

CHAUDIÈRES

Un répit pour le fioul

Initialement prévue pour le 1^{er} janvier 2022, l'interdiction d'installer des chaudières fioul neuves a été reportée à la mi-2022. Au-delà de cette date, les mêmes règles vont s'imposer. Rappel du feuilleton et de ses implications. **P.8**



FUMISTERIE

Chantier vertigineux

Un défi relevé par l'entreprise de fumisterie Carreau sur deux tours d'habitat social de Bagnols-sur-Cèze (30). La solution Therminox de Poujoulat a été empilée sur 40 m de haut, à l'aide d'une nacelle atypique. Retour sur un chantier remarquable. **P.14**

40 046
exemplaires

ACPM
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

N° 65 | Juin-Juillet 2021

METIERS

ENERGIE
L'INFO DES INSTALLATEURS

zepros.fr

zePROS



P.20 FOCUS CHAUFFAGE ET RE 2020

DE L'ÉLECTRICITÉ DANS L'AIR

DU 1^{ER} JUIN AU 31 OCTOBRE 2021

OFFRE À
DÉCOUVRIR
CHEZ TOUS LES
DISTRIBUTEURS
PARTICIPANTS

VOTRE

GAGNEZ

Série "illimitée"

VIPROS

RÉSERVÉ
AUX ARTISANS
DU BÂTIMENT*

* offre réservée aux
Professionnels du Bâtiment,
représentants légaux d'une
entreprise de moins de
100 salariés, domiciliée
en France
Métropolitaine



UN UTILITAIRE HYBRIDE FORD
ET DE NOMBREUX LOTS EN JEU



25
VIPROS

Comment participer ?

- 1 Saisissez votre numéro VIPros dans la plaque d'immatriculation du véhicule sur jeu.vipros.fr
- 2 Cumulez de nombreux VIPoints sur la période et multipliez vos chances de gain en achetant les produits VIPros!

VIPROS

AVANTAGES AUX PROS!



Liste des lots à gagner, modalités de participation et règlement sur

JEU.VIPROS.FR

JEU 100% GAGNANT

Visuels des dotations non contractuels.
Réalisation Do It Strasbourg - SIREN 391966439



Marc Wast
Rédacteur en chef

ÉDITO

Souvent l'État varie

Le gouvernement a tranché. Certaines opérations "Coups de pouce" prennent fin le 30 juin prochain. Celle favorisant le remplacement d'un vieux générateur fossile par une chaudière THPE fait partie des sacrifiées, comme celle liée à l'isolation. Comprenez qui pourra, alors qu'on nous "bassine" sans arrêt sur la nécessité de réduire les émissions de CO₂. Il faut dire qu'après les dépenses inédites engagées par l'État pour soutenir l'économie pendant la période de pandémie, les économies "faciles" sont favorisées. Des choix doivent être faits pour soutenir sur le long terme la performance énergétique des bâtiments et ils s'orientent de plus en plus vers le développement des systèmes faisant appel à la fée Électricité. D'ailleurs, les coups de pouce pour le développement des pompes à chaleur en rénovation restent d'actualité et devraient être pérennisés, certainement jusqu'à la fin du quinquennat de notre président.

Néanmoins, la PAC aérothermique ne peut être la panacée pour toutes les configurations de rénovation énergétique. Dans certains cas de figure, le recours à un générateur "fossile" demeure incontournable pour offrir un confort optimal pour le chauffage et la production d'ECS. Nos têtes pensantes dans les ministères semblent peut-être l'avoir compris, puisque, coup de théâtre, nous venons d'apprendre que le gouvernement à décalé de 6 mois l'interdiction d'installation d'une nouvelle chaudières fioul dans l'habitat individuel. Les propriétaires et installateurs disposent donc d'un répit pour envisager cet équipement dont l'interdiction sera effective au 1^{er} juillet 2022. Peut-être une manière de calmer le malaise, voire la colère de la filière fioul qui milite depuis un bon moment pour le développement du biofioul à base de colza. La fissure de cette digue que l'on croyait indestructible va-t-elle être colmatée très vite, ou est-ce le signe avant-coureur d'une reprise du dialogue ? À suivre... ●

LE CHIFFRE DU MOIS

350

C'est en millions d'euros le montant du Fonds Chaleur qui a été géré par l'Ademe en 2020. Cette enveloppe est renouvelée pour l'année 2021. De quoi financer plus de 600 installations d'EnR&R.

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

Pla'Net Batiment	4
France	6
Chantiers	14
Vos régions	16



1^{er} tour de logements à énergie gratuite.



Ariston France peaufine sa stratégie.

FOCUS

20

RE 2020

Avantage à l'électrique

MÉTIERS-MARCHÉS

Chauffage	24
Climatisation-Ventilation	28
Sanitaire-Plomberie-ECS	32
Électricité-EnR-Stockage	36



Nice en mode conquête pour la domotique.



La Fnas : chiffres 2020 et prévisions 2021.

NOUVEAUTÉS

40

DISTRIBUTION

44

MANAGEMENT

46

zepros
MÉTIER S ÉNERGIE

8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél.: 01 49 98 58 45 - Fax.: 01 49 98 58 47 - e-mail: contact-energie@zepros.fr - internet: www.zepros.fr • **Directeur de la publication** : Philippe Paulic - Tél.: 06 62 73 06 02 - p.paulic@zepros.fr
 • **Directrice des rédactions** : Marie-Laure Barriera - Tél.: 06 66 64 61 03 - ml.barriera@zepros.fr • **RÉDACTION Rédacteur en chef** : Marc Wast - Tél.: 06 69 74 24 55 - m.wast@zepros.fr • **Chefs de rubriques** : Stéphane Vigliandi - s.vigliandi@zepros.fr, Grégoire Noble - g.noble@zepros.fr • **Rédacteurs** : Jérémie Becam - j.becam@zepros.fr • **Secrétaire de rédaction** : Rémi Gancel - r.gancel@zepros.fr • **Maquette** : Chef de studio : Marc Le Texier - maquette@zepros.fr • **Maquettistes** : Isabelle Cerf et Thierry Pouillieute • **Ont participé à ce numéro** : Emmanuelle Jeanson, Brigitte Valotto • **Correspondants régionaux** : Alsace Christophe Nagyos, Aquitaine Hélène Lerivrain, Auvergne Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Isabelle Lebeuf, Centre Ingrid Proust, Lorraine Emmanuel Varrier, Normandie, Nord-Pas-de-Calais Anne-Lise Favier, Paca C. Maury, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas, Rhône-Alpes Vincent Riberolles, autres régions : contacter rédaction nationale • **Crédit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire - Photo couverture : Adobe Stock • **MARKETING-DIFFUSION** Catherine Paulic - c.paulic@zepros.fr • **PUBLICITÉ Directrice pôle Bâtiment** : Nathalie Richard-Mathieu - Tél.: 06 69 65 93 83 - n.richard-mathieu@zepros.fr • **Directrice de la publicité** : Virginie Lindo-Martinez - Tél.: 06 60 77 49 71 - v.lindo-martinez@zepros.fr • **Directrice de clientèle** : Anne Leguillier - Tél.: 06 99 43 19 66 - a.leguillier@zepros.fr • **ADMINISTRATION Responsable** : Moufid Barkallah - m.barkallah@zepros.fr - Assistante : Marie Beaumelou - m.beaumelou@zepros.fr • **IMPRESSION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2263-3634 • OJD : Mise en distribution certifiée 2020 : 40 046 ex. PV OJD/ACPM janv. 2020 à déc. 2020 • ZEPROS est une publication de la société «Groupe Gratuit Pro», SARL au capital de 8000€ • RCS Bobigny B 483 806 717

ACPM DIFFUSION • PRINT • Tous les papiers se trient et se recycle • PEFC 10-31-3337 / Certifié PEFC / Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. / pefc-france.org

LinkedIn, TikTok, Instagram, Facebook, Twitter.... La planète des réseaux sociaux ne s'arrête jamais de tourner. Captures de Posts, c'est notre sélection d'instantanés humoristiques ou informatifs, reflet du Bâtiment et de la Distribution...



SUR LINKEDIN, PARTEDIS Pousse L'ALTERNANCE

Le nouveau feuilleton partagé par le groupe de distribution "Nos alternants ont du #talent", a diffusé son premier épisode. Joé, technico-commercial sédentaire, explique son parcours et parle de lui et de ses passions. Une série de portraits est prévue, moyen de promouvoir à la fois l'alternance et les métiers de la distributions professionnelles, à travers les mots clés #passionnementpartedis, #emploi, #alternance, #parcours, #evolution.



SUR LINKEDIN, LA TOUR EIFFEL PASSE AU VERT

La photo est belle et c'est une première : Energy Observer illumine la Tour Eiffel grâce à de l'hydrogène renouvelable ! Le post évoque même « un moment historique » qui démontre le potentiel de ce vecteur énergétique associé aux énergies renouvelables.



SUR TWITTER, LYON ENFOURCHE LE VÉLO

L'enseigne de distribution PUM poursuit les actions inscrites dans sa démarche RSE. Ici, la promotion de son nouveau service responsable de livraison à vélo en 2 h 30, désormais disponible sur le Grand Lyon ! Au départ des agences de Brignais, Lyon 7, Limonest, Vaulx-en-Velin et Vénissieux.



SUR TWITTER, LA RELANCE DE LA CONSTRUCTION

Le 8 juin, la commission chargée de plancher sur la relance de la construction de logement siégeait pour la première fois. Nommé par le Premier ministre Jean Castex, l'aréopage présidé par François Rebsamen compte parmi ses membres Olivier Salleron, président de la FFB et auteur de ce post. Il estime déjà les propositions « concrètes, réalistes et pragmatiques ». Rendu des travaux en septembre.



Correction

Exercice 2 : Quelle puissance électrique consomment ?
Alpaca, boîtier de commande qui fonctionne dans l'urgence
ou réseau électrique défectueux. L'alpaca est à 230V, son
fonctionnement est à 230V, son $P_n = 2,1 \text{ kW}$, son $\cos \phi = 0,84$.

Le programme
La ligne de montage le matériel défectueux est protégé par un fusible de calibre 10A. Répondre à l'aide de ce
cette protection est adaptée au fusible mentionné.

1. Nommez les grandeurs d'énergie et d'électricité à retenir.
Réponse : on retiendra la tension, la fréquence, la puissance et le déphasage.
2. Pour un fusible, que signifie un calibre 10A + 1 ?
Le 10A signifie que le supporteur est autorisé à en plus 10A.
3. Déterminez la relation entre la puissance et la tension.
 $P = U \cdot I \cdot \cos \phi$
4. Répondre aux questions pour répondre à la problématique d'Alpaca, à l'aide de la protection est adaptée au
réseau mentionné.
*Réponse : on utilise la nouvelle relation avec la tension et la puissance, on a $P = U \cdot I \cdot \cos \phi$ et on adapte
à la puissance mentionnée dans le matériel défectueux.*

Correction du DS sur la Puissance et l'énergie électrique. 1ère bac pro 2020-2021

SUR YOUTUBE, ON RETOURNE À L'ÉCOLE

Sur la chaîne YouTube "Le prof de maths sciences", une bonne façon d'évaluer son niveau et réviser les bases ? Parmi les différents devoirs présentés, cette correction d'exercices sur le chapitre "La Puissance et l'énergie électrique" (au programme des 1^{ères} Bac pro 2020-2021).



LCP @LCP · 1 juin
Compteurs Linky : "Les consommateurs ne paieront pas plus", promet @EmmWargon, #DirectAN #QAG #Linky

132 231 vues GOUVERNEMENT - 1ER JUIN 2021

SUR TWITTER, LINKY ENFLAMME LE RÉSEAU

La polémique du mois autour du compteur intelligent : Linky est-il payant ou gratuit ? Toutes les informations ont circulé, et Emmanuelle Wargon a dû faire une mise au point devant l'Assemblée nationale. Ses explications n'ont pas convaincu tout le monde, à vous de voir...



INCUB' 1 063 abonnés · 18 h ·

Il y a pompe à chaleur et pompe à chaleur... voir plus

**CHOSSES À SAVOIR
NT DE CHOISIR VOTRE
POMPE À CHALEUR**

14 · 1 commentaire · 593 vues

SUR LINKEDIN, LES PAC EN BREF

« Pompe-moi la chaleur, chéri(e) »... "Un peu" provocateur le titre de cette vidéo publiée par Incub' ? Oui, il faut bien capter l'attention de l'internaute parmi les milliers de posts... Côté technique, en revanche, c'est du sérieux pour détailler les différents principes de pompes à chaleur. Deux minutes pour savoir comment « une pompe à chaleur peut se révéler une bonne solution... ou une pure arnaque ».

thermador

EVOSTA 2 & EVOSTA 3

Un concentré de technologie



04 74 95 59 48

www.thermador.fr



Accès direct au site



ÉTUDE

La moitié des rénovations efficaces concerne le chauffage

L'Observatoire national de la rénovation énergétique (ONRE) a publié son premier rapport, riche en enseignements sur le parc de logements français et sur les travaux qui y sont menés pour améliorer leur efficacité thermique. On apprend ainsi que si 3,1 millions de maisons individuelles ont fait l'objet d'une rénovation « potentielle » énergétique en 2019, seules 2,3 millions ont effectivement vu leurs performances améliorées en termes de consommation d'énergie finale conventionnelle. L'économie générée serait de l'ordre de 8,1 TWh/an (soit -2,5 % sur la consommation de l'ensemble du parc de maisons individuelles).

