Hall 6 | Allée F

04 > 08 NOV 2019 | PARC DES EXPOS | PARIS NORD VILLEPINTE

www.dlnegoce.fr | +33(0)2.31.44.92.63

AVEC SON ÉCOSYSTÈME PHYGITAL

Rexel dévoile "l'agence du futur"

À l'occasion de son salon biennal Rexel Expo qui s'est tenu à Paris du 14 au 18 octobre, le distributeur a présenté toutes ses « transformations en cours » pour « faciliter le quotidien physique et digital » des clients.

Lors de l'édition 2017, Rexel levait le voile sur une évolution de son concept d'agence axé sur le comptoir et la libre circulation accompagnée. À l'époque, Christian Roche (alors directeur marketing clients et désormais directeur marketing de l'offre Energieasy) évoquait un dispositif destiné à « créer une meilleure interaction client-vendeur ». Cette logique, le co-leader du marché l'a poussée encore plus loin sur Rexel Expo 2019, un rendez-vous placé sous le signe du digital et des services.

À travers ses différents stands (Habitat, Industrie, Tertiaire, EnR, Câblage...), le distributeur a voulu « montrer à la filière toutes ses transformations pour faciliter encore plus le métier de nos 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. Au cœur de ce dispositif,



+3,3%

C'est la hausse des ventes de Rexel France au 3^e trimestre grâce aux segments bien orientés du résidentiel et des commerces.

À Rexel Expo Paris, le groupe a valorisé ses 5 « expériences clients » destinées à « simplifier le quotidien ». Durant les 5 jours du salon, les visiteurs ont pu noter leurs appréciations sur l'appli Rexel. Ce retour permettra de prioriser l'ordre de déploiement des 5 solutions sur le terrain.

le slogan "Simplifiez votre quotidien dans nos agences de proximité" a fait écho au fil rouge du salon.

Tunnel digital

Selon Dominique Valencia, cette édition nationale du salon était l'occasion de présenter l'ensemble des services digitaux qui permettent aux grands comptes, mais aussi aux TPE-PME artisanales de « se créer leur propre

écosystème web personnalisé... en quelques clics ». Avec trois thèmes majeurs centrés sur la proximité, le mode projets – à l'image du nouveau configurateur de câblage Volt@ – et les spécialités métiers.

« Qu'il s'agisse, par exemple, de programmation pour l'éclairage ou d'implémenter de l'intelligence dans les systèmes de pilotage de l'énergie, il y a une dilution de plus en plus prégnante de ces spécia-

lités entre les segments du résidentiel, de l'industrie et du tertiaire où l'on trouve des TPE de moins de dix salariés hyper-spécialisées sur ces marchés », constate le manager.

D'ailleurs, près de 40 % du chiffre d'affaires réalisés en tertiaire seraient générés sur cette typologie de clients, estime-t-on chez Rexel. C'est dans cet esprit qu'a évolué Esabora : la suite logicielle dédiée aux installateurs et que

le groupe fait monter en puissance depuis plus de quatre ans. Aujourd'hui, « entre 10 000 et 12 000 contrats utilisateurs » auraient été signés. Cet « écosystème » hébergé sur le cloud permet aux entreprises de « bénéficier d'un dispositif complet » : notamment, études (plans 3D, BIM) et gestion de chantiers, tarifs personnalisés ou encore suivi des achats en ligne. ● S. Vigiandi

Les 5 expériences Rexel & "l'agence du futur"

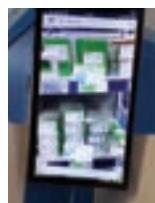


Gondoles connectées

Grâce à des puces électroniques embarquées sur les packagings (liaisons radio et wifi), le dispositif permet au client d'interagir via le smartphone ou avec un écran LCD placé au-dessus du rayon. Il visualise plus facilement les informations techniques des produits et affiche les conditions tarifaires de chaque client. « Une aide au choix facilitée et un gain de temps pour l'installateur », selon Denis Lalande, chef des ventes Rexel Ile-de-France.

Réalité augmentée

En linéaire, chaque référence dispose de son codes-barres. Via l'appli Rexel, le client visualise toutes les informations produits, mais aussi son statut personnel : tarifs, cumul de points fidélité, etc. Le tout sur un écran LCD et sur smartphone. « Cette solution trouve notamment un intérêt lorsque tous les emballages sont plus ou moins identiques et que les éléments techniques inscrits sur le packaging ne sont pas très lisibles », confie Anthony Auvray, chargé de développement en solutions digitales pour le Nord-Ouest de la région parisienne.

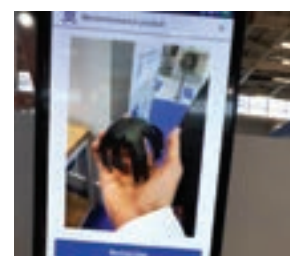
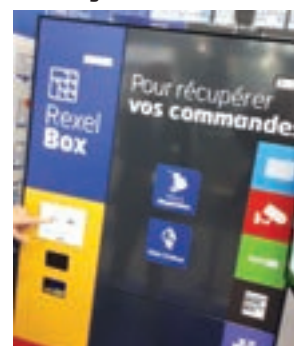


LS et signature électronique

Si courant 2017 PUM Plastiques a déployé la fonction "Comptoir Flash" sur son appli marchande, Rexel revendique « aller encore plus loin » que le "simple" dispositif coupe-file. Le client fait ses achats « en toute autonomie » et règle par CB ou via le paiement en compte. Intérêt ? La signature électronique du bon de livraison (BL) qui figure dans l'appli Rexel. En agence, il y aura « des contrôles aléatoires » de ces "e-BL".

Casiers connectés

Comme d'autres enseignes BtoB, le groupe va déployer son dispositif de retrait des commandes 24 h/24 dans le but de « capter le transfert des commandes vers le digital ». Son projet click & collect et les casiers connectés sont en test à l'agence de Paris-Nation.



Reconnaissance numérique des articles

Après la Chine, le Royaume-Uni et l'Inde, la France lance un débat sur la reconnaissance faciale avec l'appli gouvernementale Alicem. De son côté, Rexel expérimente la reconnaissance des produits en les photographiant avec un smartphone. En un clic, son appli fournit toutes les informations techniques sur le produit, mais aussi les données personnelles du client (tarifs, cumul de points fidélité, suivi de commandes, etc.).



NOUVEAU



ubbink

La ventilation **SIMPLE-FLUX** by Ubbink*



photo et illustration : pro-contracteurs

*La ventilation Simple-Flux par Ubbink

Solutions pour le raccordement de VMC hygro-réglable & auto-réglable



- Pose sans outil, intuitive et sans fuite : les éléments se clipsent entre-eux.
- Une solution adaptée à chaque configuration et à chaque type de VMC.
- Entretien aisé : intérieur des conduits lisse.



www.ubbink.fr

AFIN DE VALORISER LA FILIÈRE DÉCORATION

La FND appelle à « resserrer encore les liens »

Des « Rencontres nationales de la déco » pour « oser et sortir de sa zone de confort ! ». En réunissant courant septembre à Paris près de 240 professionnels (négoce, industriels et peintres), la Fédération nationale de la décoration (FND) a souhaité, à travers cette formule, que « la filière s'ouvre encore plus » pour « préparer l'avenir dans les meilleures conditions ».

Effet autoentrepreneurs, concurrence agressive des GSB et pure-players, manque de repères prix

chez le client final, besoin de « plus d'attentions » pour accompagner le particulier dans ses projets... : alors que leur CA global a quasi stagné entre 2014 et 2018 à + 0,4 % (malgré + 3,4 % en sols et un « petit » + 1 % en peinture), les grossistes se heurtent à un environnement complexe. Les initiatives de Leroy-Merlin ou de GoodHome (Castorama), entre autres, bousculent le marché. « Les frontières entre canaux de distribution s'effacent et les approches projets se font désormais en mode cross-

canal », avertit Isabelle Mayneris, consultante en retail chez Diamart et Blubiza.

Secrétaire général d'UGD, Denis Chevalier, lui, évoque le besoin de « resserrer les liens entre négoce, fabricants et artisans pour mieux informer le client final en suivant son projet de A à Z ». Un constat qui induit, entre autres, un accompagnement des professionnels à monter en compétence via la formation. En écho, Isabelle Mayneris met en garde : « Si les quelque 150 plateformes d'intermédiation en service à ce jour captent déjà 11 % du CA des chantiers en rénovation, 40 % des particuliers abandonnent leur projet en cours de route ». Pis. La moitié ne serait pas satisfaite du résultat final.

Nouvelles exigences

Une « perte de confiance » face aux marques et enseignes, mais aussi une « révolution de la confiance » qui, selon l'experte, impose « de nouvelles exigences tout au long de la chaîne de valeur : transparence absolue sur les prix, authenticité, connexion émo-



« Ces rencontres nationales sont un appel à agir ensemble, être plus performants et valoriser nos différences tout au long de la chaîne de valeur », souligne Philippe Joubeaux, le président de la FND.

tionnelle dans l'approche commerciale avec l'arrivée de nouveaux formats de showroom et de « hub projets », etc. ». Ce sont là autant d'enjeux dont les groupes de travail du Club Partenaires de la

FND se sont d'ores et déjà saisi. En parallèle des dossiers liés à l'environnement, la prescription et aux déchets, la FND a appelé la filière à « (re)valoriser ses différences ». ● S. Vigliandi

E-COMMERCE

La déco n'y échappe pas

Selon le baromètre FND, les ventes en ligne (BtoB et BtoC) sont passées de 101 M€ HT en 2014 à 230 M€ l'an passé, soit une hausse moyenne de 23 % l'an. Ce canal capte 4 % du marché total (valeur) de la filière. À propos des tendances 2020 dans l'e-commerce français, une récente étude Kantar met en évidence trois leviers principaux que vont privilégier les responsables de sites marchands (tous secteurs confondus) : la diversification et personnalisation plus poussées de l'offre ; la « légère » montée en charge des réseaux sociaux (+ 4 % vs 2018) dans les stratégies relation clients – ce canal étant de plus en plus perçu comme « un nouveau terrain de jeu pour les équipes commerciales », selon l'étude.

Vite !

ZENÉGOCE TOP 100
Aupinel n'y coupe pas !



Contactée cet été par Zepros, la société Aupinel ne nous avait pas répondu pour figurer dans notre classement. L'oubli est réparé. Créé dans la Manche en 1912, ce négoce a réalisé en 2018 un CA de 10,741 M€ (10,735 M€ en 2017) avec une quarantaine de salariés. Adhérent Socoda, il déploie aussi le concept Maître en Couleur dans ses 6 agences : Caen et Mondeville (14), Rennes (35), Vannes (56), Cherbourg et Villedieu-les-Poêles (50).

PEOPLE

Nouvelle gouvernance chez Socoda Décoration

Alors qu'une page se tourne à la tête du Groupe Socoda (lire p. 20), son pôle Décoration a élu son nouveau président le 10 octobre pour un premier mandat de trois ans : Jean-Luc Mioche. Adhérent implanté en Auvergne, il succède au grossiste francilien Jean-Christophe Landuyt (P-dg de Heulin Color) qui pilotait Socoda Décoration depuis octobre 2016. Ce dernier en est désormais l'un des deux vice-présidents aux côtés d'Alain Kraemer, le P-dg de l'enseigne parisienne Colorine.

Âgé de 63 ans, Jean-Luc Mioche évolue dans le négoce des peintures et revêtements sols et murs depuis 42 ans. Au sein de Socoda, il fait partie du groupe de



Jean-Luc Mioche, président de Socoda Décoration.

travail qui aura œuvré au rapprochement de quatre groupements d'indépendants (Districlub, GAD, Udirev et Varia) pour donner naissance à Socoda Décoration, la 7^e branche métier que gère et anime le groupement.

« Nous devons travailler pour continuer à dynamiser notre branche afin que d'autres grossistes indépendants trouvent un intérêt à nous rejoindre. »

En 1997, Jean-Luc Mioche a créé la société JLM Déco (9,45 M€ HT de CA) qui rayonne sur une grande partie de l'Auvergne. Membre d'Udirev, son entreprise s'appuie sur une trentaine de salariés dont 5 ATC itinérants, et 6 agences dans le Puy-de-Dôme (Mozac, Clermont-Ferrand, Issoire), dans l'Allier (Vichy) et en Haute-Loire (Le Puy-en-Velay). ● S. V.

CHIFFRES CLÉS

- 30 sociétés adhérentes
- 176 points de vente
- 97 fournisseurs référencés
- Environ 360 M€ HT de CA 2018 (12 % de CA groupe)
- CA 6 mois 2019 : +5,39 % (à périmètre courant) vs +4,6 % pour l'indice FND (non corrigé)

ACTION CARITATIVE

Saint-Luc soutient le projet Educo

« 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 lui « donner



de la visibilité » : 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 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.



Organisée en octobre, avec un point d'orgue le 18 (jour de la Saint-Luc, le saint patron des peintres), l'opération vise à récolter environ 20 000 € de fonds pour soutenir les projets d'Educo.

CHIFFRES CLÉS

Bientôt 120 dépôts

Avec l'arrivée récente du 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 ouvrent : chez Hintzy dans l'Est et Heulin Décor en région parisienne.

GMC

LES SOLUTIONS TECHNIQUES



MATCOSOL CLASSIC & MATCOSOL PISCINE

Les indispensables pour vos sols et piscines

- ▶ Protection durable
- ▶ Haute résistance chimique/mécanique
- ▶ Grande dureté du film
- ▶ Séchage rapide



PLUS D'INFOS SUR WWW.SOLUTIONS-COMUS.COM

CRÉATION D'UNE ÉCOLE INTERNE COMMUNE

Algorel fait aussi Éqip sur la formation

« Excellence, persévérance, confiance, remise en cause... Tout en entonnant un pas de deux aux sons de "La Carioca", Cédric Angéli (directeur du Campus Éqip) et Nouriya Maurice (directrice adjointe) ont mis en avant cet état d'esprit « particulier » au GIE Éqip en décernant, mi-septembre à

Lyon, les 51 diplômés de la promotion 2018-2019 du Campus Éqip 2 et du premier Business Campus. D'un côté, 36 CQP attribués pour des fonctions de vendeur itinérant, sédentaire ou comptoir. De l'autre, les 15 premiers titres en équivalence Bac+4 remis à des collaborateurs cadres. En marge de sa 6^e Convention

Formatech, le GIE a aussi fait sa "rentrée des classes" commune avec Algorel. Il y a plus d'un an et demi, les deux groupements – tous deux spécialisés dans le second œuvre – avaient déjà engagé des référencements communs sur les services généraux. À Lyon, ils ont annoncé renforcer leur collaboration. Ils vont créer un organisme de formation habilité qui hébergera un centre de formation des apprentis (CFA).

La structure sera basée à Lyon et se substituera au Campus Éqip dont la 3^e "promo" 2019-2020 sera la dernière. Princi-



Dès avril 2020, le GIE Éqip et son confrère Algorel ouvrent un organisme de formation et un CFA communs.

paux éléments invoqués ? « La volonté et le besoin de renforcer l'expertise technique dans les parcours de formation », mais aussi la création d'« un vivier de jeunes talents pour les adhérents », argumente Cédric An-

géli. Mise en œuvre opérationnelle en avril 2020. Avec une première promotion de 90 apprentis qui recevront leur diplôme lors du 7^e Formatech qui se déroulera à Bordeaux du 8 au 10 septembre 2020. ● S. V.

E-SERVICES

Foussier bouge "Rapido" !



À Batimat, le quincaillier dévoile son e-configurateur d'organigrammes.

Après trois agences créées en avril 2018 (à Arcachon, Arras et Strasbourg), le multisécialiste en quofi est arrivé au nord de Reims, fin septembre. C'est sa septième agence dans le Grand-Est. Sur environ 350 m², le site stocke « plus de 3 500 références ». Dirigé par Dominique Foussier, le groupe d'origine sarthoise qui a fêté ses 35 ans cette année, a plus que doublé de taille depuis cinq ans.

En novembre, l'enseigne lance un configurateur de plans d'organigramme de clés jugé... « révolutionnaire ». En fait, il s'agit d'une évolution du configurateur hébergé sur "Rapido by Foussier". Lancé voilà dix ans, cette plateforme en ligne permet de concevoir, fabriquer et monter une offre sur mesure sous 48 heures afin de livrer des produits prêts à poser. ● S. V.

ÉCHANGES DE DONNÉES

Édoni en mode "Smart-E"

Réunissant une dizaine de distributeurs*, le référentiel commun d'échanges de données négociés-fournisseurs poursuit ses évolutions fonctionnelles. Pilotée par l'association Édoni, la plateforme éponyme, qui est réellement entrée dans sa phase opérationnelle mi-2017, finalise cet automne son pro-

jet "Smart-E". Selon Christian Rossescou, président d'Édoni, « ce logiciel évolutif et gratuit pour nos adhérents cible en priorité les fournisseurs qui ne disposent pas d'une DSI forcément structurée pour renseigner et transmettre à leurs clients négociants toutes les datas au bon format (informations techniques,

commerce, marketing, logistique...). Ce qui représente environ 80% des acteurs amont dans la filière du quofi ». D'ici à fin mars 2020, ce bouton "Smart-E" sera implémenté dans le référentiel Édoni. ● S. V.

* Altéral, Cofaq, DomPro, Éqip, Géadis, KDI, MBE, Rubix (Brammer, Oresad), SGDB France, Socoda et UMHS



Début octobre, la commission Stratégie & Technique d'Édoni a validé le cahier des charges du logiciel "Smart-E".