D'autre part, la grande majorité des logements réhabilités grâce aux aides sont des maisons occupées par leurs propriétaires (65 % des cas) et il apparaît que, grâce à des moyens plus importants, les travaux sont plus fréquents dans les grandes surfaces. Si le rééquilibrage des aides s'est fait en faveur des ménages plus modestes, ils réalisent toujours, en proportion, moins de gestes que le reste de la population.

Trop peu d'interventions sur la ventilation

Mais quels sont les interventions les plus courantes ? Le rapport de l'ONRE souligne : « Parmi les 2,3 millions de rénovations ayant

engendré des gains énergétiques [...], les systèmes de chauffage et/ou d'eau chaude sanitaire constituent presque la moitié des économies d'énergie (49 %), tandis que les rénovations de parois opaques (toitures, murs, planchers) totalisent 38 % des économies d'énergies et celles des parois vitrées et ouvertures 5 % ». Du côté des rénovations aidées, la tendance sur les dernières années (entre 2016 et 2019) est à la hausse des changements de systèmes de chauffage ou d'ECS : la proportion est ainsi passée de 46 % à 55 % en quatre ans. Léger bémol : « Une très faible part des rénovations porte sur la ventilation », déplore l'ONRE qui fait remarquer que

« certaines réfections peuvent améliorer, même légèrement, la performance énergétique sans pour autant satisfaire aux critères techniques d'éligibilité aux aides ».

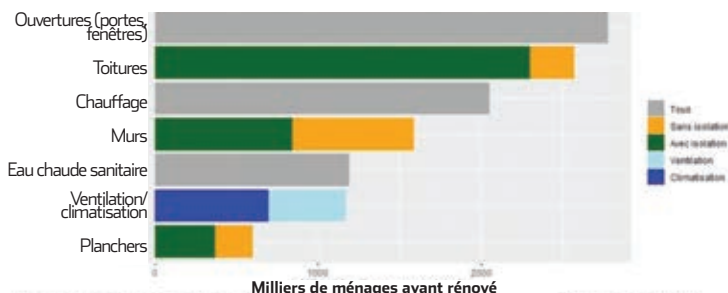
Chauffage : jusqu'à 8 fois plus d'économie

L'étude l'assure : « Les travaux portant sur les systèmes de chauffage et/ou d'eau chaude sanitaire apparaissent globalement les plus efficaces avec une économie moyenne par logement deux fois plus élevée que ceux portant sur les parois opaques et six à huit fois plus que ceux sur les ouvertures ». Il apparaît que l'installation d'une pompe à chaleur apporterait en particulier des gains très élevés dans la plupart

des cas. Et que, bien qu'assez peu fréquemment aidés, « les travaux relatifs à la ventilation génèrent souvent des gains significatifs ».

Enfin, dernière conclusion de ce premier rapport de l'ONRE, les ménages ayant mené des travaux se montrent généralement satisfaits. Pour la plupart, ils ont confié leur réalisation à des professionnels, soit au moment de l'emménagement dans un nouveau bien, soit au moment de remplacer un équipement défectueux. Et bonne nouvelle pour les installateurs : « Les ménages ayant rénové estiment avoir encore des travaux à réaliser ». Seule condition : parvenir à trouver un soutien financier. ● G. N.

Nombre de ménages ayant rénové entre 2017 et 2019 par poste



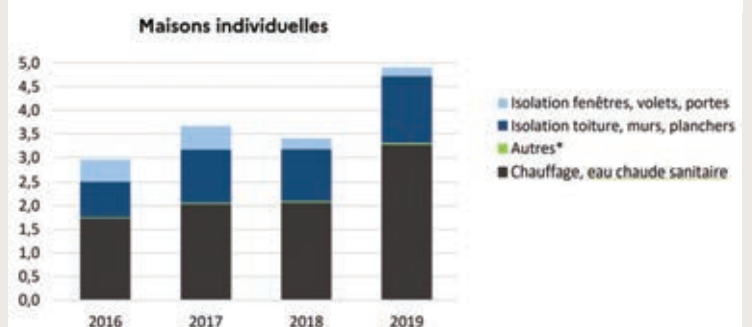
Note : la somme des nombres de ménages ayant rénové par poste excède leur nombre total car certains ont réalisé des travaux sur plusieurs postes.

Champ : France métropolitaine, ménages en maisons individuelles ayant effectué des travaux entre 2017 et 2019.

Source enquête Tremi 2020, exploitation SDES

Le nombre d'interventions sur les ouvertures et les isolations de toiture est supérieur à celui des interventions sur les systèmes de chauffage, de production d'eau chaude sanitaire ou de ventilation/climatisation.

Economies d'énergie par types de gestes (en TWh/an)



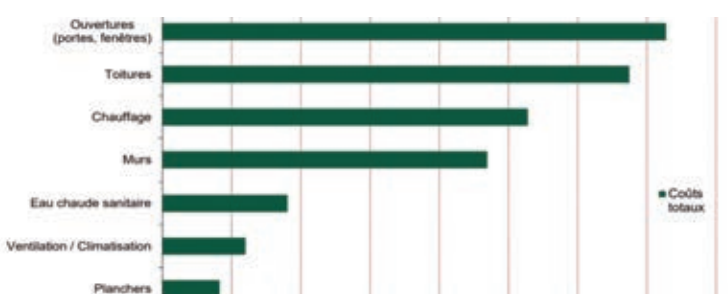
* Ventilation, raccordement aux réseaux de chaleur

Champ : France métropolitaine

Source : fichiers d'aides à la rénovation (DCFip, Anah, DGECC), Taxe d'habitation, calculs SDES

Pourtant, ces deux types de travaux "corps d'état techniques" ont apporté, en 2019, plus de 3,1 TWh d'économies d'énergie contre moins de 2 TWh aux travaux sur l'isolation et les menuiseries.

Coûts totaux des travaux réalisés en 2019 (en millions d'euros)



Note : les coûts incluent la main-d'œuvre et les matériaux et sont indiqués toutes taxes comprises, hors déduction des aides.

Champ : France métropolitaine, gestes des travaux terminés en 2019.

Source enquête Tremi 2020, exploitation SDES

De la même manière, le coût des travaux réalisés sur la seule année 2019 a été plus important dans le changement des portes et fenêtres ou les travaux de toiture que dans le domaine du chauffage et de l'ECS.

Mode de réalisation des travaux terminés en 2019



Note : la somme des pourcentages peut différer légèrement de 100 % en raison des arrondis.

Champ : France métropolitaine, ménages en maison individuelle ayant terminé des travaux en 2019.

Source enquête Tremi 2020, exploitation Ademe

Pour intervenir sur les systèmes de chauffage ou de production d'ECS, les Français ont largement fait appel à des professionnels (78 % et 69 % des cas), largement plus que dans le secteur de la ventilation (51 %).



BOSCH

Des technologies pour la vie

Pour un confort idéal en toute saison !

Climatisation réversible
Gamme Climate

Découvrez nos solutions performantes, silencieuses et connectées. Notre gamme offre à vos clients un confort, une efficacité et une gestion de la température maîtrisée à la perfection pour profiter des avantages d'un air filtré et d'un design sur mesure.



Climate 3000i



Climate 5000i



Climate Class 6000i



Climate Class 8000i



ARBITRAGE

L'interdiction du fioul repoussée à la mi-2022

Un répit pour les brûleurs de fioul. Initialement prévue pour le 1^{er} janvier 2022, l'interdiction d'installer des chaudières fioul neuves a été reportée à la mi-2022 par Barbara Pompili, la ministre de la Transition écologique, lors d'une audition à l'Assemblée nationale le 3 juin. Au-delà de cette nouvelle date butoir, si une ancienne machine tombe en panne et doit être remplacée, les propriétaires devront choisir un autre mode de chauffage. Il restera en re-

3,5 millions
de foyers sont chauffés au fioul en France.

vanche possible de continuer à se chauffer au fioul tant qu'elle fonctionne. Le but, fixé par Édouard Philippe en novembre 2018, était de renouveler l'intégralité du parc existant dans les 10 ans. Toutefois des aménagements existent : après la mi-2022, il sera en fait possible de faire poser une nouvelle chaudière au fioul tant qu'elle n'émet pas plus de 250 g de

CO₂/kWh et qu'il n'existe pas de solution alternative de raccordement à un réseau existant (gaz ou chaleur).

Le spécialiste de la rénovation énergétique Effy rappelle dans un communiqué que des réponses existent en dehors du chauffage électrique, comme les granulés bois ou les pompes à chaleur qui parviennent à réduire drastiquement les factures d'énergie. D'autant que des

aides à l'installation (MaPrimeRénov') peuvent couvrir jusqu'à 90 % du coût d'un

remplacement de chauffage pour les ménages les plus modestes. Frédéric Utzmann, le président d'Effy estime que « le report de six mois de l'interdiction des nouvelles chaudières fioul est tout simplement incompréhensible. L'urgence climatique et la fragilisation du pouvoir d'achat des Français devraient au contraire nous inciter à accélérer l'abandon de l'énergie



de chauffage la plus polluante et la plus chère pour les familles », soulignant au passage que sa société vient de lancer une solution de financement pour solvabiliser les plus précaires et réaliser à leur place une avance de frais de plus de 2 000 € sur le reste à charge.

Des Français pas pressés de changer

Mais selon un autre acteur de la rénovation énergétique, les Français se montrent satisfaits de leur vieille chaudière. Grâce à une enquête, Heliio dévoile que les ménages, généralement retraités en zone rurale, apprécient le fioul pour son confort de chauffe (36 %), sa simpli-

cité d'usage (27 %) et sa fiabilité (20 %). Bémol : ils regrettent les fluctuations du prix de cette énergie (36 %). Résultat : près d'un répondant sur deux poussés à effectuer des travaux pour adopter une PAC (52 %), le granulé bois (32 %) ou le gaz (12 %). Heliio rappelle également qu'une ultime alternative existe : le biofioul, combustible plus écologique et renouvelable, qui pourrait alimenter les machines (moyennement une

adaptation des brûleurs) à l'avenir. Le seul moyen de parvenir à dépolluer le chauffage français restera celui de l'incitation financière... Marina Offel, la responsable des affaires publiques et juridiques d'Heliio analyse : « Une visibilité sur le long terme des aides est indispensable à la fois pour les ménages et pour les professionnels de la rénovation énergétique. C'est particulièrement le cas pour les entreprises de fourniture de fioul dont l'activité va devoir être réorganisée [...] Le remplacement des équipements fioul en 10 ans ne se fera pas sans les ménages qui veulent être conseillés mais aussi libres dans le choix de l'énergie ! » ● G. Noble



CONSULTATION

La révision des contrats solaires est en marche

Le gouvernement a débuté, au début du mois de juin, le processus de consultation permettant de changer rétroactivement les rémunérations de contrats d'achat de l'électricité pris entre 2006 et 2010, avec un projet de décret précisant les modalités d'application, contenant notamment une « clause de sauvegarde » garantissant la viabilité économique des producteurs touchés par la mesure, et un projet d'arrêté fixant les conditions

tarifaires nouvellement applicables aux installations concernées. Le ministère de la Transition souligne que seul « un très petit nombre » seront concernées par cette mesure – il estime leur nombre à 1 000 sur plus de 500 000 existantes – et qu'elles ne représentent que 0,5 % de la production électrique nationale tout en concentrant une part importante des subventions publiques (quasiment 1 Md€/an). Il est prévu que la réforme entre en application

en octobre 2021 pour permettre des économies « qui libéreront de nouvelles marges d'intervention ». Le secteur des énergies renouvelables ne l'entend évidemment pas de cette oreille. Dans un communiqué, le SER, Enerplan et Solidarité Renouvelables estiment que « s'il était appliqué en l'état, [le projet] mettrait en danger les producteurs concernés et aurait des impacts majeurs à la fois sur la solidité de nombreuses PME, l'emploi et l'atteinte des objectifs climatiques du pays ». En détail, les trois organisations reprochent, outre la rétroactivité de la mesure, « un barème de révision ta-

rifaire [...] très éloigné de la réalité économique démontrée par les documents comptables des sociétés » en sous-estimant de manière manifeste « les coûts d'investissement et d'exploitation des centrales concernées » et en surévaluant les taux de rentabilité. La baisse de rémunération moyenne constatée serait en moyenne de 55 % avec des pointes pouvant atteindre -90 % ! La filière appelle donc le gouvernement à s'appuyer sur de réels chiffres comptables afin de prendre une décision plus cohérente avec les ambitions nationales en termes de développement des renouvelables.

Pour la rassurer, le ministère de la Transition rappelle qu'il est prévu plusieurs appels d'offres qui permettront de déployer 10 GW de puissance supplémentaire au cours des 5 prochaines années, soit un quasi-doublement du parc installé, avec une extension du guichet tarifaire à 500 kWc pour accélérer encore le développement des nouveaux projets en toiture. La loi de Finances pour 2021 prévoit une hausse de 1,3 Md€ du budget dédié aux EnR par rapport à 2020 (+25 %). À moins qu'une mesure rétroactive ne vienne tout remettre en cause dans quelque temps... ● G. N.

TECHNOLOGIE

Le froid venu du soleil

La chaîne du froid est une logistique complexe en soi, mais elle est encore plus difficile dans certaines zones reculées ou non raccordées au réseau électrique. Or, la conservation de denrées périssables (alimentaires) ou sensibles (médicales), nécessite un contrôle très strict des températures. Pour apporter cette technologie, Cryosolar propose une solution de production d'électricité et de froid autonome, garantissant une enceinte de plusieurs mètres cubes (entre 10 et 35) pouvant descendre à -18°C, 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24.