POUR VALORISER L'APPRENTISSAGE

ProBox, sponsor des WorldSkills

Après La Courneuve fin avril, l'enseigne multispecialiste d'Adeo continue de ceinturer la capitale avec deux nouvelles agences dans l'Est parisien à Noisy-le-Sec, et en banlieue Sud à Morangis. Comme les cinq autres bases-vie, ces deux sites s'articulent autour des trois zones qui façonnent l'écosys-

tème ProBox : l'exposition de 8 500 références en disponibilité immédiate pour un assortiment total d'environ 18 500 articles ; le stock de 400 m² en mezzanine ; les espaces dédiés à la "communauté ProBox" (zone de 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 devenir sponsor de Roberto Lopès. Diplômé d'un BP Menuise-

rie, ce jeune reçoit « un sérieux coup de pouce » de l'enseigne 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.



Apprenti menuisier, Roberto Lopès (2^e à g. au 1^{er} plan) et ses sponsors : Pascal Lefebvre, Dg de ProBox (3^e à g. au 2^e plan) et l'équipe du dépôt de Gennevilliers.

Cavatorta SOUCIEUX de l'environnement



tréfilage
eco-responsable

décapage
du fil

pvc non
toxique

décalaminage
mécanique du fil machine
nettoyage au plasma

green  touch

made  nitaly

La marque Green Touch, créée pour souligner l'éco-durabilité des produits Cavatorta, est le signe de l'intérêt porté par le Groupe pour l'écologie, fruit d'importants investissements afin de réduire l'impact de nos processus de production sur l'environnement. Green Touch est un état d'esprit, pour penser et agir en éco-responsable. Cela permet au Groupe Cavatorta de répondre aux exigences du marché, en utilisant les ressources de manière efficace et sûre, dans le respect de l'homme et de son environnement.

CAVATORTA France S.A.S.

Rue Jean-Baptiste Godin - ZI de Villeneuve-Saint-Germain - 02200 Villeneuve-Saint-Germain

www.cavatorta.it/fr

1 Parmi les matériaux biosourcés, la construction paille concerne la réalisation de bâtiments de toutes tailles. De la maison individuelle, à l'immeuble à plusieurs niveaux, des hangars industriels aux établissements recevant du public. Selon le RFCP (Réseau français de la construction paille), on estime à 5 000 le nombre de bâtiments construits en bottes de paille en France. On recense environ 500 nouvelles constructions chaque année, chiffre en constante augmentation. La filière française est la plus dynamique en Europe.

2 3 Le Bois construction et le bois énergie sont clairement poussés par les pouvoirs publics. Si pour le premier, l'avenir reste à consolider, pour le second, les ventes ne cessent de croître.



1

GRAND ANGLE

OFFRES PRODUITS ET ACCOMPAGNEMENT CL S'adapter aux nouvea

Face aux besoins en construction et rénovation, les acteurs de la filière renouvellent leur feuille de route, avec pour boussole la transition énergétique et la réduction des consommations. Tour d'horizon des offres et services dans un contexte réglementaire en constante évolution.

Le Bâtiment a-t-il déjà été au centre de tels enjeux de société ? Dans la période de l'après-guerre et du vaste plan de reconstruction de la France, peut-être... Mais c'est une tout autre équation qu'il s'agit de résoudre, où se mêlent, certes, des besoins en logements neufs, mais surtout la nécessité d'un plan massif de rénovation sous conditions de respect de l'environnement au sens large. La thématique choisie par le Mondial du Bâtiment 2019 montre bien le défi qui se présente à la filière : « Avec pour fil rouge "Le bâtiment, la ville et les territoires : éléments centraux des transformations sociétales des dix prochaines années", Interclima, Idéobain et Batimat, sont plus que jamais les lieux de rassemblement de l'en-

semble des acteurs pour leur permettre de décoder les enjeux du Bâtiment et découvrir les solutions pour y répondre », résume ainsi Guillaume Loizeaud, directeur du Mondial du Bâtiment. Face aux évolutions des modes de vie, il faudra apporter des réponses en termes de mobilité, de flexibilité, d'accessibilité, tandis que les notions de confort deviennent une exigence et que la



© Cerdéo

réglementation s'oriente vers des Bâtiments plus sobres en énergie et décarbonés. La problématique de l'eau devient, elle aussi, plus présente, ce que démontrent les solutions présentées sur Idéobain. Quant à la qualité de l'air, 2020 pourrait bien devenir l'année de son envol, poussée, là encore, par les pouvoirs publics mais pas seulement. Industriels et distributeurs multiplient en effet les actions pour transformer en acte cette préoccupation grandissante chez les Français.

Le négoce, accélérateur des mutations ?
Mais face à de tels enjeux, comment la filière peut-elle se mettre en ordre de marché ? La massification des réponses attendue passe inévitablement par la généralisation de nouveaux modes

constructifs et la digitalisation de l'organisation des chantiers. Une question se pose alors : celle de l'accompagnement et de la formation des milliers d'entreprises artisanales. Le négoce, maillon le plus proche des artisans peut-il jouer un rôle d'accélérateur dans la diffusion et l'appropriation de ces nouvelles offres produits et de ces modes d'organisation. À travers ce dossier, nous vous proposons un tour d'horizon des tendances. Forcément incomplet car nous avons souhaité retenir les segments de produits qui nous apparaissent les plus bousculés par ces enjeux. Matériaux biosourcés, construction Bois, menuiserie, système de chauffage, électricité et habitat connecté, qualité de l'air ou encore outillage. ●

Dossier réalisé par M.-L. Barriera



FOCUS BIOSOURCÉS ET GÉOSOURCÉS

Des produits poussés par les pouvoirs publics



2



3

CLIENT aux enjeux

“La rénovation énergétique de son logement ressemble souvent à un parcours du combattant. Nous lancerons au 1^{er} janvier un nouveau service pour mieux accompagner et conseiller les Français, avec les collectivités. 200 M€ seront mobilisés.”

Élisabeth Borne, ministre de la Transition écologique et solidaire.



Bois, chanvre, paille, ouate de cellulose, textiles recyclés, balles de céréales, miscanthus, liège, lin, chaume..., les matériaux biosourcés sont multiples. De même que leur domaine d'application. On les retrouve dans les éléments de structure, les isolants, mortiers et bétons, les matériaux composites plastiques ou encore dans la chimie du Bâtiment (peinture, colles...). Ce sont tous des matériaux issus de la matière organique renouvelable.

Les préjugés ont la vie dure mais dans ce domaine les mentalités sont en train d'évoluer. Et l'on admet aujourd'hui qu'ils présentent des performances intéressantes tant sur le plan de l'isolation thermique que sur celui du confort hygrométrique. Ils peuvent aussi jouer un rôle en matière acoustique. Pour lever les freins psychologiques, les différentes filières développent des essais de caractérisation dans les domaines de la thermique, de l'acoustique mais aussi de la résistance au feu, de la résistance aux champignons ou aux nuisibles. Et pour sécuriser les acteurs de la construction, une grande partie d'entre eux font l'objet de règles professionnelles, d'Atec ou d'Atex les classant dans la catégorie des matériaux reconnus par l'Agence qualité de la construction (AQC).

Différents textes réglementaires et lois viennent encadrer ou soutenir leur utilisation. Ainsi, la loi "Transition énergétique pour la croissance verte" énonce dans son article 5 : « L'utilisation des matériaux biosourcés concourt significativement au stockage de carbone atmosphérique et à la préservation des ressources naturelles ». Et encore : « Elle est encouragée par les pouvoirs publics lors de la construction ou de la rénovation des bâtiments ». La loi Elan enfonce le clou en plaçant la réduction des énergies et de l'empreinte carbone du Bâtiment au cœur des objectifs (article 181).

Ainsi les actions se multiplient pour lever concrètement les freins. La filière "Construire en chanvre" a bénéficié du soutien du programme Pacte pour la rédaction de nouvelles règles professionnelles, d'essais de résistance au feu et la rédaction de guides pédagogiques. Elle a également le soutien de l'État pour que le comportement hygrothermique des bétons de chanvre soit mieux pris en compte dans la réglementation thermique et la caractérisation de la chènevotte (paille de chanvre) en vrac. La filière paille, par le biais du Réseau français de la construction paille (RFCP), bénéficie d'essais de résistance au feu. Autre initiative, celle menée par les membres de l'association Biomis G3 – qui rassemble

des agglomérations, des spécialistes de la R&D, des industriels et des coopératives agricoles. Tous mobilisés pour, entre autres, développer un bloc porteur en béton qui incorpore pas moins de 60 % de miscanthus, une plante cousine du maïs et de la canne à sucre.

Solutions industrielles et réponses à l'économie circulaire, et donc locale, ces marchés doivent désormais sortir de leur marché de niche. La formation des professionnels du Bâtiment pour une appropriation des savoir-faire via la rédaction de règles professionnelles, de guide de mise en œuvre et de formation, est un enjeu ; leur référencement naturel dans les plans de vente des distributeurs en est un autre. ●



© Cluster Eco-Habitat

RÉSURRECTION

La terre crue reprend du service

Les matériaux géosourcés n'ont jamais disparu de la construction, mais ils retrouvent les faveurs des clients. À l'exemple de la terre crue qui vit une seconde jeunesse dans l'habitat contemporain. Ses atouts : proximité de la matière première, savoir-faire et réhabilitation, sobriété énergétique et confort intérieur, etc. pour des applications tant en structure (pisé, bauge, adobe, brique de terre compressée, etc.) qu'en remplissage (torchis, terre-paille, terre-copeaux bois). Le principal frein à son développement demeure le manque d'entreprises de pose formées à ces techniques, et le besoin de réassurance. Pour encourager le développement de cette filière, des guides de bonnes pratiques ont été réalisés sous l'égide des pouvoirs publics.

CONSTRUCTION BOIS

CÔTÉ

Un nouvel avenir se dessine

Selon la dernière Enquête nationale de la construction bois (basée sur l'activité 2018) financée par France Bois Forêt – interprofession nationale de la filière forêt-bois – la construction bois dans le collectif a augmenté de 19,4 %, de 20 % pour la construction de

maisons individuelles et de 9,2 % pour la construction de bâtiments tertiaires privés et publics.

Et pourtant, c'est un tableau plus gris que vert que livrent les experts de l'institut Xerfi sur le marché de la construction bois à moyen terme.

« Après un net rebond entre 2016 et 2018 (+6,3 % par an), le chiffre d'affaires des entreprises françaises de construction bois va se replier en moyenne de 1,5 % par an d'ici 2021 pour atteindre 1,8 milliard d'euros », pronostiquent-ils en se fondant sur les prévisions de la construction neuve pénalisée par la suppression du PTZ dans les zones non tendues et la raréfaction du foncier aux abords des grandes métropoles. Le manque de compétitivité prix vis-à-vis des spécialistes du béton demeure également un frein que ne compense pas le dynamisme du segment des travaux d'extension-surélévation. Ce qui sera vrai pour le logement, ne s'applique toutefois pas aux locaux industriels et tertiaires, selon Xerfi.

La réglementation environnementale (RE) 2020, qui prévoit un plafonnement de l'empreinte carbone des bâtiments neufs, aura-t-elle un effet levier ? En partie, car elle devrait tout de



© Anyra Peterson Building Services, LLC

même favoriser l'emploi du bois dans la construction.

Face à ces évolutions structurelles du marché, les spécialistes de la construction bois affûtent leurs outils pour passer à l'heure de l'industrialisation des procédés et à la préfabrication. Une manière également de résoudre les coûts et donc les prix.

L'autre stratégie réside dans l'emploi de matériaux mixtes afin de dépasser les limites techniques du bois et se posi-

tionner sur de nouveaux marchés, comme les bâtiments de grande hauteur.

Enfin, analyse Xerfi, « la course aux économies d'échelle passe également par la consolidation d'un marché qui se compose de plus de 2 000 entreprises, artisanales pour la plupart et dont le champ d'action reste local ». Le rapprochement des entreprises entre elles peut également leur permettre de répondre à des projets de plus grande envergure. ●

À VOIR SUR BATIMAT

Pour moi, c'est le bois

(Hall 6 - Stand G60)

Un stand de 105 m² présentera aux visiteurs la filière, les entreprises, et les produits bois français et mettra en avant les atouts des marques "Bois de France" et Parquets de France". Organisé par la Fédération nationale du bois, avec le soutien de France Bois Forêt.

Construire avec le bois

(Hall 6 - Stand G149 - Tous les jours de 9 h 30 à 11 h 30)

Inédit sur un salon, Arteck, implantation francilienne du groupe Lallemand, construira la maison "Zéro émission", véritable maison à taille réelle. Un démonstrateur unique en son genre qui sera monté chaque jour. À la base de cette construction, le système constructif à ossature bois Respir[®], déjà compatible avec la future RE 2020, est fabriqué dans les ateliers du groupe Lallemand en Haute-Marne (52) et allie qualité thermique, qualité acoustique et qualité de l'air.

MENUISERIE

CÔTÉ

Un marché ouvert aux innovations

Plus que jamais, la menuiserie apparaît comme un secteur très dynamique dans l'innovation. Digital, confort, sécurité... De nombreux thèmes sont mis en avant par les industriels pour répondre aux attentes d'utilisateurs de plus en plus exigeants. On note aussi l'apparition de nouvelles mixités, telles qu'alu-PVC, ou des fenêtres hybrides constituées de trois matériaux. Ces dernières ont un effet dynamisant sur ce marché (entre 5 et 10 %). Aujourd'hui, la menuiserie évolue et ça se voit. Aiguillonnés par des réglementations toujours plus exigeantes, les industriels du secteur continuent leur course à la performance thermique. Avec un client final qui souhaite, lui, aborder le confort de son logement comme un tout : confort, d'hiver, confort d'été, confort acoustique, qualité de



© K-Line

l'air... Les industriels axent ainsi leurs développements produits sur ces nouvelles attentes.

Sécurité et protection solaire, duo gagnant

Outre le confort, l'aspect reste un facteur de choix primordial.

L'objectif étant de "résister" à l'effraction au moins pendant trois minutes pour dissuader le cambrioleur. L'arrivée des serrures motorisées et de la connectivité joue ici un rôle prépondérant.

Le marché de la menuiserie connaît aussi une diversification autour de la protection solaire. Stores et pergolas constituent

des univers en plein développement avec des industriels très actifs et créatifs. La pergola devient une véritable pièce à vivre et ses lames orientables permettent de gérer au mieux l'apport solaire jusqu'à devenir bioclimatique ou productrice d'énergie. Un véritable gisement de développement produits.

De la couleur et de l'air

Finis le blanc uniforme ? En tout cas, les consommateurs souhaitent des produits personnalisés et une harmonisation de leurs menuiseries avec leur façade. Des offres coordonnées voient donc le jour, comme celle proposée sous le nom de Design Bel'M. L'association de Cadiou, Bel'M et Novoferm pour proposer une offre harmonisée de porte d'entrée, porte de garage et portail.

Enjeu de santé publique, la qualité de l'air à l'intérieur du bâtiment ne dépend plus seulement de la VMC mais vient réellement s'interconnecter avec l'univers de la menuiserie de manière plus complexe que par de simples entrées d'air. Système de ventilation pour volets roulants qui rafraîchit et renouvelle l'air, ou des fenêtres qui aèrent les pièces, même fermées... La connectivité s'étend désormais aussi aux vitrages intelligents. Le verre se teinte automatiquement ou sur demande. Le facteur luminosité prend également de l'importance et les vitrages optimisent ainsi l'apport de lumière naturelle à l'intérieur des pièces. Enfin, des vitrages photovoltaïques offrent à la fenêtre une énergie suffisante pour ouvrir ou fermer un store, voire un volet roulant ●



CÔTÉ OUTILLAGE

Des vraies réponses aux clients



© Bosch/Laveix

L'année 2018 a été particulièrement marquée par la prise de part de marché plus que majoritaire des outils sur batterie. Les six mois 2019, renforcent encore cette mutation

« L'outillage doit faciliter la vie, explique Pierrick Au-boiron, président du Secimpac, le syndicat professionnel qui fédère les entreprises commercialisant en France l'outillage portatif. Pour cela, il faut qu'il soit léger, ergonomique, facile à utiliser et durable ». Ce sont les principales qualités réclamées par les artisans. « Ils commencent même à regarder de près les exosquelettes, signale Marketa Famy, marketing manager de Festool. C'est dire à quel point, il faut faciliter le travail sur les chantiers ! ».

Gain de temps

Par exemple, « dans le domaine du perçage, l'évolution est forte. Nous avons aujourd'hui des machines sans fil aussi légères que les filaires, grâce à l'évolution des batteries et des moteurs. Nous observons même l'apparition d'outils en version batterie qui n'existaient qu'en filaire en raison de la puissance demandée, comme les perceuses ou les meuleuses en 230 mm à deux mains », souligne Pierrick Au-boiron. D'ailleurs, en observant les données de l'institut GfK fournies au Secimpac, le sans-fil prend une part toujours plus importante. Ce segment est passé de 52 % à 55 % du chiffre d'affaires de la filière entre 2017 et 2018, sur un segment en pro-

gression de 6 % sur un an. Des innovations industrielles qui permettent d'ailleurs aux négoceurs d'augmenter leurs ventes sur ce segment.