Extérieurement, l'installation itinérante prend la forme d'un banal container de 6 à 12 mètres aux parois intérieures tapissées de 18 centimètres d'isolant, et surmonté d'une toiture photovoltaïque. Robuste, le système se déploie rapidement sur n'importe quel terrain. En journée, les capteurs solaires produisent de l'électricité qui alimente le groupe de froid au fluide frigorigène « propre ». À l'intérieur, une « batterie froide » (stockage eutectique) se recharge également, avant de rentrer en action, en refroidissant une fois la nuit venue. L'opérateur d'énergies vertes Valorem, qui a développé le projet, explique avoir souhaité limiter l'emploi de batterie électrochimiques. « Il n'existe pas de filière de gestion de ces dé-

chets dans les pays en voie de développement. Nous avons concentré notre R&D sur la problématique de stockage de l'énergie produite en journée afin de la restituer la nuit et de garantir une alimentation en froid fiable et continue », explique Benjamin Benabdelkrim, ingénieur centrales hybrides chez Valorem. Des études ont porté sur les écoulements et échanges d'énergie au sein des bacs de stockage.

Cryosolar peut ainsi participer au développement sanitaire ou économique de régions isolées. Le fonctionnement des chambres froides dans les camps de réfugiés ou les dispensaires africains dépend de groupes électrogènes, polluants et bruyants, qui nécessitent un approvisionnement régulier en gazole. En France, la solution doit également être déployée sur l'île de la Désirade (Guadeloupe) où un container servira à conserver les poissons et fruits de mer pêchés localement. Ce qui permettra d'éviter le gaspillage alimentaire et améliorera le prix de revente des produits, généralement bradés rapidement s'ils ne peuvent pas être conservés. Valorem met en avant l'utilisation d'une énergie et d'un stockage propres, couplés à un outil de suivi à distance connecté qui envoie des alertes et permet un suivi quotidien des flux. ● G. N.



VOTRE NOUVEAU PROGRAMME CLUB M



+ SIMPLE
+ AVANTAGEUSE
100% GRATUITE
OUVERTE À TOUS

Mes retours produits sans limite de délai, mes tickets de caisse et factures disponibles sur mon espace personnel.

DISPONIBLE DÈS MAINTENANT



BRICOMAN

PLUS D'INFOS EN MAGASIN OU SUR BRICOMAN.FR

SORTIR DU GRIS

Les Français donnent leur feu vert à l'hydrogène

L'hydrogène sera le lien entre plusieurs mondes que les analystes veulent opposer, celui de l'électricité et celui du gaz. Cette toute petite molécule pourrait être le "vecteur" énergétique de la transition amorcée qui doit nous emmener d'un monde fossile à un monde renouvelable où la combustion ne dégage plus de fumées ni de CO₂ mais seulement des... nuages de vapeur d'eau. Un rêve à portée de main tant les an-

nonces se succèdent à un rythme effréné sur les avancées et investissements réalisés dans le H₂ (la molécule d'hydrogène). Mais si les deux tiers des Français se disent intéressés par les enjeux de l'énergie qui se situent à la croisée de l'activité économique et de la préservation de l'environnement, ils ne sont que la moitié à se sentir suffisamment informés sur la question. Selon l'institut Harris Interactive, ils sont 71 % à « faire at-

tention à leur consommation énergétique » à la fois pour eux-mêmes et pour la planète. Dans ce paysage, l'hydrogène doit encore se faire une place, puisqu'il n'est (bien) connu que de 31 % des personnes interrogées. Il reste toutefois considéré comme une énergie d'avenir vertueuse, aux côtés de la biomasse et de la méthanisation. L'hydrogène présente donc une image assez positive qui reste cependant loin derrière d'autres EnR comme le solaire, l'hydroélectricité, l'éolien ou la géothermie...

D'abord le transport intensif, puis le reste

Les qualificatifs qui reviennent le plus souvent sont « propre », « renouvelable », « économique », « disponible en grandes quantités » et « réduisant les émissions de CO₂ », mais les Français s'interrogent tout de même sur les questions de sécurité dans la manipulation, le transport et l'utilisation du gaz. L'existence



actuellement majoritaire de l'hydrogène gris (issu de procédés pétrochimiques) – dont le bilan carbone est mauvais – vient même brouiller l'image de la promesse environnementale tant espérée. Toutefois, avec l'apparition de l'hydrogène vert, produit par hydrolyse de l'eau au moyen d'électricité renouvelable, les nuages se dissipent et le vecteur énergétique retrouve sa place dans la transition pour 86 % des sondés qui souhaitent son développement. Quant aux usages, les Français sont très clairs dans leurs idées : ils voient l'hydrogène utile avant tout dans le transport collectif et le fret (pour

alimenter des trains et des poids lourds), l'alimentation énergétique des entreprises, le transport individuel et, en dernier seulement, dans l'alimentation énergétique des logements. Pourtant, certaines expérimentations ont d'ores et déjà commencé dans l'Hexagone, notamment à Dunkerque (Grhyd). Quoiqu'il en soit, les possibilités entrevues sont toutes positives. Terega, opérateur gazier du Sud-Ouest du territoire, qui a commandé ce sondage, investit d'ailleurs plusieurs millions d'euros en études afin de se préparer à injecter de l'hydrogène dans son réseau, afin de verdier le gaz. ● G. N.

FONDS CHALEUR

350 M€ engagés en 2020 sur 600 projets



Créé en 2009 et géré par l'Ademe, le Fonds Chaleur aide à l'installation de réseaux et de site de production de chaleur renouvelable ou de récupération. En 2020, il a vu l'entièreté de son budget – 350 M€, soit 50 M€ de plus qu'en 2019 – engagé. Logiquement, le nombre de projets soutenus a également été en forte hausse, avec plus de 600 installations encouragées sur tout le territoire. Les réseaux de chaleur ont représenté le premier poste avec 125 M€ (+25 %) ce qui représente une augmentation de 374 km de leur longueur totale. Les chaufferies biomasse arrivent en 2e position avec 91 M€, devant les équipements de valorisation du biogaz par injection (52 M€) et la géothermie (30 M€). D'autres technologies arrivent beaucoup plus loin dans la liste, comme le solaire thermique (4,2 M€) et les

opérations de récupération de chaleur fatale non reliées aux réseaux (1,2 M€).

Selon l'Ademe, l'ensemble de cette enveloppe permettra de produire 4 TWh de chaleur durable additionnelle, grâce au bois, la méthanisation et la valorisation. « Ces aides sont particulièrement efficaces, avec un montant d'aides publiques de 4,4 €/MWh produit sur 20 ans », souligne l'agence. En 2021, le budget sera maintenu au même niveau, mais pour atteindre les objectifs fixés par la PPE en avril 2020, le rythme de développement devra être doublé dans les prochaines années... L'État a déjà identifié pour 550 M€ de projets éligibles cette année. Deux nouvelles technologies pourront être financées : le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire par couplage entre capteurs solaires et PAC. ● G. N.

FORMATION

Avec Batigital, les TPE/PME peuvent se numériser gratuitement

Le programme Batigital fait partie d'un des neuf groupements retenus par l'État le 30 mars 2021, « pour leur capacité à déployer des formations de transformation digitale des petites et moyennes entreprises ». Dans le domaine du Bâtiment, il est, à l'heure actuelle, le seul. Porté par l'agence Jour de Marché, il s'appuie sur les compétences de quatre experts de la formation et du digital : Jean-Bernard Melet (Eldo Travo), Frédéric Plouchart (agence Première Rue), Jean-François Treil (agence Jour de Marché) et Jérôme Simon (Agoraios). La démarche de formation « à zéro coût » pour les artisans se trouve soutenue par l'État et France Num en partenariat avec BPIFrance.

Ces formations ont plusieurs buts : gérer sa présence sur les moteurs de recherche, animer et dynamiser ses réseaux sociaux, piloter sa réputation en ligne et ses avis, optimiser son référencement local, maîtriser le référencement payant ou encore déployer une campagne d'e-mailing et de messages instantanés. Chaque module comporte quatre phases : sensibilisation à la transformation numé-

rique, travaux pratiques, validation des acquis puis support par une hotline disponible pendant trois mois. Accessible depuis le 25 mai dernier, la plateforme Batigital.fr accueille et informe les entreprises qui souhaitent se lancer dans leur processus de digitalisation. Le programme ambitionne de former plus de 1500 TPE et PME du Bâtiment et de l'habitat à l'horizon 2022. ● G. N.



Jean-Bernard Melet (Eldo Travo), Frédéric Plouchart (agence Première Rue), Jean-François Treil (agence Jour de Marché) et Jérôme Simon (Agoraios).

CEDEO

SANITAIRE | CHAUFFAGE | PLOMBERIE

#ArtisanEtFier

FIERS DE VOS SUCCÈS DEPUIS

30 ANS



+ DE 450 POINTS
DE VENTE
Partout en France



30 000 PRODUITS
EN STOCK



LIVRAISON J+1
sur vos chantiers

Retrouvez **CEDEO** sur :



FACEBOOK
@CEDEO



INSTAGRAM
@CEDEOFRANCE



YOUTUBE
@CEDEOTV

cedeo.fr

IMMOBILIER

La tour de logements à énergie gratuite existe, elle est à Strasbourg

Que diriez-vous si vous pouviez économiser 1 400 € par an sur vos frais de chauffage/rafraîchissement ? Et cela sans devoir porter des pulls à l'intérieur de votre appartement, mais en réglant la température à un confortable 22 °C.

Cela semble trop beau pour être vrai, pourtant, après trois années d'occupation dans la tour Elithis Danube de Strasbourg, la majorité des résidents ont une facture énergétique nulle. Et pour la moitié d'entre eux, elle se transforme même en recette puisque ces ménages parviennent à dégager un (petit) bénéfice de 36 €/an grâce à la revente du surplus d'énergie renouvelable. Car leur immeuble de 57 mètres produit plus qu'il n'en consomme : exactement 108 % de ses besoins. Sa façade sud et sa toiture intègrent 1 233 m² de capteurs solaires totalisant 219 kWc de puissance, qui produisent 167,5 GWh annuels. Côté consommations, elles s'établissent à moins de 81 kWh/m².an. Elithis souligne : « La tour divise par 7 ses besoins énergétiques par rapport à des constructions neuves RT 2012, et par 13 par rapport au parc existant moyen ».

Produire de l'électricité verte n'est pas le seul atout de la tour Elithis Danube. Sa neutralité carbone a, elle aussi, été recherchée. Ses émissions de CO₂ sont de seulement 3,5 kg/m²/an, « soit une division de 18 par rapport à celles émises dans un logement du parc existant », précisent les concepteurs. Pour sa surface habitable de 4 364 m², cela donne donc une économie de 250 t.CO₂/an.

Effilée comme une lame au nord

Les architectes et ingénieurs justifient le recours à une tour : « L'usage rationalisé du sol s'inscrit dans la lutte contre son artificialisation. Les besoins de surface au sol sont divisés par 4 dans le cas présent par rapport à un projet classique ». La densité obtenue (63 logements sur 16 niveaux, plus 3 étages de bureaux), permet de limiter les déplacements des occupants et lutte contre l'étalement urbain. La façade est isolée par 20 centimètres de laine de verre tandis que le premier et le dernier niveau bénéficient d'isolants polymères (24 cm de PU en plancher haut et 15 cm de PS en plancher bas). La conception bioclimatique de l'ensemble a



été poussé avec des surfaces de déperdition limitées et une enveloppe qui « maximise les effets des vents en perforant le nord d'une simple arrête ». L'ensemble des baies est orienté de manière à recevoir des rayons solaires en toute saison. Cette utilisation de l'énergie naturelle gratuite pour l'éclairage ou la chaleur en hiver, contribue au bien-être des occupants.

Le Flexi_Floor, là où tout (se) passe

La tour expérimente aussi un dispositif maison, nommé Flexi_Floor, qui « optimise l'intégration et l'efficacité des installations techniques de chauffage-ventilation-distribution électrique ». Les faux planchers incorporent les dif-

fuseurs de chauffage et d'air frais afin de libérer l'espace et de former un écran thermique qui vient balayer les parois vitrées. Le dispositif comprend également une ventilation hybride double/simple flux qui prend place dans un placard technique caché derrière la gain des WC. Cette solution permet d'économiser les consommations auxiliaires pendant les mi-saisons et l'été tout en divisant par 4 l'entretien des filtres. En mode « été » la ventilation fonctionne en simple flux avec prise d'air au niveau du caniveau chauffant. En mode « hiver » elle bascule en double flux, afin de récupérer des calories grâce à un échangeur de chaleur individuel à haut rendement (91 %). Malgré

cette débauche de solutions techniques avancées, le coût de construction semble avoir été maîtrisé, notamment grâce à une économie de matière liée à la conception bioclimatique de l'édifice. Environ 30 % de ressources auraient ainsi été épargnées. La facture s'élève à 1 409 € HT/m² (surface de plancher), faisant monter l'investissement total à 20 M€ TTC. Le groupe Elithis n'en est pas à son coup d'essai, puisqu'il avait déjà conçu et réalisé la première tour de bureaux à énergie positive, à Dijon. La multiplication de tels projets performants et compétitifs est le signe que la construction durable peut dépasser le cadre de la maison individuelle ou du petit collectif. ● G. N.

BRÈVE DE COMPTEUR

Linky ne coûtera rien aux consommateurs, c'est la CRE qui le dit

En pleine polémique sur la facturation aux consommateurs du déploiement obligatoire du compteur communicant Linky, la Commission de régulation de l'énergie (CRE) et le gestionnaire du réseau de distribution Enedis font le point. Pour la commission, ce programme était indispensable à la transition énergétique du pays « en permettant la réduction de l'empreinte écologique par la maîtrise de la demande ». Or c'était sur-

tout une demande de l'Union européenne à tous ses pays membres. La CRE argumente ensuite : « C'est aussi une réussite industrielle avec 32 millions de compteurs fabriqués en France

8 millions

de foyers français suivraient leur consommation au travers d'appli dédiées (dont 1,8 million directement sur leur compte Enedis).

déjà posés sur un total de 35 millions » et « des coûts inférieurs au budget prévu ». Soit.

Sur le financement, la commission martèle que les économies associées au déploiement compenseront bien les coûts d'investissement du projet. Et qu'elle a mis en place « une tarification différée » pour que les coûts liés au déploiement des équipements soient répercutés concomitamment aux gains de fonctionnement espérés (soit

1 Md€ d'ici à 2024). Concernant le chiffre avancé de 15 €/an pour financer Linky, la CRE est très claire : il est infondé. « Linky ne fera pas augmenter la facture du consommateur d'électricité », assure-t-elle avant de rappeler ses avantages en termes de télérelève et de réduction des erreurs. Mais pour se rembourser, le compteur ne fera pas baisser la facture non plus, manifestement. ● G. N.





Fonctionnement
silencieux
à partir de
20dB (A)

**Solution
respectueuse de
l'environnement**
Fluide frigorigène **R32**

Pour la climatisation
et le chauffage :
**Bien-être en
toutes saisons**

CLIM'UP SMART

CLIMATISEUR MURAL : LE CONFORT EN TOUTES SAISONS



ESTHÉTIQUE ET DISCRET
UNE SOLUTION 100% ADAPTÉE



- Design moderne et élégant avec une finition blanc mat
- Pompe à chaleur air/air monosplit et multisplit pour climatisation de 2,2 à 12 kW
- Fonctionnement silencieux à partir de 20dB(A)
- Solution respectueuse de l'environnement – Fluide frigorigène R32
- Réversible : Bien-être en toutes saisons avec climatisation en été et chauffage en hiver
- Technologie Full DC Inverter permet d'adapter l'utilisation en fonction des besoins pour une meilleure efficacité et une consommation maîtrisée
- 5 modes et 5 fonctions adaptés à toutes les situations avec notamment :
 - un mode automatique de régulation de température
 - un mode de déshumidification et de ventilation de votre pièce ou encore
 - un mode pour supprimer les courants d'air froids.

**PILOTAGE
À DISTANCE
AVEC L'APP
SMART CLIM
DE DIETRICH**

- Une solution parfaitement adaptée à vos besoins et votre mode de vie.
- Pilotage à distance (module Wi-Fi en option)
- Visualisation de la consommation



www.dedietrich-thermique.fr

De Dietrich 
LE CONFORT DURABLE®

BDR THERMEA GROUP

En France, le siège social de BDR Thermea France est situé en Alsace. Il s'appuie sur 5 marques fortes qui ont leur propre identité : **Chappée**, **De Dietrich**, **Ærtli**, **Brötje** et la société de service constructeur **Serv'élite**. Les usines françaises conçoivent et fabriquent des solutions innovantes pour le confort thermique, la production d'eau chaude sanitaire et les systèmes de connectivité associés. BDR Thermea Group détient d'autres usines en Europe et à l'International.

FUMISTERIE

Une mise en œuvre de conduits vertigineuse

En octobre dernier, les habitants de deux tours d'habitat social de Bagnols-sur-Cèze (30) ont été les témoins de travaux de rénovation énergétique peu ordinaires. Gard Habitat, propriétaire bailleur des tours G1 et G2 érigées sur la commune, a lancé en 2019 un appel d'offres concernant le remplacement de l'équipement

de chauffage, du fait de sa vétusté et des fortes consommations d'énergie générées. Engie, en charge de ce marché, a mandaté l'entreprise de fumisterie Carreau pour assurer la préconisation de la solution de conduits à privilégier et sa mise en œuvre. Pour répondre au cahier des charges de son client, Carreau a à son tour sollicité Cheminées

Poujoulat, partenaire fournisseur de longue date avec lequel le poseur a su nouer de solides relations tant humaines que techniques au cours de ces 12 dernières années. Au regard des éléments de ce marché relatifs à la mise en œuvre d'un chantier remarquable par la taille des conduits à traiter, l'entreprise a choisi la solution Therminox de Cheminées Poujoulat.

FOCUS SUR L'ENTREPRISE DE POSE

La société Carreau, créée en 2008, est spécialiste de l'installation, la réhabilitation et l'expertise des conduits de fumée et de ventilation et compte 9 collaborateurs. Le savoir-faire de la société lui a valu un référencement flatteur auprès de nombreuses sociétés telles que Engie, Dalkia, Idex, Vinci, Eiffage, etc. ainsi que les installateurs les plus représentatifs de chaque région. Intervenant dans toute la moitié Est de la France, Carreau pose 150 chaufferies et environ 2 500 m de conduits chaque année.

Le chantier a démarré avec des travaux de raccordement à un équipement provisoire, destiné à maintenir la fourniture du chauffage et de l'eau chaude sanitaire pendant toute la durée des travaux. Pour la mise en œuvre des nouveaux conduits, la société Carreau a loué une nacelle comptant parmi les plus longues nacelles ciseaux automotrices de France pour faire culminer les conduits à 40 m de hauteur.

Trois collaborateurs de l'entreprise se sont ensuite attelés à installer les conduits en Inox de diamètre 300, prenant appui sur un support mural fixé au mur de chacun des immeubles. Cet em-

pilement a été entrecoupé par la pose de colliers muraux pour assurer le maintien des conduits à la verticale des tours d'habitation. Ces différentes phases se sont répétées maintes fois jusqu'à atteindre le sommet des tours. Ces conduits évacuent les fumées des 4 chaufferies gaz à condensation MCA De Dietrich, positionnées dans une chaufferie.

Au total, les 3 poseurs ont œuvré pendant 4 semaines, accompagnés tout au long du chantier par Cheminées Poujoulat. Le chantier s'est parfaitement déroulé dans le respect du calendrier fixé initialement. ● M. Wast

LE CONDUIT EN DÉTAIL

Pour optimiser le rendement de ces chaudières modernes, Cheminées Poujoulat a conçu, en relation avec les fabricants d'appareils et les installateurs, le conduit Therminox. Il répond parfaitement aux diverses réglementations thermiques (RT 2005, RT 2012, et future RE2 020) qui visent à renforcer la performance thermique globale des bâtiments. Ses performances ont été validées par le Laboratoire Céric.

Fabriqués avec des matériaux de haute qualité, ce conduit assure une étanchéité parfaite à l'air comme aux condensats. L'isolation haute densité à base de laine de roche optimise le tirage et évite la formation de condensation à l'extérieur du conduit.

L'esthétique de Therminox se distingue par une ligne élégante (intégrant les colliers de sécurité) et des finitions soignées. Disponible en finition inox, peints ou cuivre, il s'adapte au mieux à l'architecture des bâtiments.

Un empilement sur 40 m

«Le conduit Therminox s'est avéré la solution la plus adaptée compte tenu de ses attributs esthétiques, de sa durabilité, de son adaptabilité à la technologie du gaz à condensation, de son efficacité et des conditions de sécurité qu'elle offre du fait de la contrainte de hauteur à prendre en compte», décrit Lionel Abadie, chef d'équipe de la société Carreau.



▲ L'amélioration de la performance énergétique des bâtiments existants passent aussi par la modernisation des installations de chauffage. Mais pour cela, les évacuations de fumées ne doivent pas être négligées pour ne pas altérer le fonctionnement des chaudières modernes, plus économes à l'usage.

▼ Il ne faut pas avoir le vertige pour l'empilement des sections de conduits qui s'effectue un peu comme un jeu de construction.



◀ Pour une pose optimale des conduits, l'entreprise a loué une nacelle ciseaux spéciale dont seulement quelques exemplaires sont disponibles.



◀ Du fait que le conduit s'élève jusqu'à 40 mètres, une erreur d'alignement pourrait avoir quelques conséquences à la fin du chantier. Le recours à un simple niveau permet de s'assurer que la pose est réalisée dans les règles de l'art.



TOF-PUSH®



**LE RACCORD RAPIDE A JOINT
CONIQUE POUR TUBE PE
QUI NE LÂCHE PAS PRISE!**



ISO 9227
TEST ANTI-CORROSION
240 h EN BROUILLARD SALIN



SEUL LE MODÈLE TOF ORIGINAL
A LA BAGUE POLIE BREVETÉE

- Filet long UNI ISO 7/1
- Corps haute sécurité avec profondeur très grande
- Joint conique auto adaptant avec surface de contact très élevée
- Système de montage rapide avec guide breveté
- Bague de serrage extra forte
- Montage direct tube-raccord avec écrou de blocage extérieur

EFFEBI
FABRIQUÉ EN ITALIE
www.effebi.it





30 JOURS dans vos REGIONS

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

contact-energie @zepros.fr

LOIRE-ATLANTIQUE

Les gros projets de Métha Herbauges contestés

Les projets de méthanisation XXL de Métha Herbauges ne sont pas les bienvenus en Loire-Atlantique. La Coopérative d'Herbauges, qui rassemble 400 producteurs adhérents, et la société danoise Nature Energy, premier producteur européen de biométhane, portent sur le département deux projets de méthaniseurs de grande dimension, d'une taille jamais vue en France. Et c'est peu dire que l'accouchement se fait dans la douleur. À Puceul, le projet a même été retoqué par les élus. Début 2020, la communauté de communes de Nozay votait favorablement, sous condition du respect d'un certain nombre

d'engagements, sur le principe de la vente d'un terrain de 6 hectares à Métha Herbauges. Surprise, un an plus tard elle décidait de ne pas donner suite au projet d'implantation du méthaniseur, en évoquant le manque de garanties sur la limitation du recours aux CIVEs (cultures intermédiaires à vocation énergétique) pour faire fonctionner l'unité, et sur le démantèlement des installations en fin d'exploitation. Le second projet, à Corcou-sur-Logne, rencontre de son côté une forte opposition citoyenne. À l'issue de la phase de concertation préalable, les porteurs de projet ont pris en compte ces réserves et « choisi

de réduire la taille du projet de manière significative en termes de quantité d'intrant, ce qui a également un impact sur la rentabilité du projet ». Initialement dimensionnée pour accueillir 680 000 tonnes, l'unité traiterait finalement un gisement de matières entrantes réduit à 498 000 t, dont 371 000 t d'effluents d'élevage et 120 000 t de Cipan (culture intermédiaires pièges à nitrate), dont la part passerait de 20 à 25 %. Cette proposition va faire l'objet d'une nouvelle phase d'information et concertation. L'investissement dans cette installation s'éleverait à 80 millions d'euros. ●



Le Collectif Vigilance Méthanisation Corcou a pris la tête de l'opposition au projet.

44 SAINT-NAZAIRE

Le chantier du parc éolien lancé

La base de construction du futur parc éolien en mer de Saint-Nazaire a été inaugurée début février quai de Kribi. Cet édifice sera le centre de coordination des opérations en mer assurant ainsi la sécurité des hommes, de l'environnement et du chantier. L'installation des composants en mer devait débuter fin mars.

44 CARQUEFOU

L'Icam partenaire d'Armor

Le site nantais de l'école d'ingénieurs et Armor solar power films lancent un programme de déploiement à grande échelle et d'analyse des films organiques photovoltaïques souples Asca® pour le Bâtiment, avec le soutien financier de BNP Paribas Grand Ouest. Ce partenariat de long terme a démarré par l'installation d'un premier démonstrateur sur le campus de l'Icam à Carquefou.

43 LEMPDES-SUR-ALLAGNON

Une future usine de granulés de bois

Le chantier de la future usine de fabrication de granulés de bois exploitée par la société Biosyl dans la ZA sud Auvergne, devrait débuter son activité dès l'automne. L'entreprise doit recruter 35 employés : techniciens de maintenance, conducteurs de lignes, mécaniciens, caristes, conducteurs de chargeuses. Des emplois liés à l'exploitation fo-

restière pourraient être aussi générés par les partenaires de l'entreprise (Unisylva, CFBL, ONF). L'unité de production travaillera en utilisant les résidus (rondins d'arbres abattus) dont la qualité est insuffisante pour la construction, et des déchets de scierie. Elle pourrait fabriquer assez de granulés de bois pour alimenter 60 000 à 70 000 foyers. ●



Les déchets seront collectés dans un rayon de 100 km.