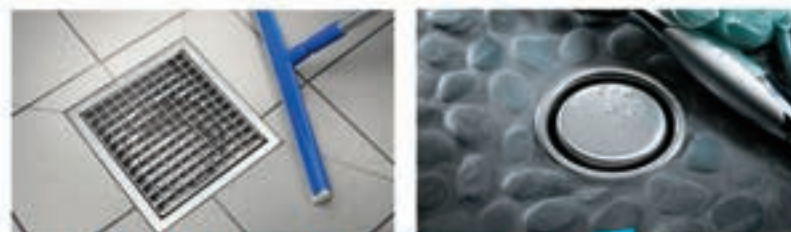
Autre tendance lourde, la connectivité des outils. L'électroportatif 2.0 induit une valeur ajoutée sur la qualité de travail, un point essentiel pour de nombreux fabricants. « Nos outils sont de plus en plus techniques et modernes, signale Marketa Famy. L'IoT [internet des objets] permet de proposer de nouvelles applications. À l'instar de notre dernière batterie dotée d'un système Bluetooth qui indique son niveau de charge et sa localisation. Sa version "BP" permet aussi une communication avec un aspirateur pour déclencher son fonctionnement en même temps que l'outil. »

Entre performances techniques accrues, ergonomie renforcée, sans-fil et connectivité, l'électroportatif entre dans une nouvelle ère. Pour le meilleur ? Probablement, si l'on suit Vianney Hamoir, le directeur des enseignes Master Pro (Cofaq), qui dans un récent post, résume ce que doit être « un bon outil » : « Celui qui va permettre d'être efficace, d'obtenir du rendement et une qualité d'exécution tout en préservant son capital santé ». À méditer ! ●

LIMATEC
Partout où l'inox s'impose

- SIPHONS DE SOL
- CANIVEAUX DOUCHES
- CAILLEBOTIS
- COUVERCLES DE REGARDS
- CANIVEAUX MODULAIRES

L'INOX, SOURCE D'INSPIRATION
POUR UNE CONSTRUCTION DURABLE



www.limatec.com

Demandez
notre
documentation !

LIMATEC - ZI route de la Dranse - 74500 Amphion-Publier - FRANCE
Tel. : +33 (0)450 73 41 12 - Fax : +33 (0)450 73 48 87
commercial@limatec.com

GÉNIE CLIMATIQUE

CÔTÉ

Les "coups de pouce" bousculent la filière

Gaz, électricité, fioul, bois, la guerre des énergies fait rage. Et le moins que l'on puisse dire c'est que les pouvoirs publics ne facilitent pas la visibilité, même à court terme. Si pour le fioul, le sort en est jeté, quoique sur certains chantiers le remplacement ne sera pas simple, les solutions mixtes pouvant alors constituer une réponse, le bois énergie performant, lui, a les faveurs du gouvernement, tandis qu'entre choix du gaz ou de l'électricité, les textes réglementaires et incitations fiscales créent le trouble. En effet, si l'on pouvait penser il y a un an encore, que l'électricité ne reviendrait pas en force dans la construction, les soutiens au remplacement des anciens appareils, via l'actuelle campagne "Coup de pouce chauffage", incitent les ménages à remplacer leur ancienne chaudière aux énergies fossiles par une pompe à chaleur, générateur qui se porte



plus que bien dans les statistiques des ventes. Pourtant, le gaz a encore son mot à dire puisqu'il permet, avec un seul et même appareil, de produire du chauffage et de l'eau chaude sanitaire à volonté. Au chapitre des points forts, notons aussi une technologie condensation parfaitement maîtrisée qui autorise une fiabilité de très haut niveau (à condition que l'installation et le réseau hydraulique soient sujets de toutes les attentions), la

modulation de puissance, sans oublier un bilan écologique loin d'être ridicule, surtout en termes d'émissions de particules. La filière entend bien faire porter ses arguments et les fruits de ses recherches pour conjuguer ces fameuses avantages et les contraintes écologiques. Aujourd'hui, le gaz vert devient une réalité. Les techniques de méthanisation sont maîtrisées. Produit à partir de déchets organiques issus de cultures agricoles, d'effluents d'élevages ou encore de déchets ménagers, le biométhane offre une énergie renouvelable et compétitive. Sur l'ensemble de l'année dernière, le biométhane injecté dans les réseaux gaziers équivaut à la consommation des 150 000 logements neufs raccordés au gaz la même année. D'ailleurs, GRDF est convaincu que l'objectif de

10 % de gaz renouvelable en 2030 inscrits dans la loi actuelle est atteignable, si l'ambition est favorisée.

La renaissance de l'électricité

Le radiateur effet Joule a quasiment disparu du paysage du logement neuf ces dernières années, avantageusement remplacé par la boucle à eau chaude ou les systèmes thermodynamiques. En cause, le "chiffre maudit" de 2,58, le facteur de conversion de l'énergie électrique en énergie primaire qui tient compte du rendement des centrales thermiques de l'époque et des centrales nucléaires mises en service depuis. Fixé en France en 1972, ce coefficient a été confirmé en 1983 et a continué d'être la valeur de référence pour la RT 2012. Résultat direct : tous les émetteurs dits à effet Joule ont

été lourdement pénalisés, puisqu'incapables de respecter les sacro-saints 50 kWh/m²/an pour tout logement neuf construit après l'entrée en vigueur de cette réglementation. Même si ces dernières années sont apparues des technologies permettant de réduire les consommations, renforcées par la connectivité qui a permis de programmer des scénarios, la chute des ventes a été plus que brutale. Seul le marché du remplacement a permis de maintenir une activité minimale pour les grands acteurs. Pourquoi penser alors à une résurrection ? Parce que quelques décisions récentes pourraient bien redonner un "coup de jus" au marché. D'abord, une nouvelle directive de la Commission européenne (modifiant la directive 2012/27 sur l'efficacité énergétique) qui veut reconsidérer le coefficient de 2,58 pour le ramener à 2,1, tenant ainsi compte de la nouvelle répartition de la production d'électricité prévue à l'horizon d'une quinzaine d'années, soit 50 % de nucléaire, 40 % d'EnR et 10 % maxi d'énergies fossiles. Un véritable changement devrait donc s'opérer, soutenu on l'a vu par l'extension du "Coup de pouce chauffage" au remplacement des appareils de chauffage électrique dits d'ancienne génération. ●

CHIFFRES CLÉS

- 300 000. Le nombre de chaudières fioul que le gouvernement voudrait voir remplacées chaque année jusqu'en 2027.
- 630 000. Le nombre de chaudières gaz vendues en France en 2018 alors que 12 millions de logements sont chauffés au gaz sur notre territoire.
- 3,3 millions. Le nombre d'appareils de chauffage électrique vendus chaque année en France ; et 70 millions, le nombre d'appareils, répartis dans un tiers des résidences principales.

Source : Gifam

SANITAIRE

CÔTÉ

Faciliter sans ubériser

Qui gagnera la bataille du client final ? C'est la question qui occupe actuellement tous les acteurs de la salle de bains. Un univers qui innove autour des questions de réduction de consommations d'eau, de confort accru, de design... Le sanitaire 2.0 existe déjà, mais comment pousser le consommateur à passer à l'acte, d'une part, et d'autre part à monter en gamme. Sur le terrain, le négoce multiplie les initiatives pour proposer de nouveaux concepts de salle d'exposition. Plus que des showrooms, ces espaces doivent faciliter le parcours

du client de la conception du projet à sa réalisation. Aller sur du clés-en-mains ? Pas tout à fait car le négoce ne doit pas faire craindre de vouloir ubériser les installateurs, mais bien au contraire de les accompagner sur le terrain de l'innovation et d'être apporteur d'affaires. Autre problématique soulevée par Sociovision dans une étude réalisée pour l'Afisb : « Les repères pour les consommateurs se brouillent à cause de la diversification des fabricants, la montée des marques distributeurs et l'arrivée des pure players. Beaucoup d'of-

fres se mettent actuellement en place et cela représente un danger pour les professionnels du secteur. Les consommateurs ne savent pas vers qui se tourner ni comment procéder », commente Rémy Oudghiri, le directeur général adjoint de la société. Surtout que de nouveaux fabricants issus du secteur des technologies pourraient s'ajouter à la longue liste des acteurs du monde de la salle de bains.

À l'heure où le bâtiment devient de plus en plus connecté, la salle de bains n'échappe pas à la tendance. En effet, un brevet a été



déposé par Google en 2016 pour présenter une salle de bains entièrement connectée. Le dispositif serait capable de mesurer

l'état de santé des utilisateurs et de transmettre les données médicales à des médecins grâce à des capteurs. ●

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



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". À noter : l'opérateur ne fait appel qu'à des artisans qualifiés RGE à jour de leurs assurances décennales et 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 Utzmann, son président.

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 (photo) 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.



ANNIVERSAIRE

Biofib' vient de fêter ses 10 ans

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 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) permettant ainsi de réduire l'usage des climatisations et autres modes de chauffage. Au-delà des performances techniques du



15 000 t

La quantité de chanvre défibré par la société en 2019.

C'est le 26 septembre que Cavac a accueilli plusieurs centaines d'invités pour fêter le succès de cette première décennie.

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 elle est surtout sans danger pour les poseurs qui peuvent travailler sans prendre de précautions particulières.

Un club pour mieux faire connaître les produits

Afin d'accentuer sa présence sur le marché français et de poursuivre son développement, bio-

fib'isolation souhaitait accompagner l'artisan dans la commercialisation de ses produits et solutions techniques. C'est dans cet esprit qu'a été créé le club biofib'expert. Adhérer à ce réseau permet aux artisans d'accéder à des formations à la fois 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 égale-

ment 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 ». Rendez-vous en 2029 ! ● M. W.

VALORISATION DES DÉCHETS

Eqiom gourmand sur les déblais

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 déchets issus du secteur de la construction (production de granulats recyclés, réaménagement de carrières).

Deux sites pilotes

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. Convaincu de la nécessité de trouver des réponses concrètes et à valeur ajoutée à la gestion des déblais 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 pu-



blics, 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 à l'horizon 2026, en évitant la mise en décharge.

Selon leur nature et leur qualité, ces matériaux seront valorisés soit en remblaiement/réaménagement de carrière, pour valoriser le site sur les plans paysagers, environnemental, soit en granulats recyclés pour entrer dans la fabrication d'ouvrages (Travaux publics, génie civil, bâtiments). Ces matériaux, qui font l'objet d'un tri en amont, sont concassés et criblés selon les sites. ● M. W.

GAGNER DU TEMPS

URSApp vous aide au quotidien

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 envoi 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.

Des fonctionnalités interactives

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 d'y 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, elle 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 toutes les données des projets. À télécharger gratuitement sur Google Play et l'AppStore. ● M. Wast



Avec cette nouvelle application téléchargeable gratuitement, Ursa facilite le quotidien des artisans. Prise de cotes, aide au choix et élaboration de devis, tout y est accessible, même les négoce les plus proches.

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



Vite!

ENVIRONNEMENT

Unibéton livre au gaz



NOx et émissions sonores divisés par 2, -25 % de particules fines, le nouveau camion toupie (capacité de plus de 8 m³) que vient de lancer Unibéton fonctionne au gaz naturel (motorisation et malaxeur). Développé en partenariat avec Tratel sur base d'un camion Scania, ce véhicule répond aux enjeux des livraisons urbaines et périurbaines puisqu'il dispose d'une vignette Crit'Air 1.

DÉMONSTRATION

Cermix sur Youtube

Cermix a mis à jour et enrichi sa vidéothèque en actualisant ses vidéos et avec une douzaine de nouveautés qui présentent des produits récents et innovants comme l'EPOxyStyl ou le i-Tech Confort, ou de nouvelles solutions comme la pose de carrelage sur bois, la pose de très grands formats, etc.

CAMPAGNE D'ISOLATION

Isover propose des outils digitaux



Si, en moyenne, les artisans connaissent quatre dispositifs d'aide aux travaux de rénovation énergétique, les CEE (35 %) et le coup de pouce isolation (21 %) demeurent en bas du classement, loin derrière les classiques TVA à 5,5 % (81 %), PTZ (61 %) et CITE (60 %). Reste que les professionnels qui connaissent les CEE, les jugent "complexes" pour les particuliers, alimentant ainsi pléthore d'idées reçues sur le sujet.*

4,3

chantiers sur 10 ont été réalisés grâce aux CEE.

Pour lutter contre elles, justement, Isover lance des outils digitaux pratiques pour simplifier la tâche des professionnels afin qu'ils appréhendent mieux le dispositif des certificats d'économie d'énergie. D'une part, Calcul'Aides pour calculer en quelques clics les aides auxquels les particuliers ont droit pour leurs travaux d'isolation. D'autre part, le Pack CEE Isover Entreprises, composé d'une réglette permettant de visualiser d'un coup d'œil les

INNOVATION

Avec Isonium, Soprema frappe fort

Un panneau isolant présentant un lambda de 20, voilà une performance qu'on imaginait impossible ces dernières années... Quelques tentatives avaient été réalisées dans les centres de R&D des grands industriels du secteur, mettant en œuvre des composants comme des aérogels ou des produits issus de la nanotechnologie (revendiquant en laboratoire un lambda de 19). Malheureusement peu compatibles avec une production de masse et avec les impératifs financiers de ce marché ultraconcurrentiel. Le leader français s'y est quand même essayé en 2017 avec un isolant sous vide très performant (λ 5,2) mais qui demande une mise en œuvre contraignante par calepinage, peu compatible avec des chantiers traditionnels. Si le succès est au rendez-vous, ce produit est néanmoins considéré comme un marché de niche.

Car la performance thermique ne fait pas tout. Pour qu'un isolant aussi performant soit-il

puisse être utilisé dans toutes les circonstances, il faut qu'il soit multi-usage, facile à poser et d'un prix acceptable. Même si ce dernier paramètre demeure inconnu, toutes ces cases sont cochées pour l'inédit panneau Isonium que Soprema s'apprête à commercialiser d'ici à la fin de l'année.

Une vraie rupture technologique

Cet isolant nouvelle génération est l'aboutissement d'un travail de recherche de plus de 2 ans mené par la R&D du groupe en collaboration avec le laboratoire de l'Institut national des sciences appliquées (Insa) de Lyon et du CNRS. Il est doté de la technologie SopraCells alliant des performances techniques et thermiques sortant vraiment de l'ordinaire. Isonium permet un gain d'épaisseur de près de 43 % par rapport à de la laine minérale ou du polystyrène expansé λ 35. Et en diminuant l'épaisseur de l'isolant, de la surface habitable

est gagnée.

En termes de performance thermique, il offre un gain de près de 80 % par rapport à un équivalent λ 35 avec une diminution significative de la facture de chauffage. À la fois fin et léger, il représente donc un allié de premier choix pour des travaux de rénovation en maison individuelle et en logement collectif. Multifonctionnel, il permet d'isoler aussi

bien les combles que les murs. Les performances thermiques de Isonium ont été mesurées et certifiées par le laboratoire Acermi. ● M. W.



INVESTISSEMENT

Un 3^e site de production pour Toupret

Depuis sa création dans l'usine historique située en plein cœur de Corbeil-Essonnes et la transformation de son deuxième site à Estivareilles (Loire), le groupe Toupret a connu un fort développement de ses activités et de ses investissements. Après plusieurs années de croissance consécutives de son chiffre d'affaires et des perspectives très prometteuses sur le marché européen, le groupe entame une nouvelle étape de dé-

veloppement avec la construction de son troisième site industriel situé à Tigery (91). Ce projet d'envergure de 40 000 m² comprend une usine de fabrication d'enduits en pâte et de nouveaux entrepôts qui porteront la capacité de stockage du groupe à plus de 17 000 palettes. La construction des bâtiments devrait s'achever avant la fin de l'année pour une mise en service des lignes de production dès avril 2020. ● M. W.



économies réalisées par les clients sur les travaux d'isolation, et d'un guide pour connaître les correspondances des produits isolants éligibles aux aides financières par rapport au niveau de confort souhaité.

Bien sûr, le fabricant continue d'accompagner les professionnels via de nombreuses formations, dont une pour obtenir la qualification RGE. Ce label d'éco-conditionnalité permet aux professionnels de faire bénéficier leurs clients des aides fiscales de l'État.

Jusqu'à mi-novembre, Isover lance une vaste campagne de communication qui servira d'amplificateur pour recourir à la mise en place des CEE dans le cadre des enjeux de la transition énergétique. ● M. W.

* Source : étude mai 2019 - Institut Future Thinking France pour Isover

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*



* Vendu séparément

R > 6.20
m².K/W

Selon la norme
NF EN 14012 - 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
ÉTÉ/HIVER



ÉTANCHE
À L'EAU ET À L'AIR



ISOLATION
PHONIQUE



PERFORMANCES
DURABLES



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 en priorité 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 le numérique. Elle préfigure la mise en fonction prochaine d'une web-application inédite à destination des clients du groupe, mais aussi, 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

C'est lors d'une cérémonie, le 26 septembre dernier, au ministère de l'Agriculture, que l'entreprise NP Rolpin (groupe Nankai Plywood), s'est vue décerner l'un des deux Trophées Lanly, dans la catégorie des entreprises de plus de 50 personnes. « Cette entité de grande capacité, grâce au développement de produits innovants tels 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 ce concours.

BLOCS PORTES

Righini tire le marché vers le haut

Intégrer de la connectivité dans les portes intérieures ?

Au service R&D de la PME familiale, ses trois ingénieurs ont déjà eu l'occasion de se pencher sur le dossier. Dans le cadre du projet "Habitat Connect" que pilote l'institut FCBA, le fabricant aquitain s'était associé à SFL entre 2015 et 2017. Avec ce concepteur d'éclairages, il avait mis au point "Night Walk", une porte ceinturée de Led connectées. Si le projet est pour l'instant en stand-by, Righini confirme sa stratégie axée sur le haut de gamme. Revendiquant environ 10 % de parts de marché dans l'Hexagone (en volume, tous segments confondus), l'entreprise a budgétisé près de 15 M€ sur trois ans pour agrandir d'environ 9 000 m² son usine de Tonneins, dans le Lot-et-Garonne. Engagé en 2017, le chantier devrait s'achever, a priori, mi-2020.