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Dur pour l'éolien en Livradois-Forez

L'énergie liée au vent divise toujours la population en Livradois-Forez, même si aucune éolienne n'est encore visible. À Arconsat, des réunions d'information ont été organisées par le promoteur Engie Green et cinq éoliennes pourraient voir le jour sur le secteur de Montlune, si le permis de construire est validé. Le projet à La Renaudie prévoit l'installation de cinq à huit éoliennes mais un collectif de riverains s'oppose à la localisation du site d'implantation, proche d'habitations et met l'accent sur l'impact environnemental, notamment sur la population de chouettes chevêchettes. Cunlhat, Auzelles et Saint-Amant-Roche-Savine sont sollicitées par l'opérateur allemand Abo Wind mais un PLUI (plan local d'urbanisme intercommunal) interdit toute construction sur cette zone naturelle. Un collectif de riverains s'est formé et les



La population semble hostile au schéma éolien des communautés de communes.

maires sont contre. Au col de la Loge (Loire), le projet d'EDP (opérateur portugais) se limitera à cinq éoliennes au lieu de quatorze et le défrichage doit débuter à l'automne. Le permis de construire a été refusé pour des éoliennes à Saint-Clément-de-Valorgue car elles étaient situées sur l'un des axes de migration des oiseaux, dont le milan royal. Cinq éoliennes devaient être implantées dans les anciens marais de Saint-André-le-Coq, mais Volkswind, l'opérateur allemand, s'est retiré en raison d'un manque de vent. ●

© Jérémie Fullenrager



68 | WITTENHEIM

Gaya, pour le photovoltaïque des particuliers

Créé en 2019 par sa grande soeur Maya, spécialisée en installation électrique, Gaya propose d'équiper les particuliers en matériels photovoltaïques. Benoît Delamarche, responsable d'agence, explique : « Le confinement Covid aura eu notamment pour effet la construction de nombre de piscines et autres saunas ou équipements privés chez les particuliers. Mais au bout du compte, la note d'électricité est salée ! Pour réduire la facture, les propriétaires se sont tournés vers des équipements achetés sur internet, mais sans le savoir-faire pour obtenir les autorisations préalables et pour la mise en service ».

Fort de ce constat, Gaya a ouvert un showroom dès 2019 permettant d'exposer du matériel mais aussi de montrer aux clients les gestes pour l'installer. « L'installation proprement dite des panneaux n'est pas compliquée,



Le showroom de Gaya.

ou contraire des autorisations administratives, des connexions au compteur et au réseau et finalement pour la mise en service », poursuit Benoît Delamarche. Le bureau d'études de Gaya propose donc de concevoir techniquement le projet et d'entreprendre les démarches incontournables auprès des administrations concernées pour obtenir autori-

sations et subventions (mairie, services de l'État, etc.). Le panier moyen d'une installation s'élève à 5 500 € TTC auquel il faut ajouter entre 3 000 et 5 000 € d'installation. « Mais nous incitons les clients à poser eux-mêmes les panneaux ou avec un pro de leur choix, sur toit pentu ou plat, pour réduire les coûts », affirme le responsable d'agence. Gaya se

charge alors de valider l'installation et de procéder au raccordement au réseau. Les quatre salariés de Gaya sont tous issus de la filière Bâtiment, électricité ou photovoltaïque. Si on neutralise plus d'un an de perturbation pour cause de Covid, Gaya a réalisé un CA de plus de 150 K€ en cinq mois en 2021, ce qui est un excellent début ! ●

49 | ANGERS

Engie perd le contrat de la chaufferie Monplaisir

Partenaires, Engie Energie Services (65 % du capital), la CDC et Angers Loire Métropole ont créé en 2018 une société chargée de la réalisation d'une chaufferie centrale biomasse/gaz sur le quartier Monplaisir à Angers. La Serem (Société des Énergies Renouvelables de Monplaisir) devait aussi exploiter la chaufferie. Faute d'avoir respecté une condition suspensive, cette dernière a perdu le marché et s'est dissoute. Angers Loire Métropole a confié à la SPL Alter Services la production et la distribution de chaleur sur le quartier.



44 | REZÉ

Dome Solar filiale à 100 % de Kingspan Bacacier

Dome Solar, leader français des systèmes de fixations pour panneaux photovoltaïques, a annoncé le 25 mars la signature d'un accord permettant au groupe Kingspan Bacacier de détenir 100 % de son capital. Bacacier était entré au capital de Dome Solar à hauteur de 50 % en juillet 2018. En faisant ce choix, Jean-Philippe Leray, président de la SAS Dome Solar, indique qu'il « entend renforcer le positionnement de leader de la so-

ciété sur le marché français mais aussi accentuer sa présence à l'international ». Cette opportunité, poursuit-il, « permettra d'apporter une dimension nouvelle à l'entreprise et va conforter sa position auprès de tous les acteurs du marché du solaire photovoltaïque », actuellement en forte croissance. De son côté Cédric Bruge, directeur général de Kingspan France et président de Bacacier, note que « pour répondre à une demande grandissante et aux enjeux climatiques de demain, Kingspan et Dome Solar associent leurs savoir-faire et compétences afin de proposer des solutions innovantes, performantes et durables ».

Créée en 2008, la société Dome Solar compte 32 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros. Le groupe Kingspan Bacacier réalise pour sa part environ 220 millions d'euros de CA en France. ●



I.N.G. FIXATIONS

INVENTEUR ET FABRICANT
DE FIXATIONS *depuis 1985!*

PLOMBERIE

NEW

PATENT PENDING

E.U. MODEL

Nouvelle attache

FIX-RING MULTI®

DOUBLE

QUADRUPLE

MULTI-diamètre
ø 16 à 20
ø 22 à 26

➤ Multicouche ➤ PER
➤ Tube cuivre gainé

CLIPSER

avec le pied

servicecommercial@ingfixations.fr • www.ingfixations.fr



67 | ENTZHEIM

Si-nergie pour l'énergie efficace

Dans le bâtiment d'habitation ou à vocation industrielle ou commerciale, l'avenir, c'est la maîtrise de l'énergie. La petite et jeune équipe (moyenne d'âge de 28 ans) de Si-nergie l'a bien compris. Créée en 2017, le BE s'est spécialisé dans l'efficacité énergétique dans le bâtiment, mais aussi dans les secteurs agroalimentaires et ferroviaires. « Notre objectif est de faire fonctionner la chauffage des locaux ou l'outil de production essentiellement par la récupération de l'énergie produite sur un site », affirme Benjamin Schaub, président de la société. Avec son associé Lucas Bauer, directeur général, ils dirigent ensemble une équipe de trois ingénieurs : thermicien, électricien et automaticien. Leurs études et audits portent sur les méthodes de production et de consommation du chaud et du froid en



vue de faire émerger des économies d'énergie par le réemploi vertueux des calories issues du froid, de fumées de combustion, d'eaux usées ou encore de condensation de vapeur. Dernière réalisation en date : la brasserie de la Licorne, à Saverne, où l'énergie récupérée sert désormais à la fabrication de la bière elle-même. « Il s'agissait de récupérer et de valoriser à la fois l'énergie de la chaudière, de la production de froid et des buées d'ébullition émanant de la cuisson de la bière », explique Benjamin

Schaub. Selon lui, le chauffage de l'eau est désormais obtenu à 92 % par la récupération de l'énergie sur le site, le reste avec le gaz qui couvrait jusqu'ici 100 % des besoins. Et le retour sur investissement ne serait que de trois ans. Le CA de 360 k€ en 2019 a triplé en 2020 (1 M€) et « nous envisageons également un triplement en 2021 », pronostique le jeune président. Pour ce faire, l'équipe a des commandes ou des projets qui permettront l'embauche de trois nouveaux collaborateurs. ●



85 | LA-ROCHE-SUR-YON

Le site Michelin sera dédié aux énergies durables

Une nouvelle vie pour le site Michelin de La Roche-sur-Yon ! Lors de l'annonce de la fermeture de l'usine en octobre 2019, le manufacturier s'était engagé à lancer un partenariat public-privé d'envergure pour développer sur le site de nouvelles activités durables au service du territoire. Michelin a annoncé début mars qu'un pôle d'innovation dédié aux nouvelles

technologies de l'énergie allait voir le jour sur le site. Une lettre d'intention sur le projet de transformation du site a été signée par la région des Pays de la Loire, le département de la Vendée, La Roche-sur-Yon Agglomération, le SyDEV, Vendée Énergie et le groupe Michelin. L'objectif partagé est de mettre en œuvre un écosystème permettant la création d'emplois et d'activités dans

les énergies durables autour de cinq axes : industrie-artisanat, R&D et démonstrateurs, formation recherche, incubation de start-up, services. Les premières implantations et activités du pôle verront le jour dès cette année, notamment au travers de la concrétisation de projets déjà identifiés : distribution d'énergies nouvelles, pôle de recherche et formation sur les territoires durables et les flexibilités énergétiques. La toute première concrétisation de cette dynamique viendra du syndicat départemental SyDEV et de sa SEM Vendée Énergie, qui planteront sur le pôle la première station de distribution multi-énergies de Vendée. Au service d'une mobilité propre et de la transition énergétique, cette station vitrine alimentera différents types de véhicules en hydrogène, en BioGNV et en électricité. ●



Les partenaires du projet réunis sur le site du futur pôle dédié aux énergies durables.



17 | AYTRÉ

Autoconsommation en habitat collectif

Le bailleur social Habitat 17 (Charente-Maritime) a décidé d'expérimenter l'autoconsommation collective, une première dans la région Nouvelle-Aquitaine. En effet, l'office HLM a installé sur le toit de la résidence l'Amitié, nouvellement construite sur la commune d'Aytré, 78 m² de panneaux photovoltaïques. Ces derniers produisent près de 10 500 kWh, permettant ainsi d'alimenter les VMC, ascenseurs et éclairages des parties communes et des cages d'escalier. Par ailleurs, cinq locataires ont choisi de bénéficier de l'électricité produite. « Dix autres locataires ont

fait savoir qu'ils étaient intéressés. Ils seront raccordés prochainement », précise le bailleur. Les compteurs Linky permettent à Enedis de dispatcher de manière instantanée la production photovoltaïque entre les locataires et de s'assurer que chaque occupant profite de la production instantanée. Au final, la production sera autoconsommée à 80 % sur site, logements et parties communes, soit une économie moyenne estimée à 40 € par foyer et par an. « Cette solution a pour objectif de diminuer durablement la facture énergétique des locataires tout en contribuant à la transition énergétique du territoire. Nous tenterons de la reconduire dans la mesure du possible sur des opérations futures », ont insisté les responsables d'Habitat 17. L'excédent de production est revendu à Enercoop, fournisseur d'énergies renouvelables coopératif. ●



03 | CHASSENARD

Le parc photovoltaïque enfin en activité

Douze années auront été nécessaires pour faire éclore le parc photovoltaïque sur une ancienne friche. Avec ses 14 hectares et 15 600 panneaux, il déploiera une capacité de 4,96 Mwc, suffisante pour la consommation annuelle de 1 250 ménages. Les modules solaires combinés avec une technologie de pointe des onduleurs permettent d'atteindre des rendements d'un niveau optimal. Porté par la société allemande Green Energy 3000 via sa filiale française, déjà connue pour avoir élaboré le parc photovol-



taïque de Saint-Léger-sur-Vouzance (Allier), cette entreprise produit de l'électricité verte tout en protégeant la faune et la flore. Un projet d'extension, qui permettra de raccorder 7 à 8 MW supplémentaires, est déjà en préparation avec une enquête publique qui débutera durant le second semestre. ●

GRAND-EST

Jacques Haenn rejoint France Hydrogène

Le chargé de mission hydrogène Grand-Est du pôle Véhicule du futur vient d'être choisi par France Hydrogène pour accompagner la dynamique locale de la filière dans la région. L'association regroupant les acteurs de la filière hydrogène vient de créer en début d'année douze délégations régionales. Objectif : développer la place de l'hydrogène renouvelable bas carbone dans la politique de transition énergétique.



UN ARTISAN QUI REUSSIT EST UN ARTISAN CAPEB



**ENTRÉE
GRATUITE**

**RENDEZ-VOUS AUX JOURNÉES
PROFESSIONNELLES DE
LA CONSTRUCTION
LES 29 & 30 JUIN 2021
À LYON - CENTRE DE CONGRÈS**

**SALON DU
BÂTIMENT
100% PRO**

SÉCURITÉ SANITAIRE OPTIMISÉE



**DEMANDEZ VOTRE INVITATION
AU 01 53 60 50 18**



CONTACT INFORMATION

Philippe Hyerlé - Directeur du Salon

Tél. 01 53 60 50 18

Mail : ba-pub@capeb.fr

Confédération de l'Artisanat
et des Petites Entreprises du Bâtiment

www.capeb.fr



1 Les priorités de la RE 2020 sont la sobriété énergétique et la décarbonation de l'énergie, la réduction de l'impact carbone de la construction, et le confort des bâtiments en période de forte chaleur. Ici, un immeuble de Saint-Tropez équipé en PAC air-air individuelles Altherma de 3kW (Daikin).

2 Dans cet immeuble de Saint-Tropez, module et ballon sont intégrés dans un placard des WC, tandis que les unités extérieures sont camouflées sur les balcons.

3 Cette PAC air-air Altherma convient aussi en maison individuelle (monosplit de 3 kW à 15 kW) avec la solution combinée gainable-dispositif de régulation pièce par pièce Multizoning Airzone.



1

FOCUS

RE 2020

Avantage à l'élect

La RE 2020 oscille entre pragmatisme et ambition pour baisser les émissions des bâtiments neufs. Après une période d'apprentissage, elle impliquera dès 2025 une évolution forte sur l'énergie. Les solutions électriques performantes partent en pole position.

Pour lutter contre le changement climatique, la France s'est engagée à atteindre la neutralité carbone à l'horizon 2050 (abandon progressif des énergies fossiles annoncé fin 2019 par une loi Énergie Climat). L'un des leviers est d'agir sur les émissions de CO₂ des bâtiments neufs, résidentiels et tertiaires, en mettant en place une nouvelle réglementation pour leur construction. La RE 2020 (qui ne s'appliquera qu'au 1^{er} janvier 2022 pour les constructions individuelles et les logements collectifs) s'intéresse à leur consommation énergétique et à leur bilan carbone, avec un renforcement progressif de ses exigences, en trois étapes, en 2025, 2028 et 2031*.

La phase de concertation européenne, en cours, est susceptible

de reporter la publication des textes jusque vers mi-septembre, le temps d'apporter un complément de précision sur l'analyse de cycle de vie (ACV) dynamique du bâtiment qui a été retenue par le législateur. Les textes ne devraient pas en être modifiés, ou très peu, mais il est peu probable que les pouvoirs publics mettent à disposition les outils de calcul avant leur publication, ce qui ne laissera que peu de temps aux acteurs du Bâtiment pour se préparer avant l'entrée en vigueur (les textes relatifs aux bâtiments de bureaux et aux établissements d'enseignement sont attendus pour juillet 2022).

La maison individuelle ciblée par la RE 2020

La RE 2020 est plus contraignante pour la maison individuelle neuve, dont les impacts

environnementaux sont importants (artificialisation des sols, construction en zones peu denses qui favorise la mobilité carbonée). Dès 2022, le seuil d'émissions des GES des équipements, très contraignant, évince les chaudières au gaz (qui ne représentent que 20 % des systèmes de chauffage dans la maison individuelle RT 2012). Des dérogations sont cependant accordées jusqu'à fin 2023 pour les projets prévus pour être raccordés au gaz. Les solutions hybrides passant très difficilement ce seuil, la décarbonation de ce type de construction sera plus rapide qu'en logement collectif.

La RT 2012 imposant une petite part d'énergies renouvelables, les PAC sont déjà introduites dans les maisons

individuelles. Notamment les PAC air-air, moins onéreuses que les PAC air-eau, qui permettent en outre de rafraîchir. Elles représentent 70 à 80 % des PAC installées (le plus souvent, un monosplit est associé à des panneaux rayonnants dans les chambres). Moins performantes que les PAC air-eau, qui desservent l'ensemble de la maison et fournissent l'ECS, voire le rafraîchissement, les PAC air-air seront associées à des prestations "fortes" pour obtenir un Bbio-30 % (-20 % jusqu'à 70 m²), mais elles devraient conserver une place importante. ●

Dossier réalisé par E. Jeanson

* En 2031, le seuil maximal en kgCO₂/m² sera abaissé de plus de 30 % et le seuil maximal de l'exigence carbone sur le volet construction sera abaissé d'au moins 1/3 par rapport aux niveaux de 2022.



3 QUESTIONS À : **RODRIGUE LECLECH, RESPONSABLE PÔLE CONSTRUCTION CHEZ POUGET CONSULTANTS**

L'impact de la RE dans le logement collectif

Intégrés le plus en amont possible du projet, les bureaux d'études ont un rôle clé dans la conception d'un bâtiment réglementaire. Ils veilleront à sa conformité énergétique et environnementale tout au long de sa réalisation.

2

Zepros : Que laisse présager la RE pour le logement collectif ?

Rodrigue Leclech : Moins radicale que pour la maison individuelle, elle n'induit pas de rupture avec les pratiques actuelles de construction jusqu'en 2025. Le changement le plus impactant pendant cette première étape est la sobriété énergétique, avec un Bbio qui devra être réduit de 30 % par rapport au Bbio max RT 2012. Les bâtiments actuels présentent en moyenne un Bbio de -23 %. Il faut encore gagner environ 10 % sur les performances actuelles, en augmentant la qualité de l'enveloppe, ce que l'on sait faire.

Zepros : Quels systèmes énergétiques tireront leur épingle du jeu ?

R. L. : Avec l'amélioration du Bbio, nous resterons sous les seuils de consommation Cep max et Cep,nr max, qui sont positionnés à environ -20 % sous le Cep max RT 2012, avec les mêmes équipements qu'actuellement. Seules les solutions à effet Joule seront probablement exclues dès 2022. Aujourd'hui, le collectif neuf est équipé à 75 % de solutions gaz, dont les deux tiers sont des installations individuelles qui passeront sans difficulté sous le seuil de Cep et de Cep,nr de la RE. Avec les solutions au gaz collectif, il faudra faire un effort, en allant chercher un Bbio de -35 % ou en trouvant d'autres pistes d'optimisation. Rien d'insurmontable !

Du côté des émissions de GES liées aux consommations énergétiques, le seuil est tel que tous les systèmes énergétiques actuels respectent la cible fixée pour 2022. Donc, entre 2022 et 2025, les solutions gaz sont tout à fait compatibles. Les maîtres d'ouvrage peuvent cependant anticiper l'étape suivante en testant

des solutions moins carbonées, et avec plus d'énergie renouvelable. Dans l'arc méditerranéen, en zones H3 et H2d, l'indicateur sur le confort d'été pourrait inciter à installer de la climatisation directe et donc favoriser les solutions thermodynamiques qui font du chaud, du froid et de l'ECS dès 2022.

Zepros : Et à partir de 2025 ?

R. L. : La division par plus de deux des émissions de GES va obliger à associer un système énergétique performant et bas carbone. Les PAC sont à ce jour les mieux positionnées, seules ou avec un appoint gaz, en système hybride*. En collectif, nous favorisons les systèmes sur boucle d'eau avec des émetteurs basse-température pour améliorer le rendement global de l'installation, et surtout, faciliter une évolution dans les décennies à venir vers des systèmes réversibles pour le confort d'été, et à énergie renouvelable : réseau de chaleur, solaire thermique... Les systèmes individuels air-air, par exemple, ne nous paraissent pas



« La réglementation environnementale RE 2020 reste sur la même trajectoire que la RT 2012 jusqu'à l'échéance 2025. Puis intervient le vrai changement, avec très probablement la sortie du gaz et la généralisation des PAC. »

intéressants car peu évolutifs. Par ailleurs, ces solutions peuvent impliquer des dérives de consommations par la non-prise en compte dans les calculs réglementaires des consommations de climatisation ; c'est ce qu'on appelle la "clim sauvage". ●

* Le seuil de 6 kg CO₂/m².an à partir de 2025 pour les logements collectifs a été rehaussé à 6,5 pour permettre le recours aux solutions hybrides performantes qui utilisent le gaz en appoint.

trique

CHIFFRES

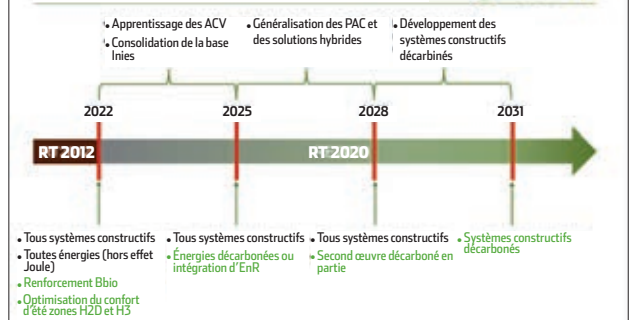
44 % La part de la consommation d'énergie des bâtiments en France (autour de 27 % des émissions de CO₂).

60 % à 90 % de l'impact carbone total d'un bâtiment performant sont dus à sa phase de construction.

75 % La proportion de bâtiments chauffés au gaz parmi ceux construits selon la RT 2012.

4 kgCO₂/m².an Le seuil d'émissions autorisé en maison individuelle à partir de janvier 2022.

ÉVOLUTION DES PRATIQUES DE LA RT 2020



L'évolution des pratiques en immeubles collectifs.

FOCUS CONFORT D'ÉTÉ

Des solutions efficaces, même au Sud

Le calcul des besoins en froid prévu dans le Bbio* renforce les exigences de réduction passive des apports solaires en été, même en conditions extérieures non contraignantes. En dehors des zones H2d et H3 (environ 20 % du

territoire), les bâtiments n'auront pas de mal à respecter le seuil pour le confort d'été créé par la RE, qui est de 1 250 degrés x heure (DH). Dans l'arc méditerranéen, très exposé aux chaleurs, des solutions efficaces au niveau de la

conception (orientation, disposition des ouvertures, inertie du bâtiment, compacité des volumes, isolation, logements transversants...) et des systèmes passifs (occultations perméables), ou actifs (brasseurs d'air et au-

tomatisation des occultations) devraient permettre de conserver des températures acceptables (26°C à 28°C en période caniculaire). Les solutions performantes seront surtout liées aux émetteurs, plus réactifs et

mieux pilotés (planchers chauffants associés à des gainables à eau, par exemple). ●

* Le Bbio caractérise la capacité à réduire passivement les besoins de chauffage en hiver, de refroidissement en été, et d'éclairage artificiel.

RADIATEURS

Smart Joule : une carte à jouer ?

Le retour du radiateur à effet Joule a été sciemment empêché par le seuil de consommation (Cep -20 %). Peu coûteux à installer, quasiment sans entretien, ce mode de chauffage a évolué favorablement avec des panneaux rayonnants à inertie moins gourmands en électricité s'ils sont gérés par une régulation fine (pièce par pièce) intelligente et connectée (pilotés à distance, avec détecteurs de présence et apprentissage actif du rythme de vie des usagers, ce qui existe déjà depuis 10 ans). Cependant, leur intérêt est trop dépendant de chaque situation pour être valorisé dans la réglementation. Ils seraient par ailleurs à conjuguer avec une production d'ECS très performante et une enveloppe très isolée, ce qui augmente le coût global.



FOCUS COLLECTIF

Quelle place pour les CET ?

Souvent associé aux solutions de chauffage par effet Joule, le chauffe-eau thermodynamique sera probablement couplé à une solution gaz individuelle pour répondre à la RE en 2025 ; avec l'inconvénient de doubler le système d'alimentation, la maintenance et l'emprise dans un logement (qui devrait se réduire en surface, au moins pour les primo-accédants, du fait du surcoût de construction). Associé à une PAC air-air (qui ne fournit pas l'ECS), il contraint, là encore, à

perdre l'espace occupé par le ballon. S'il fonctionne sur air extrait,

il est connecté sur la ventilation, ce qui oblige à centraliser les pièces humides autour du ballon (pour que les extractions passent par lui). S'il utilise l'air extérieur, il nécessite de poser une ventouse en façade ou des conduits d'air collectifs (3CE ou 3CEP) pour la prise et le rejet de l'air. Le CET sera donc plutôt installé dans la maison individuelle ou le bâtiment collectif de moins de 20 logements. ●



FOCUS LES ALTERNATIVES À L'ÉLECTRIQUE

Systèmes biomasse et réseaux de chaleur

Bien valorisés dans les calculs réglementaires, les systèmes biomasse sont peu adaptés au logement collectif (souvent construit en zone dense,

éloignée des approvisionnements en bois et peu propice au stockage) mais ils sont plus intéressants en maison individuelle, en zone rurale ou périurbaine. Il en existe cependant des exemples dans des bâtiments collectifs plutôt périurbains (résidence étudiante, Ehpad, programme d'au moins 100-150 logements), gérés par un professionnel qui exploite le système et vend la chaleur aux occupants, dans le même ordre d'idée que les réseaux de chaleur.

Ces derniers sont souvent couplés à un appoint gaz, pour les

pics de demande en période de grand froid et la production d'ECS en été.

Ils sont l'un des piliers sur lesquels les pouvoirs publics s'appuient pour atteindre la neutralité carbone en 2050. Ils bénéficieront d'un droit à émettre des GES un peu plus important que les autres solutions (8 kgCO₂/m².an jusqu'en 2028), afin de permettre aux gestionnaires de les faire évoluer plus sereinement vers leur "verdissement" (investissements très importants et souvent portés par des collectivités). ●



PAC AIR-EAU



LA PAC AIR-EAU AQUAREA AU R32, de Panasonic, dans sa version 60 x 60 cm, s'intègre dans une cuisine. Elle fournit le chauffage (COP 5,4), l'ECS (COP 3,3 pour le fonctionnement du ballon) et le rafraîchissement (en option réversible).

PAC AIR-AIR



LE MULTI-SPLIT DC INVERTER AU R 32 d'Atlantic-Fujitsu, une PAC air-air réversible basse-consommation, assure la climatisation et le chauffage (COP 4,7 en chaud). Les unités intérieures (5 types) assurent la filtration de l'air.

VECTEUR AIR



SOUVENT UTILISÉ AVEC UNE CHAUDIÈRE GAZ, l'émetteur réversible Yzentis avec gestion multizone de la température est raccordable à une PAC, en chaud et en froid, aussi bien en logement individuel que collectif (France Air).

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

PETITS MATÉRIELS & OUTILLAGE

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



* Étude BVA Group - Viséo CI - Plus d'infos sur escda.fr.

➤ Dans notre réseau de 500 agences
partout en France.

Plus d'infos sur loxam.fr

 **LOXAM**
Exigez plus de la location

Cochebat dresse le bilan 2020

La visioconférence a démarré par un cri d'alarme au sujet de l'inflation des matières premières qui fragilise la filière des représentants du syndicat professionnel du plancher chauffant. « Nous sollicitons les pouvoirs publics pour permettre aux entreprises une reprise dans les meilleures conditions possibles en permettant d'adapter les contrats. Avec la situation actuelle, certains acteurs déjà fragilisés financièrement par la crise sanitaire, vont devoir financer tout ou partie des hausses de matières premières et subir les pénalités de retard du fait de l'allongement des délais de livraison » analyse Florent Kieffer, président



de Cochebat. Il s'est ensuivi une synthèse de l'activité de l'exercice passé. En 2020, le marché du multicouche a connu une croissance de près de 10 % en valeur chez les adhérents de Cochebat, alors que le marché de la plomberie est en baisse de 2,1 %. En volume, la croissance s'élève à +7,9 % en mètres linéaires et +5,5 % pour

les raccords. La dynamique a été portée par les gammes de pré-gainé (+9,6 %) et de pré-isolés (+9,5 %). À l'inverse, la part du PER s'est contractée de 5 % en valeur et en volume (-5,5 %) : le tube nu ne pèse plus que 50 % du marché. Cela s'explique par une ouverture à l'importation et à de multiples intervenants, et à la traditionalisation des solutions, comme le cuivre auparavant.

se tournent davantage vers un système complet, notamment s'il est Certitherm » explique Hugues de Marne, président de la Commission Promotion.