Technicité « sublimée »

« Tout en permettant d'accroître de l'ordre de 20 % nos capacités de production, ce plan d'investissement doit amener notre marque à se renforcer sur le marché des ERP et IGH avec nos quatre gammes techniques », indique Frédéric Vigier, le directeur marketing et commercial pour la France. Selon l'étude de MSI Reports publié au cours de l'été, le segment des blocs portes tech-



Revendiquant la 3^e place sur le marché français des portes et blocs portes d'intérieur, le fabricant du Lot-et-Garonne finalise un investissement de 15 M€. Et entend continuer à « tirer le marché vers le haut ».

niques évolue en moyenne de 3 % par an (en volume) depuis 2014. Autre axe stratégique jugé « majeur » : le marché de l'habitat. « Dès 2007, une politique de prescription a été engagée auprès des cémentistes avec, à l'époque, l'offre Graphik (portes gravées) », rappelle le manager.

Son credo ? Le choix du circuit long « pour ne pas interférer dans les "négos" tarifaires entre installateurs et distributeurs ». La stratégie a porté ses fruits, puisque, aujourd'hui, Righini vend à 95 % via les négoce et

spécialistes menuiserie. Avec Kréation, sa nouvelle offre en mélaminé pour le résidentiel, la PME ne veut plus seulement raisonner en termes de fonctionnalités. « S'il y a une évolution forte sur les multi-requis (phonique, thermique, feu...), nous souhaitons basculer d'une logique de blocs-portes à un esprit de produits finis, décoratifs et personnalisables », argumente Frédéric Vigier. Huisseries à haute performance acoustique ou en MDF enrobée, bloc-porte combiné à la "pose fin de chantier", systèmes Feu Ei 30

et Ei 60 mn, etc. : en combinant technicité et esprit déco, la PME ambitionne « résolument » d'amener encore « un peu plus le marché vers le haut ». Avec un argument qui pourrait, peut-être, faire mouche... « Aujourd'hui, le lot "portes et blocs portes d'intérieur" pèse moins de 1 % du coût global lors de la construction d'une maison », estime-t-on chez Righini. Avec une collection comme Kréation, que le fabricant a dévoilée dès la fin 2018 auprès des prescripteurs, ce chiffre pourrait « dépasser, sans doute, 1,5 % ». ● S. V.

INAUGURATION

Eclisse coulisse vers une nouvelle ère

Près de 600 m² de bureaux « spacieux » et colorés, 700 m² d'atelier de plain-pied, 3 800 m² de zone de stockage optimisée et, désormais, un showroom de 116 m²... : après avoir déménagé sur quelques kilomètres en début d'année, le fabricant de portes coulissantes à galandage premium qui reste toujours basé à Quimper, a inauguré ses nouveaux bâtiments fin septembre.

Si la filiale du groupe italien n'y est pas plus au large que dans les anciens locaux, c'est avant tout le confort de travail des 28 salariés sur quoi ont porté les efforts. L'investissement total se monte à 4,3 M€.

« Un cadre plaisant, des investissements machines, une réorganisation réfléchie : ce nouveau site est bel et bien le signe d'une nouvelle ère », a souligné Laurence Ren-

vot, présidente d'Eclisse France. Et il reflète une ligne directrice : « améliorer le bien-être au travail et privilégier la relation client ». Durant l'inauguration, le management a dévoilé en avant-première le nouveau four-emballage. Cet équipement servira à mettre sous film les panneaux de porte en diminuant les manipulations manuelles. Grâce à son « organisation optimisée », l'entreprise annonce « ré-



De g. à dr., lors de l'inauguration : Christian Revénot (Dg d'Eclisse France), Luigi de Faveri (fondateur d'Eclisse) et Laurence Revénot, à la tête d'Eclisse France.

duire les délais entre la commande et la réception », notamment pour les portes battantes usinées sur place. Première filiale de la marque

italienne avec 70 000 châssis vendus par an, Eclisse France fêtera en 2021 ses 25 ans de présence en France. ● S. V.

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

Vite!

SAV

Qwidi, dépanneur connecté

Web et applis deviennent la nouvelle boîte à outils du SAV. Après Serv-e-Go (Somfy) ou SOS-Programmation (Éveno Fermetures), c'est au tour de France Fermetures de lancer son système. Baptisé Qwidi, ce boîtier Bluetooth fait le lien entre l'appli et le store ou le volet roulant équipé du protocole X3D. Des échanges qui se font de façon *entièrement sécurisée*, assure l'industriel qui est engagé dans une stratégie de digitalisation depuis début 2019. Le dispositif permet d'accompagner « pas à pas » le professionnel lors de la pose (réglages des fins de courses, du sens de rotation...) et en cas de SAV.

OUTIL INDUSTRIEL

Concept Alu : du "2 en 1"

Aux Herbiers, l'usine du fabricant vendéen s'est dotée d'une scie deux têtes ne nécessitant plus d'usinage pour l'ensemble des gammes de vérandas et pergolas. Pour la découpe des profilés aluminium, une nouvelle machine 5 axes permet d'accélérer les process. La mise à disposition des pièces est passée de J+1, voire J+2, à un délai de 4 à 24 heures. Le montant investi est d'un peu plus de 500 k€.



STRATÉGIE

Pour Couldoor, la nouvelle organisation porte ses fruits



Mise en place au cours du 1^{er} trimestre 2019, la nouvelle organisation commerciale de Couldoor a pris son rythme de croisière pour mieux occuper le terrain et répondre aux attentes clients. Arnaud Visse, P-dg de Couldoor nous la décrit : « Nous avons souhaité changer notre mode de fonctionnement en spécialisant nos forces de vente par réseau de distribution. Ainsi, nous avons une équipe dédiée à la distribution professionnelle et à notre marque Couldoor. Dix-huit personnes, accompagnées d'un directeur des ventes, visitent et animent le réseau pour assurer la promotion de nos produits à destination des artisans. Parallèlement nous avons notre marque *Ambiance Dressing* qui s'adresse plutôt aux spécialistes placards, cuisines et salles de bains qui n'ont pas d'offre de rangements. Onze personnes et un directeur des ventes s'occupent de cette marque et de France Rangements que nous avons racheté en 2015 ».

Cette acquisition a eu une vraie incidence dans la décision de revoir l'organisation commerciale en dé-

« Nous avons souhaité changer notre mode de fonctionnement en spécialisant nos forces de vente par réseau de distribution » - Arnaud Visse, P-dg de Couldoor

but d'année et a permis le recrutement de 4 collaborateurs. En rachetant France Rangement, Couldoor avait décidé de conserver la marque et cela a eu une incidence. « Nous allons poursuivre la convergence des méthodes des différentes marques en absorbant France Rangement juridiquement au 1^{er} janvier 2020, tout en conservant la marque. Il est prématuré de la supprimer, explique Arnaud Visse. Nous continuons à faire converger les gammes avec les mêmes rails, les mêmes roulettes tout en conservant l'identité déco qui existait. » Avec des résultats très positifs, +2 % à fin juin et +30 % durant le mois de juillet.

Booster la production

Avec encore la possibilité d'accroître la production grâce à l'usine de La Verpillière (38). « Nous avons trois usines : à Caen, à Saint-Rambert-d'Albon (26) et à La Verpillière.

Aujourd'hui, nous voulons nous doter d'une usine de fabrication de rangements à destination du Sud-Est car c'est un segment bien orienté », explique le dirigeant. À Caen, l'usine fonctionne en 3x8, la capacité est saturée ; à la Verpillière, il y a trois fois moins de capacité mais de quoi augmenter celle-ci. De gros travaux sur le matériel vont donc être réalisés avec une hausse des effectifs, d'où une campagne de recrutement active, notamment sur les réseaux sociaux. Sachant que le métier a évolué avec une baisse sensible de l'activité façade de placards mais en parallèle, une belle évolution des rangements intérieurs et des verrières.

Nouvelle marque en 2020

Dans le même temps, Couldoor continue de mettre en place son projet Q3 initié il y a 5 ans visant à combiner la qualité de produits, de

services et de vie au travail. Pour Arnaud Visse, « l'idée était vraiment de reconsidérer la manière de manager avec notamment plus de transparence sur les projets de l'entreprise. Nous avons voulu remettre du sens par un management collaboratif et cela marche avec un climat social simple et posé dans l'entreprise ». Côté actualité aussi, le fabricant est actif avec, dès le mois de novembre, un lifting de la collection France Rangement puis une nouvelle collection début 2020 pour *Ambiance Dressing*. Enfin, « nous allons sortir une nouvelle marque, *Imago by Couldoor* qui va proposer une gamme de structures aluminium avec une toile tendue. Une manière de répondre aux attentes clients autour de l'ultra-personnalisation, sachant que les toiles sont évolutives et peuvent, par exemple, représenter une photo personnelle », annonce Arnaud Visse. ● F. Guidicelli



FENÊTRES ET PORTES EXTÉRIEURES

Piqueur de rappel sur la nouvelle marque NF

Quelques mois seulement après la parution du nouveau référentiel pour les fenêtres bois et les portes extérieures, FCBA et l'UFME ont décidé d'organiser mi-octobre une journée d'échanges et d'information à destination des professionnels de la menuiserie. L'objectif était d'expliquer le fonctionnement de la certification de cette nouvelle

marque NF 297, qui introduit deux marquages NF sur les produits. L'occasion également de mieux marquer la différence de garantie de qualité par rapport au marquage CE et aux autres labels du marché. « La certification assure un niveau de qualité minimum dès l'instruction et une rigueur de suivi inégalée, avec deux audits par an », ar-

gumentent ainsi les deux organismes. Ils mettent également en avant la possibilité de faire appel à des avis d'experts pour faire valider les conceptions ou protocoles dérogatoires aux normes, « par un organisme tierce partie indépendant, compétent et impartial ». Enfin, l'option NF Conception, permet de bénéficier de « coûts de certification maîtrisés ». ● M.-L. B.



NF 287 : deux certifications

- NF Conception : pour le marché de la vente aux particuliers
- NF Conception & Performance : pour le marché du chantier

Ce nouveau référentiel, approuvé par l'Afnor en juin, regroupe, en un seul et unique document, les règles de certification, les prescriptions techniques et le cahier des méthodes d'essais.

POUR DES LIVRAISONS OPTIMISÉES

Velux internalise son "made in Vimeu"

À Feuquières-en-Vimeu (80), le principal des 4 sites de Velux France devient, dès le 1^{er} janvier, l'unique plateforme d'expédition pour toute la France. La marque danoise opte pour l'intégration à 100 %. Jusqu'ici, les livraisons sur la moitié Nord étaient gérées en interne à partir de cette commune des Hauts-de-France. Sur la moitié Sud, elles transitaient depuis 2007 via Rhenus Logistics.

Inauguré le 18 septembre, le centre de distribution national de Feuquières est passé de 9 000 à 15 000 m² avec la création de deux cellules de stockage et 4 M€ investis. En intégrant équipements logistiques et digitalisation des process, la facture s'élève à 6 M€. Le groupe, installé dans la Somme depuis 1976, a reçu 200 k€ d'aide de la région en

contrepartie des 25 emplois créés en CDI. Président de VKR Holding qui détient Velux, David Briggs note que ce choix « rationalise les flux de distribution et réduit les coûts logistiques sans impacter la qualité des livraisons ».

Taux de service : 98 % en perspective

Évoquant « un projet tout à fait rentable », il prévoit « un retour sur investissement attendu dans moins de cinq ans ». En jeu : « 1 M€ à 1,2 M€ de gain sur les frais logistiques ». Pour améliorer la gestion des stocks, le n°1 français du secteur a aussi déployé tablettes tactiles et imprimantes mobiles embarquées sur tous ses engins de préparation de commandes. « En tendant vers le "zéro papier", cette modernisation accélère les



Environ 15 000 m² de stockage, 23 quais, 53 salariés, 40 camions/jour et 73 en pic d'activité : le groupe danois a décidé de capitaliser sur le "made in Vimeu".

temps de préparation des monocolis et les envois en messagerie (jusqu'à 3 m³). Nous gérons désormais 1 500 références pour approvisionner 1 100 points de livraison (négoce, GSB, poseurs, SAV Velux). Avec la volonté d'améliorer encore notre

taux de service (96 % à ce jour) », détaille Renaud Grasset, le directeur du site picard qui, dès 2020, expédiera 249 000 m³ de marchandises en France, mais aussi vers la Belgique, l'Angleterre et le Danemark. ● S. V.

FINITIONS

Nouvelle ligne en 2020

À Feuquières, Velux investit aussi 6 millions d'euros dans un nouvel atelier de peinture ; l'équipement actuel ayant plus de 25 ans. Environ 12 % des fenêtres de toit produites sont laquées. Le reste est en bois naturel PEFC ou FSC. Opérationnelle fin 2020, la future ligne traitera en majorité le laquage WhiteFinish : une option proposée depuis 2017.

NOUVELLE GAMME E.P.I. UNYC®

5 HARNAIS DE SÉCURITÉ

Pour tout niveau de confort et d'intensité d'usage



8 KITS MÉTIERS

KIT CONFORT



ACCESSOIRES

Longes avec ou sans absorbeur d'énergie ; bloqueur antic chute ; ancrages et mousquetons ; ligne de vie temporaire ; enrouleurs...



Une gamme adaptée aux métiers du bâtiment nécessitant un travail en hauteur :



Etrancheur



Métiers du bâtiment



Charpentier, couvreur, menuisier



Maintenance industrielle



Monteur d'échafaudage



Cordiste, pylonniste, élagueur, travail sur échelle

 FRENEHARD

contact@frenehard.com

www.frenehard.com

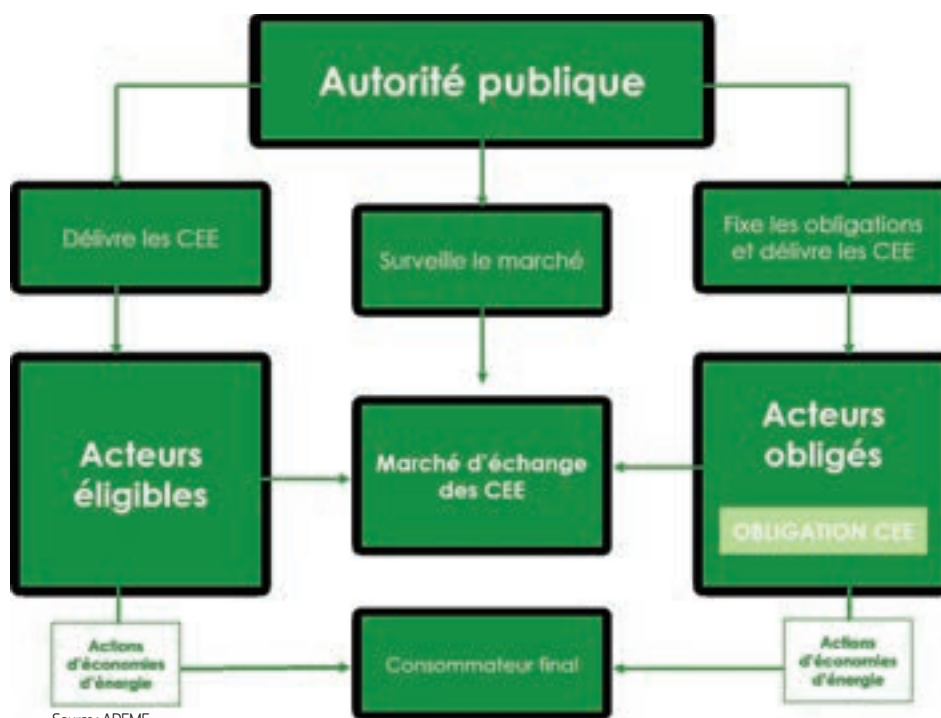
CERTIFICATS D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

Une bonne initiative qui demande à être pérennisée

Créé par la loi du 13 juillet 2005 (article 14 à 17 de la loi n°2005-781), le dispositif des CEE constitue l'un des principaux instruments de maîtrise de la demande énergétique. Le dispositif incite les fournisseurs d'énergie, sous peine de se voir infliger une pénalité, à promouvoir l'efficacité énergétique chez leurs clients. Entre le démarrage du dispositif en 2006 et la fin de 2017 (fin de la 3^e période), 380 TWh ont été économisés, ce qui correspond à 80 Mt équivalent CO₂ évités depuis le lancement du dispositif. À titre d'exemple les 16 Mt équivalent CO₂ qui ont été évitées en 2016 représentaient 3,4 % des émissions totales.

Des prix trop élevés

Conformément à la loi relative à la transition énergétique pour la croissance verte (article 30), la 4^e période a commencé le 1^{er} janvier 2018 pour une durée de 3 ans. Le décret du 2 mai 2017 (n° 2017-690 publié au *Journal Officiel* le 3 mai 2017), fixe l'objectif d'économies à 1 600 TWh cumac pour les clients classiques et à 400 TWh cumac pour les clients en situation de précarité énergétique. Ceci correspond à plus que doubler l'objectif de la 3^e période et à profondément modifier l'équilibre offre/demande. Avec un prix qui a atteint 9 euros le MWh cumac, les certificats d'économies d'énergie commencent à inquiéter les acteurs obligés (fournisseurs d'énergie).



Source : ADEME

Le MWh cumac valait 2 € en 2016. En 2018 12 TWh cumac ont été déposés alors qu'il aurait fallu en produire 33.