La nouvelle réglementation RE 2020 favorise les constructions à base de matériaux biosourcés pour en limiter l'empreinte carbone. Cochebat et Bouygues Bâtiment France Europe ont réalisé ensemble une étude sur les coûts d'installation de planchers chauffants rafraîchissants dans les nouvelles constructions bois ; sur le principe d'une construction modulaire avec assemblage préfabriqué avec un minimum d'intervention sur chantier. « Dans les constructions traditionnelles en béton, les coûts avec plancher chauffant pouvaient être supérieurs de +6,3 % à l'installation de radiateurs électriques dans le cadre de la RT 2012 et de +3,4 % par rapport à l'installation de radiateurs hydrauliques selon la RE 2020. L'installation d'un système de plancher chauffant rafraîchissant dans une construction bois se positionne dorénavant à des coûts identiques à ceux d'une installation avec radiateurs hydrauliques dans le cadre de la RE 2020. Lorsqu'on connaît les atouts pour les propriétaires et les locataires, nos systèmes deviennent extrêmement compétitifs dans le cadre de la RE 2020 et cela ouvre de nouvelles perspectives de marché dans les logements collectifs », explique Roland Prin, directeur ingénierie, construction Bois chez Bouygues Bâtiment. La part du marché des systèmes de planchers chauffants-rafraîchissants en logements collectifs en France est très inférieure au reste des pays européens. ● M. Wast

Le plancher en forte baisse

Face à la crise sanitaire, le marché s'est recentré autour d'investisseurs et de promoteurs, devant prioriser leurs choix et optimiser chaque lot. Avec un secteur de la maison individuelle fortement perturbé, l'installation de planchers chauffants rafraîchissants connaît un fort ralentissement de -23 %, avec 4 millions de m² installés en 2020. Les acteurs du syndicat, eux, connaissent « une baisse maîtrisée » (-17 %). « Le plancher chauffant rafraîchissant équipe plus de 60 % des maisons neuves avec étage (hors primo-accédants), une baisse des projets immobiliers a nécessairement un impact sur notre marché. En revanche, on constate que les adhérents de Cochebat tirent leur épingle du jeu. Cela tient au fait que notre offre système (dalles, collecteurs et régulation) est plus compétitive : les utilisateurs sont sensibles à la performance réseau et

ABANDON DU FIOUL

Le gaz naturel fait son lobbying

Selon GRDF, on estime à 1,1 million le nombre de logements qui pourraient passer au gaz sur les 4,1 millions de logements qui se chauffent au fioul (750 000 maisons individuelles et 350 000 logements collectifs).

En 2020, malgré l'impact de la crise sanitaire, le fournisseur d'énergie a accompagné la conversion du fioul vers le gaz de 30 750 logements existants, parmi lesquels 13 600 logements en chauffage collectif permettant une réduction annuelle de



80 500 tonnes de CO₂. L'objectif est fixé à 40 800 logements pour l'année 2021.

Cette année encore, l'État propose des mesures incitatives au remplacement des anciennes chaudières fioul dont peuvent notamment bénéficier les chaudières gaz Très Haute Perfor-

mance Énergétique et les PAC hybrides gaz. Ces aides favorisent les conversions en maisons individuelles. Et la PAC hybride, solution très peu choisie par les utilisateurs (ou très peu prescrite par les installateurs) est largement favorisée en termes d'aides financières. À titre de comparaison (profil ménage violet à partir du 1^{er} juillet 2021) avec le remplacement par une chaudière THPE, le total des aides est de 40 % pour le système hybride contre seulement 9 % pour une chaudière simple. ● M. W

INVESTISSEMENT

KWB double sa capacité

Le fabricant de chaudières bois vient d'investir environ dix millions d'euros pour le développement de ses activités. Le groupe prévoit notamment la construction d'un bâtiment de deux étages pour accroître la capacité de production de son site



Future extension de l'usine KWB, en Autriche

de Sankt Margarethen an der Raab, en Autriche. Le directeur général Helmut Matschnig explique : « L'extension est devenue nécessaire en raison de la demande mondiale croissante... 80 % de nos chaudières sont exportées ». Pour l'industriel, l'augmentation de la demande est notamment très forte en Europe : « Les nouvelles ambitions européennes pour le climat poussent inexorablement les énergies fossiles vers la sortie et encouragent le développement des énergies

vertes. Et divers pays soutiennent ce basculement via des politiques de subvention des renouvelables. C'est pourquoi nos solutions de chauffage de haute technologie sont actuellement très demandées ».

Toutefois, malgré ce nouveau bâtiment, KWB devrait à nouveau atteindre les limites de ses capacités à l'automne prochain ; c'est pourquoi le groupe prévoit d'ores et déjà d'investir dans une prochaine extension dès l'année prochaine. ● M. W

Vite !

NOMINATION

Un nouveau Dg chez BoostHeat

L'inventeur de la "chaudière gaz thermodynamique" vient d'annoncer la nomination d'Éric Lambert en tant que nouveau directeur général de la société avec prise de fonction au 18 mai 2021 en remplacement de Luc Jacquet, l'un des fondateurs. Il aura pour mission d'insuffler une nouvelle dynamique à l'entreprise grâce à ses compétences en termes de pilotage de l'innovation et de développement industriel et commercial.

POURQUOI
ATTENDRE

Quand le meilleur geste
pour le climat est une
solution Vaillant...



Offrez à vos clients une solution durable
avec aroTHERM plus de Vaillant.

- Fluide frigorigène naturel R290 : 700 fois moins émissif que le R410A
- Pompe à chaleur haute température idéale en remplacement de chaudières fioul sans changement des émetteurs
- Pression acoustique de seulement 32 dB(A) à 5 mètres⁽¹⁾

Alors, pourquoi attendre ?

vaillant.fr



 **Vaillant**

Le bien-être chez soi

(1) valeur à 5 mètres, selon le modèle de puissance. SDECC (une société de Vaillant Group en France) - SAS au capital de 19 800 000 Euros - RCS Créteil 312 574 346 - 8, avenue Pablo Picasso - 94132 Fontenay-sous-Bois Cedex.

STRATÉGIE

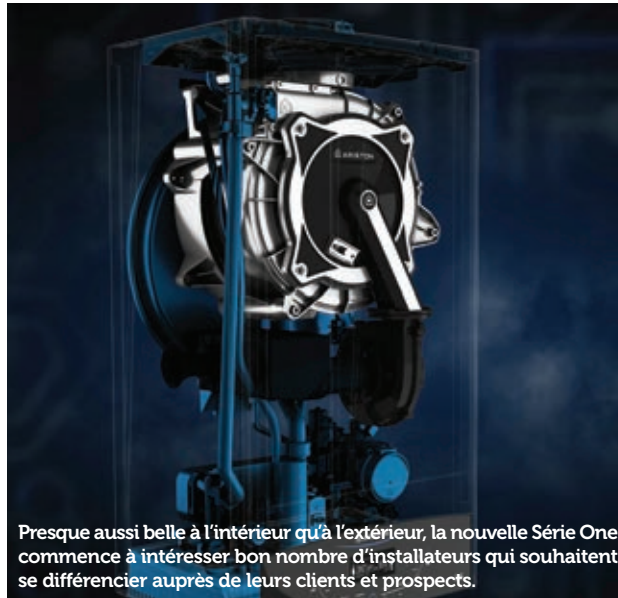
Ariston veut se faire une place dans le diffus

Vous avez certainement entendu parler du lancement de la première chaudière murale gaz à condensation signée Ariston en France. Une initiative loin d'être anodine, surtout en ces temps où ce type de générateur se voit refermer les portes de l'habitat individuel neuf dans le cadre de l'entrée en vigueur de la RE 2020 le 1^{er} janvier prochain. Alors le groupe italien serait-il tombé sur la tête pour prendre une telle décision aujourd'hui ? « *Pas du tout, puisqu'elle repose sur une nouvelle stratégie de segmentation des marques : à Chaffoteaux l'activité chantier ainsi que la vente aux grands bailleurs et prestataires de services. Le diffus tombe désormais dans l'escarcelle de Ariston en s'adressant aux installateurs indépendants et aux négoce spécialisés Sanitaire-Chauffage-Électricité* », explique Fouzia Salhi, directrice Marketing France et Belgique.

Point d'orgue de cette "réorganisation", le lancement de la chaudière Série One qui, même si elle est basée sur la plateforme commune du groupe, a fait l'objet d'un développement parfaitement adapté au marché français. Ainsi, le fabricant a mis au point un corps de chauffe "Xtra-tech" breveté en acier inoxydable conçu pour offrir performances (classe énergétique A+) et fiabilité de premier ordre (10 ans de garantie pour la Al-teas One Net).

Vers une offre complète ?

Cette commercialisation fait l'objet d'un plan de grande envergure. Plus de 450 points de vente ont relayé l'opération "One Day" démarrée début mai et l'accueil est plus que positif. « *Ce nouveau générateur est vraiment différenciant par rapport à ce que proposait le groupe Ariston en France*



Presque aussi belle à l'intérieur qu'à l'extérieur, la nouvelle Série One commence à intéresser bon nombre d'installateurs qui souhaitent se différencier auprès de leurs clients et prospects.

jusqu'à présent. Nous sommes très présents et reconnus pour tout ce qui touche à l'ECS électrique avec des gammes de chauffe-eau design, efficaces et économiques à l'usage. Nous sou-

haiterions que les installateurs qui apprécient notre gamme de chauffe-eau soient des prescripteurs de la Série One. C'est pour cette raison que nous sommes déjà, en plus des principales en-

seignes de négoce Sanitaire-Chauffage, référencés chez Yesss Électrique », précise Fouzia Salhi. Et le groupe ne semble pas vouloir s'arrêter en si bon chemin. En plus de l'ECS électrique, présente historiquement sur le marché français, et de cette inédite chaudière gaz design, Ariston vient d'annoncer le lancement d'une PAC air-air, la Nevis Plus R32 qui, comme son nom l'indique, fonctionne au R 32. Cette proposition permet de répondre à la demande croissante de ce type de générateur dans le logement neuf (équipement de plus de 20 % des maisons individuelles), sans parler de la rénovation des installations de chauffage à effet Joule. Ne manque plus que la pompe à chaleur air-eau pour disposer d'une gamme de générateur encore plus complète. La prochaine étape ? ● M. W.

PARTENARIAT

Hellio choisit trois grands de la PAC

Après la chaudière à granulés et la chaudière gaz, Hellio se lance dans la pompe à chaleur. L'entreprise spécialisée dans la rénovation énergétique propose désormais une offre clés en main de pompes à chaleur air-eau pour le remplacement des chaudières fioul, charbon et gaz. Pour l'accompagner sur ce type de produits, Hellio s'appuie sur trois industriels : Daikin, Saunier Duval et Viessmann. Les besoins sont immenses puisqu'à partir du 1^{er} janvier 2022, il sera impossible de faire installer des systèmes de chauffage consommant principalement des combustibles à haut niveau d'émissions de gaz à effet de serre. Tout comme la chaudière à granulés, la pompe à

chaleur offre une alternative comme mode de chauffage plus vertueux.

Partenaire sur les chantiers

Dans les faits, Hellio joue le rôle d'accompagnateur tout au long des travaux. Une visite technique gratuite et sans engagement est d'abord réalisée par un artisan RGE local partenaire de Hellio, chez le particulier, afin d'auditer l'installation en place (vérification des normes) et de préconiser la meilleure solution en fonction des besoins des occupants et de la configuration du logement. Grâce aux recommandations techniques de l'artisan, un devis personnalisé est ensuite envoyé par e-mail sous 72 heures. Hellio se charge de faire réaliser les travaux par les artisans partenaires de son réseau, qualifiés RGE, à qui il fournit les équipements. Mandataire de l'Anah depuis juillet 2020 et délégataire des Certificats d'économies d'énergie (CEE), Hellio est en mesure de pouvoir déduire le montant des aides de MaPrime-

Rénov' et des Certificats d'économies d'énergie directement du devis.

« *Pour composer notre offre intégrée, nous avons veillé à sélectionner des pompes à chaleur au design soigné, silencieuses, fournissant le chauffage et l'eau chaude sanitaire, avec des modèles monobloc et bibloc pour intervenir dans toutes les régions de France en fonction des températures* », précise François Crémère, chef de projet chauffage Hellio. L'offre de l'entreprise comporte ainsi différents modèles proposés par Daikin, Saunier Duval et Viessmann. « *Nous nous réjouissons de cette collaboration commerciale avec Hellio, laquelle vise à densifier le parc de pompes à chaleur en France, dans la lignée des ambitions de la loi sur la transition énergétique et du pacte vert de l'Union européenne* », souligne Cyril Boiron, senior manager SBU Heating Daikin. Pour accompagner cette nouvelle offre, Hellio a mis son site internet à jour pour mettre en avant les bénéfices de ce type de générateur. ● J. B.