La DGEC (Direction Générale de l'Énergie et du Climat) a pris conscience de ce problème et a décidé de fluidifier le marché en faisant baisser le prix des CEE. Pour l'administration le prix adéquat se situe entre 5 et 7 € et, afin d'y parvenir, elle a lancé des opérations coups de pouce et de nombreux nouveaux programmes. L'arrêté du 31 décembre 2018 a mis en place le nouveau dispositif "Coup de pouce chauffage" via des bonifications afin d'aider au remplacement des anciens systèmes individuels de

chauffage central par des systèmes performants (chaudière biomasse, pompe à chaleur air/eau ou eau/eau, système solaire combiné, chaudière gaz THPE) ainsi qu'à l'isolation des planchers bas. Depuis juillet 2019, le gouvernement a instauré le versement d'une prime aux Français qui remplacent leurs convecteurs électriques, appelés aussi "grille-pain", par des radiateurs performants dotés d'un pilotage intelligent. Cette prime s'élève à 100 € pour les ménages en situation de précarité ou de grande précarité énergétique et à 50 € pour les autres ménages. La DGEC ne veut pas seulement faire décroître le prix des CEE, elle

souhaite également donner de la visibilité aux énergéticiens. Dans cette perspective, il a été décidé que la 4^e période serait allongée d'un an, jusqu'à fin 2021. L'Administration travaille également sur les deux périodes suivantes avec comme objectif de fluidifier et de stabiliser le marché. Dans ce cadre l'Ademe mène une étude pour évaluer les potentiels d'économies possibles. L'ATEE organise un colloque national le 12 décembre 2019 au cours duquel ces nouveaux objectifs pourraient être détaillés.

L'électricité pénalisée

Aujourd'hui le mécanisme de détermination des "obligations" par énergie pénalise l'électricité. Pourquoi faut-il davantage réduire la consommation d'électricité que celle de gaz ? Le calcul actuel est fait à partir d'une projection optimiste (basse) de l'évolution de la consommation alors qu'il serait possible de proposer des évolutions de la demande susceptible d'induire une répartition différente de l'obligation. Cette réforme des obligations, doit pouvoir se faire par décret (Cf. article R221-4 du Code de l'énergie).

Il est intéressant de réfléchir à la façon dont le carbone pourrait être pris en compte par le mécanisme des CEE. Nous voyons bien que les volumes à atteindre en CEE génèrent une « surchauffe du système » qui a conduit, d'une part, à élargir le périmètre des obligés, et d'autre part à des prix trop élevés entraînant des effets d'aubaine sur certaines opérations. Il est donc temps d'arrêter d'augmenter ces volumes et de trouver des économies complémentaires.

Vers un objectif de baisse du CO₂

Il faut prendre en compte le fait qu'aujourd'hui la performance énergétique a des effets induits en termes de réduction des émissions de CO₂, ces gains en CO₂ ne sont pas évalués et devraient être explicités. Aujourd'hui une action CEE va déjà dans ce sens. En effet il y a déjà un début d'utilisation du dispositif en faveur de la mobilité électrique : le dispositif Advenir finance via les CEE l'installation de bornes de recharge électrique.

Pour l'ensemble des acteurs le manque de lisibilité dans le temps est un réel problème. En cela, l'annonce d'une 5^e et 6^e périodes serait une bonne chose. Cette meilleure lisibilité et stabilité des prix favoriserait les mécanismes d'anticipation et permettrait d'avoir une meilleure politique d'efficacité énergétique sur le moyen et le long terme. Il s'agit d'insister auprès des décideurs politiques pour avoir de la visibilité sur les CEE à l'horizon de la PPE de 2028. Et savoir si l'on reste sur des périodes triennales. Enfin, il faut renforcer la transparence, le contrôle et la lisibilité. Le dispositif CEE a donné lieu, surtout ces derniers temps, à un certain nombre de malversations dues à des acteurs peu compétents et à des escroqueries. La DGEC a pris des mesures pour lutter contre ces dérives. ● M. Wast

Source Association Équilibre des énergies

Des résultats probants

De 2006 à 2017, le dispositif a permis, en résidentiel, l'installation de 116 000 pompes à chaleur, 45 millions de m² d'isolants (combles ou toitures ou murs), 480 000 appareils de chauffage au bois, 3 millions de fenêtres à vitrage isolant et 6 millions de lampes Led de classe A+.

La 3^e période, de 2015 à fin 2017, a été celle de la montée en puissance et de la maturité du dispositif. L'objectif qui a été atteint était de 700 TWh cumac de CEE classique et de 150 TWh cumac de CEE précarité. L'obtention de cet objectif permet à la France de répondre aux exigences de l'article 7 de la Directive européenne sur l'efficacité énergétique. Les CEE classiques ont été obtenus à 90 % dans le cadre d'opérations standardisées (définies par des fiches publiées au *Journal Officiel*) à 6 % via des opérations spécifiques et à 4 % via des programmes d'accompagnement.



FINANCEMENT

Boostheat maintenant coté en bourse



Le trublion du secteur de la chaudière gaz a confirmé le 9 octobre son entrée en bourse sur le marché d'Euronext à Paris. La demande globale s'est élevée à plus de 3,2 millions d'actions, soit un taux de sursouscription de 1,3 fois. L'augmentation de capital immédiate a atteint les 35 M€.

Mais quelles sont ses forces ? La

société française, qui emploie aujourd'hui 96 personnes – principalement en R&D et industrialisation – s'est dotée d'un outil automatisé, inauguré à la fin de 2018 sur l'ancien site Bosch de Vénissieux (Rhône). La ligne de production pourra assembler jusqu'à 20 000 chaudières/an, moyennant des recrutements. Au-delà, des investissements additionnels limités pourront permettre de porter cette production à 50 000 exemplaires annuels. Depuis sa création, Boostheat a levé près de 44,5 M€ de ressources pour financer son développement. Rappelons que la machine de nouvelle génération utilise la chaleur de combustion du gaz naturel à haute température pour activer la compression d'un fluide frigorigène, utilisé dans un cycle de pompe à chaleur. Les émissions de CO₂ s'en trouvent réduites et le classement énergétique A++ est le meilleur possible.

Un marché potentiel de près de 250 000 machines/an

L'entreprise vise en priorité le marché de la rénovation des maisons individuelles et du petit collectif en se concentrant sur trois pays (Allemagne, France et Suisse), soit une cible évaluée à plus de 232 000 chaudières/an (3,3 Md€). Dans l'Hexagone, elle s'appuiera sur un réseau de 11 agents commerciaux ainsi que sur des installateurs en cours de formation-certification pour couvrir tout le territoire. Pour l'heure, 200 commandes devraient être enregistrées pour 2019, avec un objectif de 4 500 en 2025. Les machines seront éligibles, sous certaines conditions, au taux réduit de TVA ainsi qu'à différentes aides fiscales (CITE, éco-PTZ, CEE et Anah). Pour les ménages qui n'entrent pas dans les critères d'attribution, Boostheat a mis en place une offre de financement à crédit avec BNP Paribas. ●

M. W.

« La capitalisation boursière représentée aujourd'hui 122 M€ »

EXTENSION DE GAMME

Hansgrohe passe en cuisine

Le fabricant de robinetterie a dévoilé deux extensions de gamme et une finition exclusive à destination de la cuisine. Ce complément de gamme des mitigeurs M71 et M51 allie pour la première fois deux fonctionnalités : la technologie Select et deux types de jet (contre un seul sur les autres modèles). Une nouvelle finition noir mat fait son apparition pour la gamme Focus et le M7120. Pour faciliter la manipulation des mitigeurs de cuisine à douchette extractible, Hansgrohe propose des versions avec la sBox, une solution qui évite que le flexible reste coincé sous l'évier par des éléments tels que produits d'entretien, poubelle, etc.



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

Vite!

FIDÉLISATION

Des promos Finimetal "made in France"



La marque du groupe Rettig met à l'honneur la fabrication française de sèche-serviettes et de radiateurs au travers de deux actions de promotion. En facturant un sèche-serviettes issu de l'offre décorative (Arborescence Smart, Sanaga, Novella, Chorus, Jarua, Aloha Surf, Tahiti Family ou Double), l'artisan pourra participer à un tirage au sort permettant de gagner 300 euros, jusqu'au 30 novembre 2019. Pour le radiateur Chorus, un code promotionnel récompensera les distributeurs (hors chantier) de leur achat d'un à dix appareils par des tarifs préférentiels. L'offre s'étend à l'ensemble de la gamme Décl'ic (version horizontale ou verticale) et durera jusqu'au 31 décembre.

RÉFRIGÉRANT

Aquarea passe au R32

Désormais, la gamme de pompes à chaleur Aquarea Generation J au R32 de Panasonic présente une puissance calorifique améliorée par rapport à la génération précédente, avec un COP de 5,33 sur le modèle WH-UD03JES et un COP jusqu'à 3,3 pour l'eau chaude sanitaire (ECS). Depuis septembre 2019, ces générateurs sont classés A+++ pour un fonctionnement à basse température.



CHANGEMENT D'IDENTITÉ

Mexichem devient Orbia et renforce Wavin

« To Advance Life Around the World » (pour faire progresser la vie partout dans le monde) : voici le nouveau slogan d'Orbia, le nouveau nom de l'entreprise Mexichem, propriétaire de Wavin. Dans l'air depuis plusieurs mois, ce changement de nom a été officialisé par la société basée à Mexico début septembre. L'entreprise rebaptisée a connu une croissance rapide grâce à une série d'acquisitions au cours des dernières années. Sa plus importante transaction récente a été conclue en août 2017 avec la prise d'une participation de 80 % dans le capital de Netafim Ltd., fabricant israélien de produits d'irrigation, pour un montant de près de 1,9 milliard de dollars. Orbia a affiché un chiffre d'affaires de 7,2 milliards de dollars en 2018. « Il y a deux raisons principales à ce changement de nom. Il y avait d'abord la nécessité de sortir du nom existant car l'activité au Mexique est devenue de plus en plus

faible par rapport à l'activité globale. La deuxième raison est que l'activité chimique n'est plus la principale activité du groupe. Au fur et à mesure des différentes acquisitions, d'autres activités se sont petit à petit développées, telles que l'irrigation et la gestion de l'eau. Orbia s'apparente davantage à une société mondiale avec des objectifs plus larges. Nous pouvons parler de véritable rupture », explique Louis Lucas, directeur général de Wavin France.

Wavin en mode boost

Si ce changement de nom ne devrait pas avoir d'impact sur le marché français, la marque Wavin devrait prendre encore plus d'importance sur le marché mondial. En effet, toutes les activités « Building & Infrastructure » d'Orbia seront désormais portées partout dans le monde sous la marque Wavin. « Wavin va désormais avoir sa propre structure



Louis Lucas, Dg de Wavin France

mondiale. Elle va absorber des marques locales qui vont disparaître dans les années à venir. Nous allons essayer de trouver une politique commune avec des moyens partagés », précise Louis Lucas. « Les portefeuilles produits vont avoir tendance à se généraliser », ajoute Bertrand Fougerouse, directeur marketing de Wavin France. Ce changement de nom coïncide avec la nouvelle stratégie de la marque sur le marché français. En effet, en janvier dernier, la société avait affiché ses ambitions lors d'un entretien accordé à Zepros. Alors que l'entreprise affiche

un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros en France (60 % dans le TP et 40 % dans le BTP), soit 15 % du CA Europe du groupe, la marque veut tout d'abord « sortir du marché de commodité ». « Nous souhaitons sortir de l'image des produits banalisés, peu qualitatifs. Nous voulons aller vers des produits à valeur ajoutée avec notamment une montée en puissance sur la partie Bâtiment. Si l'histoire de Wavin ce sont les TP, le marché de la plomberie fait aussi partie de notre ADN », expliquait alors Louis Lucas, directeur général de Wavin France. ● J. B.

INVESTISSEMENT

VitrA accélère sur l'export



VitrA a ouvert début septembre sa 4^e ligne de production dédiée aux marchés à l'exportation à Bozüyük (Turquie). « Cet investissement est un signe fort, révélateur de la volonté du groupe Eczacıbaşı de poursuivre le développement de la marque sur les marchés internationaux. Outre la sensible augmentation de la capacité du site, l'intégration de technologies de production de pointe et la robotisation de certaines lignes de fabrication vont

donner lieu à des valeurs ajoutées produits. Le groupe va ainsi accompagner notre évolution et contribuer à notre croissance – maintenue depuis plus de 8 ans – ; c'est une preuve évidente de sa confiance vis-à-vis du marché français et de notre stratégie commerciale sur l'Hexagone qui nous a hissés au premier rang des exportateurs de la marque dès cette année 2019 », explique Jérôme Billet, directeur VitrA France, Belgique et Suisse. ● J. B.

SUPPORT COMMERCIAL ET TECHNIQUE

Mieux dimensionner les radiateurs panneaux

Chappée met à disposition des professionnels un outil de chiffrage et de dimensionnement pour les radiateurs panneau en acier, afin de déterminer, en quelques clics, la température optimale de départ de chauffage et d'assurer le bon équilibrage de l'installation. Disponible en ligne, depuis l'espace professionnel du site www.chappee.com, il comporte cinq étapes : tout d'abord la définition du projet en fonction du type de logement. Puis l'in-

ventaire par pièce des émetteurs, avec les déperditions, la température d'ambiance, les besoins et les critères techniques. Viennent ensuite la proposition de solution et la création de devis avec la remise applicable possible. Enfin, l'étape de sauvegarde et d'impression du devis. L'outil est adapté à la gamme Samba de la marque, qui propose un large choix de hauteurs, d'épaisseurs, de longueurs et de puissances. ● J. B.



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

Vite!

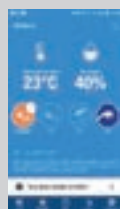
CONTRÔLE D'ACCÈS

Noralsy dévoile le Profil 2

L'entreprise spécialisée dans le contrôle d'accès et l'interphonie présente Porta-code Profil 2, son nouveau clavier codé d'immeuble. Son clavier est équipé de touches en aluminium, rétro-éclairées et incurvées. Son système de fixation invisible derrière la façade est indétectable de l'extérieur. Cette innovation mécanique brevetée prévient toute velléité d'intrusion et offre un accès à la vis de fixation beaucoup plus aisé à l'installateur.

CONFORT THERMIQUE

Aldes et Delta Dore s'unissent



Les deux acteurs ont décidé de s'associer pour proposer une solution au service du confort thermique et des économies d'énergie dans la maison. Aldes connecte désormais sa PAC triple service T.One AquaAir, assurant production d'ECS, chauffage et rafraîchissement de la maison, à la box Tydom 1.0 de Delta Dore. L'utilisateur peut ainsi piloter le confort du logement via l'application Tydom et créer des scénarios dédiés. Ces applications permettent également d'effectuer un suivi des consommations (électricité et eau) et de connaître l'état du filtre du système de ventilation.

ÉCLAIRAGE

Lébénoid lance son nouveau plafonnier

Le fabricant agrandit sa gamme de luminaires en proposant un mode de pose inédit. Présenté sur le salon Rexel 2019, la marque y a dévoilé l'Izy Pro, 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 clipage, sans aucun outil. Il est doté d'un moteur de lumière de 8W à technologie Led délivrant 800 lumens.

CHANGEMENT D'IMAGE

CDVI s'offre un nouveau look et de nouvelles ambitions

L'année 2019 rime avec nouveauté pour CDVI. Présente sur le marché de la fabrication de systèmes de contrôle d'accès et de verrouillage électronique depuis plus de 30 ans, la société a décidé d'adopter un changement d'image de marque et une nouvelle identité visuelle. Si elle garde la couleur bleue, l'entreprise aborde un nouveau logo plus moderne ainsi qu'une nouvelle base, "Le choix de l'installateur" devenant "Security to Access" afin d'être au cœur du métier de CDVI, le contrôle d'accès. « Plus claire, cette signature en anglais est facilement identifiable et utilisable par toutes nos filiales à travers le monde. Avec un chiffre d'affaires à l'export supérieur à celui que nous réalisons en France, cette nouvelle identité visuelle illustre aussi notre forte présence internationale », commente Lucie Mouchanot, responsable marketing CDVI. La marque a d'ailleurs ouvert sa 12^e filiale à Cracovie, en Pologne, il y a un an. Cette dernière commercialise tous les produits fabriqués par le groupe via des distributeurs comme Rexel, Sonepar ou encore ADI. Base stratégique afin



d'atteindre les pays limitrophes, la Pologne devrait permettre aussi à CDVI de concrétiser son prochain objectif : pénétrer le marché allemand et ainsi confirmer la croissance à deux chiffres de son chiffre d'affaires (47 millions d'euros en 2018).

Objectif : sécuriser les bâtiments

CDVI ne s'arrête pas là et a lancé depuis plusieurs mois une gamme d'opérateurs pour portes battantes en version Bluetooth. Baptisée Digiway, cette gamme est composée de deux modèles d'opérateurs intérieurs (IP 40) : Digiway-Plus pour piloter des portes jusqu'à 120 kg et 1,2 m de largeur et Digiway-SR pour manœuvrer des portes jusqu'à

180 kg et 1,50 m de largeur. « C'est un vrai gain de temps pour les installateurs. Ils peuvent désormais intervenir via notre application sans avoir besoin de démonter l'installation. Il y a plus de 80 paramètres possibles », explique Pascal Le Roux, vice-président de CDVI. Téléchargeable gratuitement sur l'AppStore ou Google Play, Digiway-BLE est une nouvelle application réservée aux installateurs qui permet de relier, via Bluetooth, les opérateurs à un smartphone ou une tablette. Grâce à un module Bluetooth installé à l'intérieur des opérateurs Digiway, l'application affiche, directement sur l'appareil mobile, toutes les informations visibles sur l'écran LCD de la carte électronique. L'installateur accède à

distance à l'intégralité des paramètres de commande et peut les modifier et les initialiser aussi bien lors de la configuration de l'automatisme que pendant les interventions de maintenance périodiques. Le tout s'effectue sans jamais enlever le capot de protection des appareils.

Prochaines ambitions pour CDVI ? « Nous ambitionnons autour de la porte, ce nouveau produit est donc dans notre logique de développement. Nous allons maintenant poursuivre notre développement autour du cryptage des données afin d'assurer leur sécurité. À terme, nous allons sécuriser les bâtiments car nous sommes en première ligne avec nos contrôles d'accès », conclut Pascal Le Roux. ● J. Becam

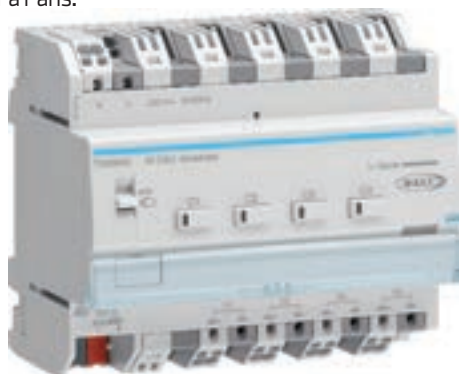
SMART BUILDING

Hager enrichit son offre de pilotage en tertiaire

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 dernier 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 in-

tégrant 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, de son côté, est plutôt orientée « petit tertiaire » (Dali 2). En ce qui concerne la solution dédiée au petit tertiaire, elle a été pensée pour être paramétrée plus facilement, à l'aide du mode "easy" développé par

le fabricant. 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 scénarios. ● J. B.

ÉCLAIRAGE INTELLIGENT

Sylvania sort le grand jeu

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. Favorisée 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 milliard d'euros, le marché européen de l'éclairage connecté devrait représenter 10 milliards d'euros 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, res-



tauration, écoles, hôpitaux, bureaux, musées, commerce, industrie et logistique). Baptisée SylSmart, « cette gamme rend facile la gestion de l'éclairage. Les luminaires Syl-Smart communiquent entre eux et se contrôlent avec un smartphone ou une tablette sans câblage ni appareil de commande supplémentaire », ex-

plique Zina Labeled, responsable marketing opérationnel de Sylvania.

Le design aussi

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 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 et les architectes sont très intéressés, les artisans un peu moins. Nous devons davantage leur montrer cette technologie et qu'ils fassent plus de tests sur leurs chantiers », ajoute Zina Labeled.

Autre nouveauté pour Sylvania, le lancement de ses nouvelles lampes ToLEDo LifeStyle, embarquant 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. B.

Vite!

KNX FRANCE

Cats rejoint l'association



Depuis son origine en 1978, Cats distribue des solutions de conversion d'énergie ainsi que des semi-conducteurs sur le territoire français. Par ailleurs, l'entreprise propose depuis plusieurs années déjà, une gamme de solutions Led et composants, ainsi que des systèmes de communication et de positionnement. Elle accentue sa présence sur les marchés de l'éclairage Led et de la GTB au travers de ses solutions KNX. Cats dispose d'un showroom dans l'Essonne où tous ces produits sont exposés au travers d'exemples d'applications fonctionnelles. En intégrant l'association KNX France, le distributeur souhaite participer au développement du standard sur le marché français.

SOLEIL

Une nouvelle marque voit le jour

Nouveau partenariat dans le secteur de l'énergie solaire. Tenergy, producteur indépendant d'électricité solaire en France, noue une alliance avec Hyséo, entreprise spécialisée dans le développement et la construction de centrales solaires en toiture, pour créer ensemble une nouvelle marque : Thyséo. Cette structure, détenue à 51 % par Tenergy et à 49 % par Hyséo, est dirigée par Pascal Coléoni, président fondateur d'Hyséo. « Cette mise en commun de nos expériences favorisera l'innova-

tion et la qualité des projets que nous concevons demain pour nos clients », indique Nicolas Jeuffrain, président de Tenergy. La nouvelle société concentrera son expertise sur le développement de centrales solaires de puissance supérieure à 100 kWc sur des bâtiments de stockage, ainsi que sur des centrales en autoconsommation dans le monde industriel et tertiaire. En décembre 2019, ce partenariat aboutira également à la création d'une vingtaine d'emplois supplémentaires près de Toulouse. ● J. B.



NOUVEAU

GAMME DOUBLE SPRAY

100% PRO

PULVÉRISATION 100% MAÎTRISÉE

+ PTFE

ACTIVE 95% PRODUCT

100% PRO - 100% EFFICACE

Plus d'informations sur www.KFsolution.fr

INVESTISSEMENT

Plus qu'un nouveau siège social

Dans sa quête de l'interphone du futur, Urmet vient de faire un grand pas. Le groupe a officialisé la signature du permis de cons-truire de son nouveau siège de 7 400 m² dans la zone industrielle du Cormier à Cholet. Son coût : 7 millions d'euros. Projet majeur de la filiale française du groupe italien basé à Turin, ce dernier a pour objectif de rassembler FDI Matelec, Yokis et SCS Sentinel dans la même zone géographique. Avec la présence de Castel à Saumur, le groupe Urmet France comptera donc prochainement quatre de ses six sociétés en Maine-et-Loire. Si Yokis (systèmes domotiques) a déjà une antenne à Cholet depuis 2014, les sociétés FDI Matelec (solutions de contrôle d'accès) et SCS Sentinel (solutions de confort et de sécurité via les enseignes de distribution bricolage) sont historiquement implantées aux Landes-

Génusson, en Vendée. Hébergées sur le même site, ces deux entreprises affichent une croissance soutenue explique Urmet. « L'objectif est d'offrir un espace de travail mieux adapté à l'activité croissante de ces trois sociétés du groupe, de répondre au mieux aux besoins et attentes de nos clients, tout en offrant un environnement de qualité à nos collaborateurs et en attirant de nouveaux talents », explique Philippe Mallard, directeur général d'Urmet France. Autre atout pour la marque en s'installant à Cholet : la proximité avec le siège actuel des Landes-Génusson, à une vingtaine de kilomètres.

Avec ce nouveau site, qui devrait voir le jour fin 2020, Urmet souhaite renforcer les activités de recherche et développement, notamment avec la création d'une

7 M€

le coût de l'investissement pour le nouveau siège



cellule dédiée à l'innovation. Il facilitera également les synergies commerciales et optimisera les moyens de production en mutualisant certains services et outils. Alors que le groupe a connu l'an passé une croissance de 11,7% avec un CA à 96,4 M€, la filiale française continue de développer son interphone à tout faire.

Olo, le nouveau carillon sans fil et sans pile

Avec ses différentes acquisitions au fil des années, Urmet propose des interphones intégrant des fonctionnalités domotiques pour commander les équipements du logement, ou encore capables de communiquer avec le gestionnaire du logement. Dernière nouveauté,

Olo, le carillon sans fil et sans pile. Ce dernier s'installe en quelques secondes avec un bouton de sonnette sans fil et sans pile et un carillon enfichable dans une prise électrique classique. Sa valeur ajoutée est de disposer d'une prise en façade qui permet de brancher un autre appareil électrique au même endroit. ● J. Becam

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Hager fait des coffrets "verts"



En 2018, Hager a lancé un projet pilote d'économie circulaire en substituant les matières vierges de deux pièces plastiques des coffrets électriques encastrés par des matières recyclées issues de DEEE (déchets d'équipements électriques et électroniques). Pour opérer cette transition, le département du développement durable et les ingénieurs du groupe ont été accompagnés par l'éco-organisme Éco-systèmes-Réylum (ESR), en charge en France de la collecte et du recyclage des équipements électriques et électroniques en fin de vie. Dans le cas présent, l'éco-organisme a mis à disposition d'Hager Group la liste des entreprises de recyclage en mesure de proposer la

matière recyclée recherchée. L'industriel a porté son choix sur la société Galloo Plastics implantée à Halluin dans le Nord. Aujourd'hui, ce polystyrène issu d'anciens réfrigérateurs est utilisé sur deux sites de production de coffrets électriques de Hager : La Roca del Vallés en Espagne et Blieskastel en Allemagne.

Ces coffrets électriques sont désormais composés à 33% de polystyrène recyclé. « Notre but est maintenant d'introduire des objectifs au niveau de notre stratégie globale d'écoconception produit pour inciter à l'intégration de matières recyclées dès la conception des pièces », explique Skander Hassayoune, ingénieur développement durable chez Hager Group. ● J. B.

Vite!

SALON IBS

Sauter fait le plein de nouveautés

À l'occasion de la 10^e édition du salon IBS - Intelligent Building Systems - qui s'est tenu à Paris, les 2 et 3 octobre, Sauter a présenté plusieurs nouveautés aux professionnels : la nouvelle gamme d'automates modulo 6 (photo) pour la gestion technique des bâtiments, l'application mobile Mobile Building Services, le nouveau serveur web "Moduweb Unity", la version inédite de l'hyperviseur Sauter Vision Center (full web HTML5) et Smart Actuator, le nouveau servomoteur intelligent.



CROISSANCE EXTERNE

Vortice avale Casals

C'est un rapprochement entre deux acteurs historiques de la ventilation : l'italien Vortice S.p.A. a annoncé l'acquisition de la marque espagnole Casals en prenant 100% du capital de Ventilación Industrial. Selon le groupe transalpin, les deux entités « ont en commun une organisation industrielle qui repose sur un solide savoir-faire en matière de conception et de production, centré sur la qualité et la fiabilité des produits, grâce à des structures de contrôle compétentes et à d'importants équipements de laboratoire ». Vortice, orienté vers la ventilation résidentielle, entend renforcer son offre dans l'aspiration industrielle (gamme certifiée 200-300-400 °C/2

heures pour l'extraction des fumées chaudes, gammes certifiées Atex et gammes certifiées selon les standards électriques 120 V/60 Hz) et étendre son réseau commercial à l'international. Mais « l'identité, le nom et le logo Casals demeureront inchangés », assure son P-dg, David Samper.

En 2010, la société italienne s'était déjà portée acquéreuse d'une autre entreprise, Loran, spécialisée dans les unités de traitement de l'air industriel. En tout, le groupe ainsi formé emploiera plus de 400 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de plus de 100 millions d'euros. ● J. B.





Technologies et composants pour le génie climatique

LE PARTENAIRE DE VOS SOLUTIONS CLIMATISATION

ACCESSOIRES,
OUTILLAGES
ET COMPOSANTS



www.cbm.fr - info@cbm.fr

CONTACTEZ...

LA RÉDAC

Marie-Laure Barrieria
ml.barriera@zepros.fr
06 66 64 61 03

Marc Wast
m.wast@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



zepros
DECLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE

Vite!

SUR LES ROUTES

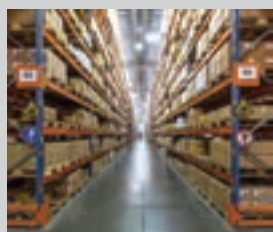
Festool présente ses nouveautés



Jusqu'au 8 novembre 2019, Festool organise un roadshow dédié à l'univers du bois et de la rénovation. Baptisé "Prêt! Avec des outils sans fil sur mesure", cet événement comporte 14 étapes chez cinq des distributeurs partenaires du fabricant. Si la marque n'expose pas à Batimat, de nombreuses nouveautés devraient arriver début 2020 : « Nous allons lancer en janvier 2020 un nouveau coffret pour véhicule. Il a été présenté en exclusivité lors de notre roadshow dédié au bois. Nous allons aussi lancer début 2020 une nouvelle batterie compacte et plus puissante que d'autres batteries équivalentes », détaille Élisabeth Machado, responsable Communication Festool.

DÉVELOPPEMENT

Acton affiche ses ambitions



Entamée en 2017, l'extension de l'entrepôt de stockage du fabricant de boulonnerie alu et inox a permis de passer de 6 500 m² à 10 000 m². Pour Philippe Purgy, le directeur, cette évolution était nécessaire. « Notre capacité totale atteint désormais 33 000 places. Avec ses 15 000 références stockées en fixations et accessoires marins vendus en Europe et à travers le monde, l'entrepôt était saturé et montrait ses limites quant au bon développement de l'entreprise », note-t-il. Après deux premières extensions – l'une en 2003 (à 5 500 m²), l'autre quatre ans plus tard (à 6 500 m²), Acton a atteint la taille maximale offerte par le site de L'Horme.

ENTRETIEN AVEC... MAXIME RONDEPIERRE, CHEF DE MARQUE MILWAUKEE FRANCE

« Le marché du sans-fil est aujourd'hui tiré vers le bas »

Zepros : 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 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 : Le marché du sans-fil en 2019 ?

M. R. : Le marché est flat par rapport à l'an passé avec une

progression de 0,7% en valeur à fin août 2019. Milwaukee surperforme sur cette période avec une croissance de 22%. Nous sommes en pleine conquête de marché. Depuis un bon moment, 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% en valeur, 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 : L'accompagnement des 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 location 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 distributeurs. Nous sommes présents sur le terrain



avec des animations chez nos revendeurs 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

EXPANSION

La L-Boxx veut séduire les distributeurs

Essentiellement présente en Allemagne, la L-Boxx va-t-elle bientôt se démocratiser en France ? Il s'agit d'une « solution universelle » de transport et de stockage compatible avec de nombreuses marques d'outillage. Si le système créé par BS Systems (une coentreprise fondée en 2012 par Robert Bosch GmbH et Sortimo International) a fêté

en 2018 ses dix ans, il reste encore relativement méconnu par les artisans français. Après deux ans d'existence sur le marché français, petit cours d'histoire par Thierry Socha, directeur commercial France de BS System : « En 2008, Sortimo a créé la boîte de rangement baptisée L-Boxx qui a la particularité d'être modulable, empilable l'une

sur l'autre et modulaire. Ce système a attiré l'attention de Bosch Power Tools en 2009 pour devenir la mallette de conditionnement unique de sa gamme d'outillage professionnels (Bosch Pro). Au bout de deux ans de collaboration, Bosch a voulu ouvrir ce système L-Boxx à tous les autres fabricants et créer une référence mondiale ».

Nous ne sommes pas présents de manière standard, mais avec des produits MDD », explique Thierry Socha.

Sur le marché français, BS Systems a décidé d'être présent uniquement par l'intermédiaire d'un distributeur ou d'un fabricant. « Nous ne comptons pas lancer notre propre magasin, ni notre propre réseau de vente. En moyenne, 80% de nos ventes passent aujourd'hui par l'industrie et 20% par le négoce. D'ici deux à trois ans, ces chiffres devraient s'équilibrer. Nous avons pour l'instant du mal à répondre aux demandes de nos clients en France où nous ne disposons pas encore de distributeur. Une situation qui devrait changer en 2020, puisque nous sommes en passe de signer des partenariats avec quelques distributeurs », annonce Thierry Socha. ●

Des accords à venir

« Il y a encore quelques années nous étions uniquement des fabricants avec une clientèle BtoB et industrielle. Le marché est, depuis près de deux ans, à maturité et c'est tout naturellement que nous nous dirigeons vers la distribution, car un artisan n'a pas forcément besoin d'une L-Boxx déjà remplie par un industriel, mais plutôt d'une L-Boxx "neutre" [vide] pour y ranger ses propres outils.



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

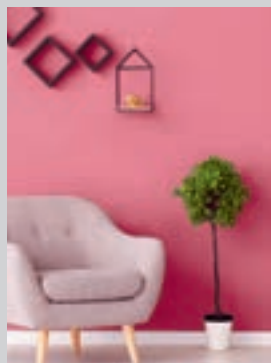
Reed Expositions

+ d'infos sur www.interclima.com

Vite!

TENDANCES

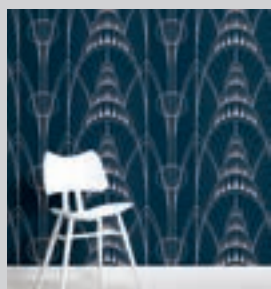
Ripolin a son book



Un carnet de tendances où 80 teintes du nuancier Ripolin sont présentées 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, boiseries 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...

SÉRIE SPÉCIALE

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.

CERTIFICATION

Blanchon : premier titulaire de CTB Finition Bois

L'Institut Technologique FCBA, Forêt Cellulose Bois-construction 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.

Pour aider les professionnels (applicateurs, parqueteurs, menuisiers...), mais aussi les autres publics 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.

Toucher l'ensemble du marché

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. « 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 de 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 et à celles des utilisateurs finaux. ● F. Guidicelli

PRIX

Forbo Flooring gagne 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 revêtements de sols textiles floqués, qui se caractérise par son efficacité acoustique (22 dB), son éco-conception, à partir de 85 % de matières recyclées, ainsi que sa fa-

cilité 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. G.



ENVIRONNEMENT

Seigneurie se lance dans le biosourcé

La marque du groupe PPG innove 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, Phylopur 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 revalorisées pour



l'élaboration des peintures. Ce concept contribue ainsi à la lutte contre le réchauffement climatique. Ces peintures bénéficient du label environnemental européen Ecolabel, d'une étiquette Qualité Air Intérieur A+ et d'un très faible taux de COV (avec moins de 1 g/l) et sont éligibles aux certifications HQE et Breeam. ● F. G.

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 100

kinedo.com

BIOMIMÉTISME

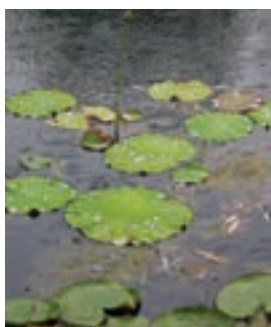
La Nature inspire la construction

Pour ce numéro un peu spécial de *Zepros Négoce* dédié à l'innovation à l'occasion de la tenue du Mondial du Bâtiment, nous avons consacré cette rubrique, non pas à un prochain lancement de gamme, mais, plus généralement, à des produits issus de la recherche en biomimétisme appliquée au Bâtiment. Une hydrolienne membranaire inspirée de l'ondulation des anguilles dans le courant, du bio-ciment imitant le corail, une surface solaire capable de réguler sa température par effet de structure comme sur l'aile du papillon morpho, un catalyseur naturel pour produire de l'hydrogène... Et d'autres encore dont voici le détail.

Scarabée ou lotus pour la propreté



Pour conserver des façades sèches, l'entreprise Sto s'est intéressée au ténébrion, un petit 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 en emportant les poussières et saletés. Des vitrages peuvent être traités de façon à pré-



senter 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.

Des libellules dans le vent

Pour Enel, l'architecte Renzo Piano a imaginé des éoliennes à l'image des libellules. Les Dragonfly Invisible sont légères, graciles 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 annuellement. L'énergéticien français EDF proposait, lui, 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.



Les termites pour la thermique



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 seulement 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 économe qui ne dépense que 10 % de la consommation d'une ventilation mécanique classique, pour actionner les volets d'aération. Autre source d'inspiration, la façon dont les rameaux d'une plante se répartissent de façon à assurer une quantité de lumière équilibrée. Des algorithmes bio-inspirés révélés par le cabinet d'architectes In Situ, propose une approche qui améliore la densité du bâti sur un terrain donné, tout en maximisant les apports solaires.

Bactéries ou cristaux pour les murs

La société Solumix a mis au point un isolant dont le procédé de production s'inspire de la synthèse hydrothermale des cristaux minéraux (*en photo*). Cette poudre naturelle est simplement composée de silice, de chaux et d'eau, la rendant recyclable. Sa microstructure présente 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, ni aucun COV et poussière. Autre exemple, 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.





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





La sélection de la rédaction

Cinq pages de nouveaux produits vous sont proposées ce mois-ci, dont 8 produits phares distingués par la rédaction et quelques nouveautés à découvrir sur le Mondial du Bâtiment.

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

PROJISO

BATIMAT
Hall 6
Stand C112

Isolation verticale projetée



L'absence de ponts thermiques, la résistance au feu

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 qui garantit sa conformité aux directives de l'UE, 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

POUJOLAT

Évacuation pour chaudières bois

À l'origine utilisable avec des appareils étanches à gaz et fioul, le système Dualis EI a bénéficié d'adaptations qui le rendent désormais compatible avec les chaudières à granulés de bois, standard sans condensation ou basse température, ou les chaudières à condensation : l'uniformisation des joints de fumée en Viton® (caoutchouc fluoré) afin de permettre l'évacuation des fumées jusqu'à 250 °C ; l'ajout d'un nouveau diamètre 150/200 pour les chaudières à granulés 30/40 kW, en plus de ceux déjà existants (80/125, 100/150 et 130/200) ; la création de pièces spécifiques pour faciliter le raccordement aux appareils. Le conduit, concentrique, autorise des installations avec terminaux verticaux ou horizontaux, personnalisables en plusieurs couleurs depuis la buse de l'appareil jusqu'à l'extérieur. Sous avis technique (DTA : 14.2/12-1821_V2).

www.poujolat.fr

La facilité de raccordement aux appareils bois, les joints en Viton®



GUITTET

Peinture pour boiseries



Le séchage très rapide, la résistance en extérieur

S'affranchir de la météo comme de la saisonnalité et terminer son chantier bois en une journée ? C'est ce que permet Europar SR (séchage rapide). Cette peinture en phase solvant pour bois extérieurs et intérieurs intègre en effet des adjuvants spécifiques accélérant la polymérisation pour un séchage très rapide et une résistance aux agressions extérieures, y compris par temps de pluie ou de neige, après 2 heures seulement (recouvrable en 4 heures). Elle est applicable sur la majorité des essences feuillues ou résineuses et se décline dans les 170 teintes du nuancier Chromatic®. Facile et agréable à poser à la brosse, au rouleau microfibrés 10 mm ou au rouleau polyamide texturé 8 mm, elle enrobe parfaitement les arêtes. Rendement 11 à 14 m²/litre. Conditionnement 1 litre, 3 litres ou 10 litres.

www.guittet.com

SIKA

Résine autolissante pour sol



Sika Comfortfloor® Marble FX, un système autolissant à base de polyuréthane, se destine aux locaux commerciaux, publics et tertiaires. Ce revêtement souple associe un effet marbré au confort de marche et à une haute résistance mécanique. Sa pigmentation spécifique permet des effets décoratifs lors de l'application. Une fois coulée sur le sol, la résine est retravaillée par l'apporteur avec une "raclette à effets" pour lui donner un aspect flammé, marbré, moiré... En jouant sur l'outillage et le geste, il crée des effets de plus ou moins grande ampleur, pour des sols uniques à l'aspect soyeux et sans joint. Lancé dans une première collection de 10 coloris emblématiques, la résine est aussi disponible dans une large palette d'autres teintes neutres ou vives.

www.sika.fr

EDYCEM

Bloc à bancher pour fondations et linteaux

Le nouveau bloc à bancher calibré Vertical Bloc FL est destiné à la réalisation des fondations et des linteaux pour toutes les ouvertures



en logements collectifs et tertiaires. Issu d'un procédé de fabrication contrôlé et suivi, garant de sa fiabilité, il a été pensé pour réduire les manipulations et optimiser le travail des professionnels. En béton courant, 100 % naturel et recyclable, il répond aux exigences de stabilité en zone sismique. De mise en œuvre rapide et propre, sans dégagements de poussières et sans bétonnière au montage, il supprime la manipulation de tout type de coffrage, et la poutrelle associée au système ne nécessite aucun matériel de manutention.

www.edycem-ppl.fr

ONDULINE**Profil pour rénovation de couvertures**

Onduline propose avec Onduclair Renov PST des profils isolants de 235 ou 230 (ép. 30, 50 et 80 mm), spécialement adaptés aux couvertures en tuiles canal, même anciennes. Ils servent également pour la rénovation des bâtiments couverts de toitures en fibres ciment (amiantées ou non), sans nécessiter la dépose ou le perçage de celles-ci. Assurant simultanément 3 fonctions – isolation (R jusqu'à 2,40), étanchéité et esthétique –, ces éléments en polystyrène expansé ou laine de roche, recouverts de plaques opaques en polyester armé de fibres de verre à charges minérales pour assurer l'étanchéité, permettent également une mise en œuvre rapide (6 à 8 m² par heure par poseur). Garantie 10 ans.



www.onduline.fr

PAREXLANKO**Enduit de finition**

Parex Déco Travertin, une nouvelle finition qui reproduit l'aspect de la pierre de travertin, est prête à l'emploi et permet des textures contemporaines et design en façade. Il se met en œuvre en 4 étapes : application de Revlane + régulateur ; calepinage des façades à l'aide de rubans adhésifs 5 ou 10 mm ; application de l'enduit en 2 passes ; retrait du ruban adhésif. Cette nouvelle finition décorative, formulée pour résister à l'encrassement, est adaptée aux chantiers neuf ou rénovation, et habille les façades isolées et non isolées. En isolation thermique par l'extérieur, associée au sous-enduit Maité, il bénéficie d'une excellente résistance aux chocs (classe I dès la simple armature).



www.parexlanko.com

ROCKWOOL**Isolation des façades**

Rockvet, nouveau produit isolant en laine de roche non revêtu pour l'isolation des façades sous vêtture ou vêtage, est incombustible (Euroclasse A1) et présente d'excellentes performances thermiques tout en améliorant le confort de pose. En panneau double densité (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 $\lambda = 0,036 \text{ W/m.K}$.

Dimensions : 600 x 1 200 mm, en épaisseurs de 80 à 150 mm. Disponible en négoce depuis juillet 2019.



www.rockwool.fr

ARMSTRONG**Plafonds acoustiques**

Le spécialiste lance une offre Bois large et modulable, déclinée en 7 essences standards : frêne, bambou naturel ou caramel, érable, chêne, merisier d'Amérique, noyer d'Amérique. Elle est disponible en dalle et panneau "Lay-In" ou panneau-bande "Channelled". La première solution s'installe sur une ossature semi-apparente ou cachée et la seconde sur une ossature cachée. L'offre est proposée en version lisse et avec différentes perforations rondes ou rainurées pour atteindre une absorption acoustique jusqu'à 0,80 α_w . Les dalles et panneaux peuvent être personnalisés avec 12 essences naturelles supplémentaires et 4 perforations sur mesure. Dimensions 600 x 600 mm, 1 200 x 600 mm et 1 200 x 300 mm pour Lay In ; 2 400 x 192 mm pour Channelled.

www.armstrongceilings.com

**La sélection de la rédaction,****MANTION****Système coulissant pour volets pliants**

Win-Fold 2 est un système qui allie un mouvement de translation sur rail aluminium avec un repliement en accordéon pour volets pliants, brise-vent, brise-soleil ou brise-vent. Il a été développé pour rendre quasiment invisibles 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 en fibre de verre. Les galets, montés sur roulements à billes et équipés de rotule, assurent une translation sans heurts.



Les montures et rails invisibles, la translation sans à-coups

www.mantion.com

FIBERDECK**Brise-soleil**

Bénéficiant de 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, ces profils bénéficient d'une très bonne stabilité dimensionnelle (1,15 mm/ml pour une amplitude thermique de 30°C). Ils sont recouverts 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 profilés : 42 x 60 mm, 52 x 100 mm, 62 x 120 mm. Longueur 4 m.



www.fiberdeck.fr

BETTE**Baignoires trapézoïdales**

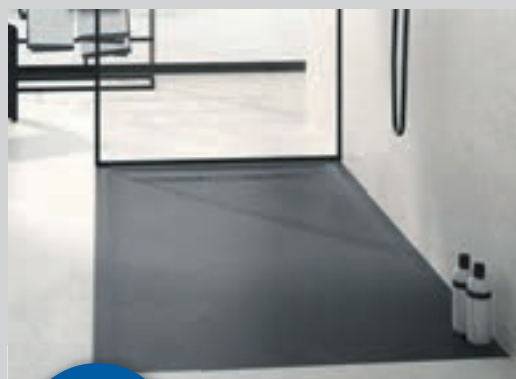
BetteSpace est une collection de baignoires en acier titane vitrifié, facile à entretenir et propice à la conservation de la chaleur, qui s'adapte intelligemment à l'aménagement des petites et moyennes salles de bains grâce à des géométries trapézoïdales, selon trois variantes : la baignoire gain de place BetteSpace S (75 cm de large côté tête et 60 cm côté pieds), la combinaison bain/douche BetteSpace M (90 cm côté pieds et 75 cm côté tête) et la baignoire biphase BetteSpace L (en photo – 130 cm côté tête et 75 cm côté pieds). Chaque baignoire est dotée d'une large partie arrière, dont l'inclinaison garantit le confort d'assise, d'une généreuse surface de couchage de 170 cm et d'une profondeur de 42 cm.

www.bette.de/fr

La sélection de la rédaction

GEBERIT

Receveur de douche



La surface antidérapante, le décaissement minimal

Conçu dans un matériau alliant une poudre minérale de synthèse et une résine, le receveur Sestra présente une surface à effet pierre de fine structure, au toucher soyeux et antidérapant (classe PN24). Le capot de bonde longiligne affleurant, réalisé dans le même matériau, se fond bien dans l'ensemble. Quatre longueurs sont disponibles - 100, 120, 140 et 160 cm - en largeurs 80 ou 90 cm, ainsi qu'un format carré 90 x 90 cm. La faible épaisseur du receveur (4 cm) réduit la profondeur de cuve nécessaire, et la bonde, de garde d'eau 30 ou 50 mm, s'adapte à toute intervention de rénovation. Son débit est de 33,6 l/mn en version 50 mm et 28 l/mn en hauteur 30 mm ; la sortie PVC (Ø 40 mm) s'oriente à 360°. Trois coloris sont disponibles : Blanc, Gris ou Graphite.

www.geberit.fr

FRANCE AIR

Chauffage par vecteur air

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.

Les scénarios de dépollution ville par ville, la filtration hors périodes de chauffage

www.france-air.com

WATTS

Équilibrage des réseaux de chauffage

Les vannes d'équilibrage statique iDrosset Séries CF, sont 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 facilite le réglage de toutes les vannes concernées sans avoir recours à des appareils de mesure. Le débit se règle en tournant la couronne extérieure. Munies d'écrous libres F/F, ces vannes sont compatibles avec tout type de canalisation et peuvent servir de vannes d'isolement. Pression nominale 16 bars ; température de service de -10 à +110 °C.

INTERCLIMA
Hall 6
Espace innovation



www.wattswater.fr

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

JOHNSON CONTROLS-HITACHI

Pompe à chaleur air-air

Le Lorai Air Pur, disponible de 2,5 à 5 kW, est un mural au R32 aux fonctionnalités innovantes. L'exclusivité Frost Wash permet de nettoyer l'échangeur thermique et un robot autonettoyant pour les filtres est intégré. Le détecteur de présence permet des économies et le balayage horizontal et vertical des volets accroît le confort thermique.

La technologie exclusive d'Hitachi "constant power" améliore la performance de la PAC en maintenant sa puissance de chauffage jusqu'à -15 °C extérieur et en assurant du chauffage jusqu'à -20 °C. Disponible en blanc mat ou gris, le Lorai Air Pur peut être piloté à distance via l'application Hi-Kumo® d'Hitachi. Performances saisonnières : SEER jusqu'à 9 (A+++), et SCOP jusqu'à 5.10 (A+++).

www.hitachi climat.fr

INTERCLIMA
Hall 2
Stand E94



VAILLANT

Chaudière gaz à condensation



La nouvelle ecoTEC exclusive Green iQ, de puissance sanitaire 35 kW, à échangeur inox 35 plaques, embarque le système d'ionisation IoniDetect, qui lui assure d'excellentes performances et s'adapte à tous les types de gaz du marché français et leurs éventuelles variations, d'où une meilleure efficacité énergétique, de moindres émissions de CO₂ et une consommation réduite de gaz. Elle est également équipée de la technologie Extra-Condens, qui offre un rendement sur l'eau chaude sanitaire accru de 8 % (débit jusqu'à 16,9 l/mn). Elle est enfin composée de 85 % de matériaux recyclables. Efficacité énergétique : chauffage 94 % ; ECS 91,3 %. Niveau sonore à pleine puissance 41 dB(A).

www.vaillant.fr

INTERCLIMA
Hall 1
Stand G64

SAUNIER DUVAL

Chaudière gaz à condensation



INTERCLIMA
Hall 1
Stand G64

IsoMax Condens nouvelle génération analyse en continu la façon dont les occupants consomment l'eau chaude et ajuste par anticipation les besoins de tirage. Elle reconnaît même les plus petits tirages, ce qui lui permet d'effectuer jusqu'à 7 fois moins de démarrages par jour qu'une chaudière à accumulation dynamique équivalente. Le débit d'eau chaude atteint 23 l/mn, ce qui suffit pour plusieurs salles de bains. Cette chaudière compacte (47 cm de large) dispose de deux ballons de 21 litres, d'un corps de chauffe inox et du nouveau régulateur MiPro Sense. Les pièces détachées seront disponibles au minimum 15 ans après la fin de fabrication et des kits de remplacement sont accessibles en option pour des remplacements simples et rapides.

www.saunierduval.fr

FORBO

Sols PVC

Avec de nouvelles couleurs et de nouveaux design personnalisables, la gamme Eternal offre des revêtements de sol hétérogènes compacts U3/U4 aux performances élevées en termes de résistance aux rayures et au poinçonnement. Ces produits 0 % phtalate, utilisent 60 % de matières recyclées. En largeur 1,50 m pour une moindre répétition des motifs, et recevant différents grainages pour un rendu réaliste, ces décors couvrent une palette très complète depuis les teintes unies sobres ou vives incluant des arcs-en-ciel en 2 m de large par 6 m de long, des aspects bois (rustique, parquet...) ou minéraux (béton, marbre...). Classement au feu Bfl-S1. Épaisseur 2 mm, couche d'usure 0,63/0,7 mm (0,9 mm sur demande).



www.forbo.com

BLANCHON

Finition huilée



Imprégnation parfaite, profondeur des teintes, mise en valeur du veinage du bois, résistance chimique et mécanique... L'huile Easy Oil "sans essuyage" protège et sublime les parquets et boiseries intérieures, pour un résultat au toucher soyeux. Prête à l'emploi, onctueuse et particulièrement garnissante, elle est agréable à utiliser et s'applique aisément au rouleau. Deux couches suffisent, à raison de 25 m²/litre, et aucun lustrage n'est nécessaire. Le séchage est complet au bout de 10 heures à 20°C. Easy Oil est disponible dans deux déclinaisons incolores, mat soie et ultra-mat, et conditionnée en pots de 1 litre et 2,5 litres.

www.blanchon.com

RIDGID

Scie sabre

Pour les travaux quotidiens ou des applications plus spécifiques telles que la coupe de tubes en acier épais, la scie sabre bimétal et ultra-robuste RS-570 se distingue par un puissant moteur de 1 300 W avec action orbitale à avance rapide, un contrôle électronique de la vitesse et un interrupteur à démarrage progressif. Antivibration et antipoussière, elle comprend un étai à chaîne de 6 pouces, et est conçue pour accepter les lames simples et à double ergot. Cet outil assure une coupe parfaite sur tout type de matériau : tuyau d'acier, tube de cuivre, tuyau PVC, plaque acier, fonte, palette de bois, brique, béton cellulaire, structure en bois, profil L métallique, gyproc, et même les clous. Ce produit est distribué en France par Legoueix.



www.ridgid.eu

BS SYSTEMS

Mallette pour électroportatif

La XL-Boxx complète le système L-Boxx avec une mallette de transport spacieuse pour machines et outillage électroportatif. Avec un volume de rangement d'environ 30 litres, même les équipements encombrants, lourds et peu maniables peuvent être rangés correctement et transportés facilement. Et le faible poids à vide de la mallette ne nuit en rien à sa robustesse (le couvercle résiste jusqu'à 100 kg de pression) ni à la capacité de charge (25 kg utiles). Empilable et antidérapante, la XL-Boxx se combine avec les mallettes L-Boxx, W-Boxx et la nouvelle mallette Hilti-Contenu, et son contenu reste accessible même si une autre Boxx se trouve sur le couvercle. Enfin, l'intégration est parfaite dans les équipements de véhicules Sortimo.



www.L-BOXX.fr

LEMAN

Trépan diamanté pour meuleuse



Pour augmenter la productivité des artisans sur le chantier et faciliter leur quotidien, la marque étend sa gamme de trépan en concevant un outil spécialement pensé pour les carreleurs, les plombiers et les électriciens. L'outil, qui s'adapte sur une meuleuse à disque, est parfait pour réaliser des carottages et des perçages sur béton, béton légèrement armé, granit, pierre naturelle ou encore matériaux de construction courants sans utiliser de perforateur ou de carotteuse. Grâce aux segments et aux concrétions de diamant intérieures et extérieures, la découpe circulaire est précise, le risque de blocage limité et le retrait du matériau facilité. Hauteur des segments 10 mm, hauteur utile 80 mm, emmanchement M14.

www.leman-sa.com

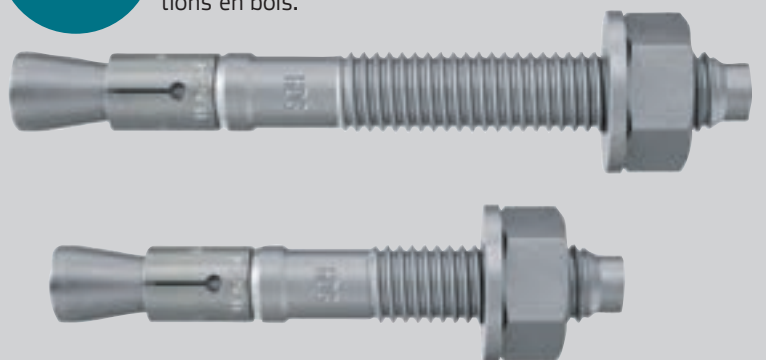
 La sélection de la rédaction,

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 le rendent extrêmement flexible, facile et rapide à mettre 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 pour les applications extérieures (ETE), il est recommandé pour fixer des constructions métalliques, des profilés, des platines, des garde-corps, des mains-courantes, des chemins de câbles, des escaliers, des constructions en bois.

La flexibilité de mise en œuvre, la résistance au feu



www.fischer.fr

EDMA

Lieur sans fil pour fer à béton

Edmatyer, un lieur sans fil pour fers à béton, intègre la gamme Maçon d'Edma. Ne pesant que 1,2 kg, il est aussi puissant qu'un lieur filaire. Livré avec deux batteries haute performance lithium-ion 14,4 V, il offre une grande liberté de mouvement et une longue autonomie. De plus, le travail de liage devient particulièrement rapide avec 0,8 s par lien ! L'outil ajuste automatiquement la puissance de serrage selon les dimensions de fer à lier. Il est disponible en deux versions : Edmatyer (dimensions : 300 x 225 x 68 mm) pour des liens de diamètre de 12 à 24 mm ; et Edmatyer XL (dimensions : 315 x 225 x 68 mm) pour des liens de 26 à 40 mm. Les deux modèles sont livrés dans une mallette de transport contenant 1 lieur, 2 batteries, 1 chargeur, 1 bobine de fil, 1 clé Allen, 1 pince coupante et 1 manuel d'utilisation.



www.edma.fr

PICARD

Serrure 3 points de haute sécurité

La serrure Kléops offre 3 points de fermeture : 2 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. Coloris blanc, bronze ou or.



www.picard-serrures.com

FLIR

Pince ampèremétrique



La pince ampèremétrique CM94 AC/DC 2000 A est conçue pour mesurer les courants électriques de haute intensité, elle est dotée d'une mâchoire surdimensionnée de 55 mm qui lui permet de s'adapter facilement aux conducteurs et aux jeux de barres de grande largeur. Avec une protection contre les surtensions CAT IV de 1 000 V, la CM94 s'utilise pour les relais, les tableaux de distribution, les chambres électriques, 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

AURORA

Pilote d'éclairage en Bluetooth

Système complet de pilotage de l'éclairage via Bluetooth, Aone répond à tout type d'application – résidentiel, commercial, hôtellerie/restauration et tertiaire – et permet de créer facilement une ambiance lumineuse adaptée à chaque situation. Il s'adosse à la vaste gamme de dispositifs d'éclairage intelligents d'Aurora, comprenant des lampes gradables, des interrupteurs muraux ou des détecteurs de mouvement. Plus de 900 produits gradables Aurora Enlite sont compatibles avec le système Aone. L'installation se fait en 3 étapes : télécharger l'application Aone Aurora ; installer les appareils connectés Smart Inside ; choisir un variateur, un contrôleur ou un détecteur infrarouge pour piloter l'éclairage. Une fois les produits configurés, aucune connexion internet n'est requise.



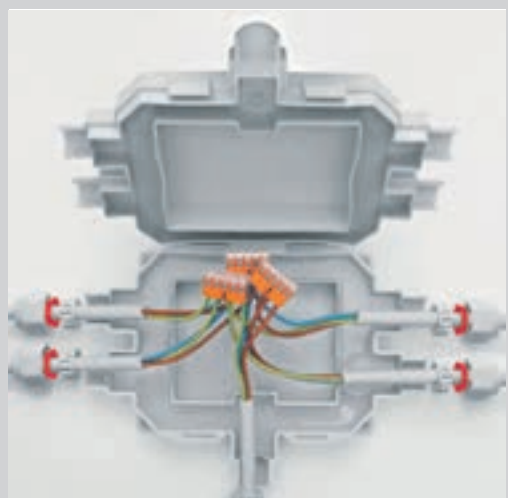
www.auroralighting.com

 La sélection de la rédaction,

RAYTECH

Boîtier de jonction

BATIMAT
Hall 5A
Stand T047



La boîte de jonction Fox Box IP68 comporte cinq 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.

La polyvalence en termes de diamètre, la fermeture sans vis

www.raytech.it

TRILUX

Lampadaire extérieur



Jovie Led, luminaire d'extérieur au style épuré et moderne pour parkings et zones autour des bâtiments, dispose de la technologie MLTIQ (Multi Lens Technology) et diffuse un flux lumineux constant pendant toute sa durée de vie (CLO). La version Smart Lighting Ready (SLR) dispose de deux interfaces Zhaga qui peuvent à tout moment être équipées de différents capteurs ou être combinées à un système de gestion d'éclairage. Le luminaire peut se monter sur mât droit ou crosse. L'installation est simple et rapide : grâce au câble d'alimentation prémonté, il n'est plus nécessaire d'ouvrir le luminaire. L'inclinaison du corps se règle par incréments de 5 degrés (de 0° à 15°). Quant à la version multiflux, elle permet un réglage aisé du flux lumineux et des profils de gradation via une application intuitive.

www.trilux.com

JPM

Verrouillage de porte sans fil

SmartAir est un système de verrouillage sans fil alimenté par pile et conçu pour la gestion d'accès dans les lieux de travail. Il s'adapte à tout type de porte (verre, aluminium ou bois) lorsque 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).

www.jpm.fr

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



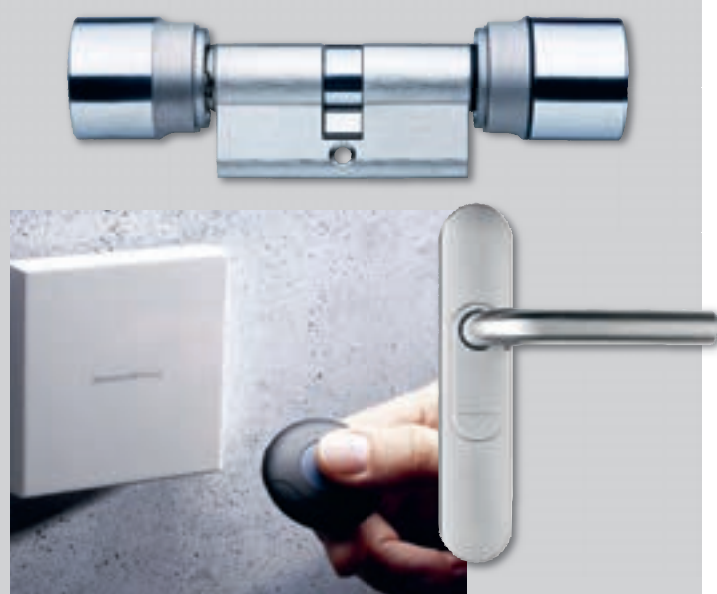
SOYEZ LE PROCHAIN !

CONTRÔLE D'ACCÈS

Fluidifier et sécuriser la circulation des touristes d'une station de ski



Station de ski reconnue en hiver, Morzine accueille de plus en plus de touristes pendant l'été. En période de pointe, la population est plus que multipliée par 10 puisqu'elle peut atteindre 40 000 habitants.



▲ Autrefois réservé aux applications de contrôle d'accès haut de gamme, le contrôle d'accès intégrant une technologie sophistiquée se démocratise à vitesse grand V. Il faut dire que ces solutions, beaucoup abordables financièrement que par le passé, sont de plus en plus prescrites, soit par les services généraux des municipalités, soit par les négoce professionnels qui ont élargi leurs compétences dans le domaine de la sécurité.



◀ Les nouveaux ensembles cylindre électroniques, béquille et platine de contrôle d'accès ont été installés sur les portes d'entrée du local informatique et du service enfance de la commune (qui n'ont pas dû être remplacées). Ces équipements permettent une grande souplesse dans la configuration des organigrammes : forte sécurisation de locaux sensibles et détermination des permissions en fonction du personnel habilité et des horaires. ▶



DU CÔTÉ DU NÉGOCE

LBA Thivel, partenaire de l'opération

Pour Jean-François Premat, responsable des services techniques de Morzine, « nous avons travaillé de concert avec LBA Thivel pour identifier des solutions répondant parfaitement à notre volonté d'assurer la sécurité dans nos locaux. Grâce à LBA Thivel, qui nous a fait découvrir les solutions SimonsVoss, nous avons pu bénéficier d'un vrai professionnalisme et d'un accompagnement sur mesure tout au long du projet. Nous sommes entièrement satisfaits des fermetures automatiques et des systèmes de contrôle d'accès de ce fabricant, qu'il s'agisse de nos services techniques qui ont été conquis par la facilité de prise en main du logiciel permettant la gestion à distance, ou des utilisateurs. En 2019, nous allons étendre le système de fermeture électronique à la mairie, la bibliothèque et le palais des sports ».

Connue pour ses pistes entre la France et la Suisse et ses nombreuses activités hivernales et estivales, la commune de Morzine doit souvent faire face à un grand afflux de touristes au cours de l'année. Dans ce contexte, la mairie est particulièrement soucieuse de la sécurité de ses visiteurs et habitants, notamment en termes d'accès dans les complexes sportifs et les bâtiments publics.

Afin de remédier à la reproduction des clés traditionnelles et pallier aux accès non autorisés dans les écoles, associations, salles de location et complexes sportifs, la mairie a lancé, en juillet 2018, un appel d'offres auprès de divers acteurs spécialisés dans les ser-

VICES électroniques et le contrôle d'accès. Très rapidement, SimonsVoss a été retenue pour les cylindres électroniques en technologie MiFare, la plaque béquille numérique SmartHandle 3062, les solutions SmartRelais 2 et SmartRelais3 Advanced, cette dernière permettant d'avoir des bornes de mise à jour à l'entrée du bâtiment.

Les écoles, bâtiments tests

Grâce à ce système, les usagers ne sont plus obligés de repasser dans le bureau de programmation à chaque fois qu'une mise à jour des badges est nécessaire, ce qui constitue un atout de taille pour les édiles locaux qui vou-

laient savoir en temps réel comment et par qui sont utilisés ses bâtiments.

Sécuriser les établissements scolaires est l'une des priorités majeures de la commune. Ainsi, pour répondre à la demande de l'administration, le projet a d'abord été déployé dans les écoles. Les lecteurs de contrôle d'accès SmartRelais 2 et le réseau virtuel SmartRelais3 Advanced ont été déployés dans des écoles maternelles et primaires, soit 11 classes au total. Aussi la fermeture manuelle du portail a laissé place à l'automatisation, obligeant chaque personne souhaitant entrer dans la cour ou l'établissement à se présenter devant un interphone.

Après les écoles, c'était au tour des salles associatives et d'une maison des anciens de bénéficier des solutions SimonsVoss. En effet, en équipant les salles associatives de la plaque béquille SmartHandle adaptée aux portes à forte fréquentation, la mairie a résolu le problème de chevauchement des périodes d'utilisation en accordant aux associations des droits d'accès ponctuels en fonction de plages horaires.

La même technologie a été déployée dans une maison de retraite, disposant de 17 appartements, pour remplacer les anciens cylindres dont certains ne correspondaient plus à l'organigramme. De même, le réseau virtuel SmartRelais 3 Advanced a été mis en place, associé à un digicode afin de permettre aux familles d'accéder par la porte principale leur permettant d'aller jusqu'à la porte de leur studio. ● M. Wast

Offrez un nouveau service utile et en libre accès, à vos clients.



Proposez-leur les seuls journaux professionnels en libre accès de votre secteur et rejoignez notre réseau de 3 800 partenaires-diffuseurs Zepros.

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

zEPROS
DÉCLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE

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

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

Chef des ventes en Dordogne, ATC itinérante à Limoges, responsable Sécurité à Bordeaux, magasinier à La Rochelle, chef d'agence à Toulouse... Pour la 1^{re} fois, dix collaborateurs du groupe bordelais ont couru sous les couleurs de Partedis lors du 35^e "Marathon des châteaux du Médoc". Organisé début septembre, l'événement sportif avait pour fil rouge les... super-héros. D'horizons variés (métiers, fonctions, régions), ils ont « partagé une expérience unique ».



PARTEDIS



SOLUMAT

Courant 2017, le spécialiste en aménagements extérieurs rachetait Négoce Paysages à Vannes (56). À l'instar des 11 autres Solumat situés dans le Nord-Ouest, le showroom morbihannais de 300 m² a repensé son parcours client et adopté le nouveau logo de l'enseigne. Avec de g. à dr. : Katell Hybois, Vincent Nicolas, Léa Pinson et Simon Bellec.



THÉROND DÉCORATION

"Quand la peinture ici, finance l'éducation là-bas !" En octobre, les 19 membres de Peintures Saint-Luc ont organisé leur première action nationale avec l'ONG Éduco pour financer la construction d'écoles en Inde. Comme les 118 autres agences du réseau, Théron Décoration à Nîmes a participé à l'opération. Ici, l'équipe nîmoise : de g. à dr., Bryan S. (vendeur), Frédéric Théron (P-dg), Stéphanie M. (marketing), Cédric R. et Luis S. (vendeurs), Armelle C. (showroom).



LYCÉE DU MONT-BLANC "RENÉ-DAYVE"

À peine les cours repris dans cet établissement situé à Passy (Haute-Savoie), Nicolas, Alexandre et Anaïs (de g. à dr.) ont prospecté pour décrocher un stage dans le cadre de leur BTS technico-commercial. Encadrés par Claire Moreau (enseignante et coordinatrice de gestion de projets), ils s'orientent vers la filière Industrie ou Énergie & Éco-habitat. Leur promo 2019-2021 est la 30^e au sein du lycée savoyard.



STANLEY

Seul Français auréolé d'or lors des 45^{es} Worldskills Competition, fin août à Kazan, Alexis Nué (au centre) a sillonné les allées de la 6^e Convention Formatech organisée par le GIE Éqip à Lyon mi-septembre. Ici, l'apprenti menuisier de 22 ans sur le stand Stanley, l'un de ses sponsors, avec (de g. à dr.) Christine Bellen (responsable marketing opérationnel du marché pro) et Manon Vandemeulebroucke (responsable communication).



LEGALLAIS

« We are so Nice ! » Pour annoncer l'ouverture, sur la Côte d'Azur, du 23^e comptoir hexagonal, c'est le clin d'œil posté fin septembre par le quincaillier d'origine normande sur les réseaux sociaux. Un message adressé aussi aux clients et prospects via une campagne d'e-mailings. L'agence de 500 m² est pilotée par Olivier Jusseume (à dr.) et le commercial Tony Mangin.

KNAUF DIAMANT

PLAQUE DE PLÂTRE
HAUTE RÉSISTANCE

TAILLÉE POUR
LES MURS
ULTRA SOLLICITÉS



Résistance à l'ACCROCHAGE jusqu'à 53 kg/poutre de fixation*

Résistance aux CHOCES testée 200 coups de pied

Isolation ACOUSTIQUE**

AIR INTÉRIEUR purifié CLEANECO



KNAUF

Knauf DIAMANT est la plaque de plâtre haute résistance qui fait référence depuis plus de 10 ans pour les murs ultra sollicités des commerces, des hôtels, des habitations... Multifacette, elle est la seule à réunir autant d'avantages : résistance aux charges et aux chocs, isolation acoustique et air purifié. Avec Knauf DIAMANT, les murs deviennent de précieux atouts au quotidien !



Facile à découper



Solidité lors du transport
et de la mise en œuvre



Disponible en version hydrofugée

* Espaces de 20 cm max.
Charge maximale à 30 cm de support max.

** Gain par rapport aux classes standards.



www.knauf.fr