CHAUFFAGE BOIS

Le groupe Seguin en croissance



Avec près de 60 millions d'euros de CA en 2020, le groupe Seguin poursuit année après année son développement en s'appuyant tout d'abord sur de la croissance externe. Après les entreprises JC Bordelet, Axis, la start-up Speeta, puis la prise de contrôle du fabricant danois Hwam en 2019, le fabricant français de cheminées et de solutions de chauffage au bois a acquis Thermolab l'année dernière. De plus, le groupe a officialisé en janvier 2021 l'absorption de la société Vulx pour se doter d'une véritable gamme outdoor.

Agrandissement en vue

Seguin a également conclu des alliances stratégiques avec des acteurs européens comme Piazzetta en Italie, spécialisés dans les appa-

reils à granulés et Lohberger en Autriche, leader du marché des cuisinières à bois.

En plus de 900 m² de nouveaux locaux au sein de son siège social auvergnat, le groupe annonce aussi la construction d'une nouvelle unité de production sur son site dédié aux appareils en acier à Belley (01). Cet investissement permettra de répondre à la demande croissante, sur cette ligne de produit. Alors que la réglementation Ecodesign 2022 entrera en vigueur le 1^{er} janvier prochain pour les appareils domestiques à biomasse, le fabricant a prévu une mise à jour importante de l'ensemble de ses gammes. ● J. B.



La pompe à chaleur (ici une Vitocal 222-S de Viessmann) offre une alternative comme mode de chauffage plus vertueux.

CHIFFRES CLÉS 2020

- 60 millions d'euros de CA consolidé
- 220 collaborateurs
- 4 unités de production, dont 3 en France et 1 au Danemark
- 30 000 appareils de chauffage vendus



ÉNERGIE

Nouveau



UBBINK 3CET

Raccorder des chauffe-eaux thermodynamiques en logements collectifs

- Système complet vendu en kits
- Jusqu'à 10 chauffe-eaux raccordés
- Installation rapide et facile : montage par simple emboîtement
- Livraison en kits, directement sur les chantiers, dans l'ordre d'installation
- Système sous ATEX 2907_V1



Pour en savoir plus, scannez ce QR Code


ubbink

Build smart.

Ubbink France • @ubbink@ubbink.fr • www.ubbink.com

PURIFICATION DE L'AIR

Panasonic mise sur sa technologie nanoe X pour booster ses ventes



Lancée en 2003 sur le marché, la technologie nanoe est plus que jamais sur le devant de la scène chez Panasonic. Le fabricant a en effet présenté, fin avril, les résultats de tests réalisés par un laboratoire indépendant sur la nouvelle version de la technologie nanoe X qui équipe les climatiseurs Etherea face au virus SARS-CoV-2. Celle-ci permet de supprimer le coronavirus d'une gaze contenue dans une boîte de 45l. Un second

test, effectué dans une pièce de 6,7 m³, a montré que le coronavirus a été inhibé à hauteur de 90% en 8 heures et de 99,78 % en 24 heures. Pour Uwe Sprengart, de l'équipe technique de Panasonic, « l'amélioration de la qualité de l'air s'effectue à l'extérieur de l'unité de climatisation en propulsant activement des radicaux hydroxyles dans la pièce. La technologie permet ainsi d'inhiber de manière proactive certains virus, bactéries et odeurs, et ne

lutte pas uniquement contre eux une fois qu'ils sont aspirés dans l'unité de climatisation. En agissant aussi sur les surfaces et les textiles pour réduire les odeurs et inhiber les bactéries, les moisissures et certains virus, ces particules permettent de véritablement changer la donne ».

Un levier de croissance

À l'initiative de cet événement, Enrique Vilamitjana, directeur général de Panasonic Europe, souligne les nouvelles opportunités de croissance qu'offre nanoe X. Pour lui, cette technologie est essentielle au marché de la climatisation, car elle augmente les ventes des modèles qui en sont équipés de près de 50 %. Cette tendance va également s'étendre aux marchés résidentiels et tertiaires, et ce dans toutes les principales régions d'Europe. Cette technologie, qui était en option sur certains modèles, va désormais être installée de série. Elle équipera notamment le modèle mural haut de gamme Etherea XKE, dont toute la construction est aussi revue. Parmi les nouveautés, une plus grande compacité et un design révisité avec un meilleur contrôle du flux d'air. Autre avantage mis en avant par Panasonic : la faible consommation de cette technologie. « Grâce aux particules libérées par nanoe X (même en mode ventilation) qui utilisent uniquement 25 W d'électricité, les uni-

La qualité de l'air intérieur devient un paramètre important pour le choix d'un appareil.

tés consomment peu d'énergie et ne nécessitent aucune maintenance. Cette technologie nous offre des possibilités infinies pour différents types de pièces et d'espaces, afin de garantir un environnement plus propre. L'avenir de nanoe X est particulièrement prometteur », conclut de son côté Paul Aitchinson, responsable produit et expert technique de Panasonic. ●

J. B.

RÉSIDENTIEL

Heiwa complète sa gamme de PAC air-air



Les beaux jours arrivent, il est encore temps de proposer la climatisation à vos clients pour qu'ils passent les pics de chaleur de l'été. Heiwa propose un nouveau mural compact, Essentiel Zen +, dont les puissances de fonctionnement oscillent de 2 à 7 kW (monosplit) et 4,1 à 10,5 kW (multi). Comme les autres modèles de la gamme, il fonctionne au R 32 et bénéficie d'un label énergétique A++/A+ (SCOP 4 et SEER 6,8). Dotée de la technologie "Cold Plasma" qui purifie l'air en dégradant les particules en suspension, cette PAC air-air dispose de quatre puissances de soufflage et de cinq positions

de volets avec balayage vertical automatique. L'option "IFeel" permet d'adapter la température à la localisation exacte où se trouve la télécommande. Le mural intègre également un module wifi pour permettre son pilotage par smartphone. D'un faible encombrement (moins de 70 cm de longueur et moins de 20 cm de hauteur, pour les modèles 2 et 2,5 kW), la machine peut s'installer dans de petits espaces, comme au-dessus d'une porte. Elle saura également se faire discrète avec un niveau sonore de 17 dB. Disponible depuis le mois de juin, l'Essentiel Zen + est garantie 5 ans. ●

G. N.

FORMATION

Le Campus Zehnder certifié

La ventilation double flux est portée par la crise sanitaire et les exigences de la future réglementation RE 2020. Pour assurer des installations de ventilation de qualité, conformes aux exigences en matière de qualité d'air intérieur et de confort, la montée en compétence et la reconnaissance des professionnels de la filière est devenue un enjeu majeur et ne peut se faire que par une formation dédiée, qui n'existait pas jusqu'à aujourd'hui. Le Campus Zehnder, centre de formation agréé basé à Évry (Essonne), vient d'obtenir la certification par France Compétences de son cursus de spécialisation en VMC double flux, une première en France dans le secteur. Éligible au Compte personnel de

formation, ce cursus s'adresse aux artisans travaillant déjà dans le secteur ou en reconversion professionnelle, et/ou aux étudiants souhaitant se spécialiser dans les systèmes de ventilation double flux. Elle est également ouverte à toute personne de niveau Brevet des collèges. D'une durée de

56 heures, le module de spécialisation en VMC double flux est décomposé en six blocs de compétences, faisant chacun l'objet d'une validation par un examen. Le Campus Zehnder met à disposition le détail de cette formation sur <https://lecampus-zehnder.fr>. ●

G. N.



INDUSTRIE

Grâce au plan de relance, Auer relocalise



Le fabricant d'appareils de chauffage Auer (filiale du groupe Muller) bénéficie du fonds d'accélération des investissements industriels dans les territoires avec un montant de 5 M€ investis. Grâce à ce dispositif mis en place dans le cadre du plan de relance gouvernemental, l'entreprise picarde rapatrie en France la production de cuves émaillées nécessaires aux systèmes des pompes à chaleur. Cette production était, jusque-là, réalisée en dehors de l'Union européenne. La fabrication sera désormais gérée de bout en

bout à Feuquières-en-Vimeu (80). Le projet devrait permettre de créer 20 emplois directs, en plus de l'effectif déjà présent de 169 personnes, et garantir l'indépendance de la société vis-à-vis de ses fournisseurs. Auer, qui commercialise des chauffe-eaux thermodynamiques, des chaudières (gaz, fioul), des radiateurs et des PAC, espère gagner de nouvelles parts de marché avec ce 100 % made in France. Et, cerise sur le gâteau, ce circuit plus court réduira l'empreinte carbone des produits. ● G. N.

CLIMATISEURS RÉVERSIBLES

Qlima souffle le chaud et le froid

La climatisation réversible (ou PAC air-air) se développe rapidement en France afin de répondre aux canicules estivales de plus en plus fréquentes et aux hivers de plus en plus doux. Une tendance à laquelle Qlima répond en lançant des appareils dotés d'une fonction rafraîchissement et chauffage, deux multisplits (SCM 52 DUO et SCM 52 Multi) qui associent une unité extérieure à deux ou trois unités intérieures, et un monobloc (WDH 229). Équipés de la technologie Inverter, ces trois modèles ajustent leur puissance en permanence en fonction de la température de consigne tout en déshumidifiant l'air ambiant. Ces trois nouveautés « prêtes à poser » sont dimensionnées pour rafraîchir ou chauffer des pièces de 60 à 100 m³. Côté consommation, elles sont classées A++ en mode froid et A+



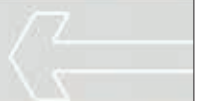
en mode chaud. Le constructeur rappelle que, si l'installation de ces climatiseurs réversibles peut être réalisée par un particulier, leur mise en service doit obligatoirement être effectuée par un professionnel (décret 2015-1790). Qlima propose à cette fin des forfaits pour ses propres machines via un réseau d'artisans certifiés RGE de 255 € TTC pour un Duo et 290 € TTC pour un Multi. Une offre "pose et mise en service" avec l'unité extérieure installée au sol est également disponible contre 879 à 1228 € TTC. ● G. N.



...mais sa clim OUI !



FLASHER !
c'est TÉLÉCHARGER la plaquette commerciale



Créez votre espace installateur pour bénéficier de tous les avantages pro

DECOCLIM.FR
Cache Professionnel pour climatiseur et pompe à chaleur

Vite!

CATALOGUES

Aldes sort ses Essentiels 2021



Le groupe Aldes vient de publier ses nouveaux catalogues : l'édition 2021, interactive (sur pro.aldes.fr) ou papier, et "Les Essentiels", destinée aux artisans et distributeurs. Le premier bénéficie de fonctions enrichies avec une navigation facilitée grâce au sommaire illustré, un moteur de recherche performant et une personnalisation possible par le biais de favoris et de notes post-it. Il dispose également d'une aide au chiffrage. Les Essentiels, de son côté, se focalise sur 700 références pour l'habitat et le petit tertiaire. Parmi les nouveautés, on note le T.Flow Hygro+ (CET sur air extrait), InspirAir Top (solution double flux connectée), EasyVEC C4 (caissons simple flux), Ison 2 (clapet coupe-feu), AldesArchitect (diffuseurs et grilles de désenfumage) et C.Aspir (centrales d'aspiration).

RAFRAÎCHISSEMENT NATUREL

Seeley veut se faire une place au soleil

L'industriel australien Seeley, arrivé voilà 15 ans en France, se situe sur un marché de niche : celui du rafraîchissement d'air adiabatique. Cette solution, reposant sur l'évaporation de l'eau qui est un phénomène endothermique et refroidit donc l'air, est qualifiée de « naturelle ». L'atmosphère chaude et sèche passe dans un échangeur humide et se transforme en un air frais et non asséché (avec 40-50 % d'humidité), ce qui est utile non seulement dans certaines régions particulièrement caniculaires (Australie, Arabie saoudite, certains états américains) mais également sous nos latitudes pour certains locaux ou process.

La marque propose deux gammes : Breezair avec des centrales directes, et Climate Wizard aux centrales indirectes qui disposent de deux circuits d'air séparés et où les échangeurs sont plus performants. Xavier Delaigue, le directeur commercial de toute la zone Europe-Moyen Orient-Afrique, explique : « Les centrales fournissent un air neuf, frais, 100 % filtré, et rivalisent au-



jourd'hui avec les systèmes de réfrigération pour 80 % d'énergie consommée en moins.

De plus, comme nous travaillons en surpression, cette ventilation est efficace même avec des portes et des fenêtres ouvertes, il n'est pas nécessaire de se calfeutrer ». Comme les rendements augmentent avec la température – contrairement aux systèmes de climatisation classique – le COP s'envole et peut atteindre les 40 kW de froid pour 1 kW d'électricité consommé lors des épisodes de canicule ! Les coûts se

montrent donc très faibles pour l'exploitation, avec une consommation d'eau pour humidifier les échangeurs qui est évaluée à 0,02 m³/heure, « soit une consommation finalement peu importante et inférieure à celle du WC d'un ménage », assure le représentant de la marque.

Seeley, qui dispose d'un parc restreint de moins de 5 000 machines installées dans l'Hexagone, espère finalement percer avec le nouveau CW3, solution très compacte et orientée vers le marché du petit tertiaire : cuisines professionnelles, blanchisseries, salles de sport, jardinerie, entrepôts, showrooms... L'engin de seulement 1 m³ d'encombrement se montre capa-

ble de traiter 5 000 m³/h et d'abaisser la température à 19-21°C.

Pour l'heure, la société fonctionne avec quelques distributeurs et préfère travailler en direct avec les installateurs et utilisateurs. Elle annonce viser en priorité le secteur industriel. Le résidentiel n'est en effet pas prêt à accueillir ces solutions non réversibles, qui imposent des gaines de ventilation aux diamètres beaucoup plus importants que des ventilations mécaniques classiques. D'autant que l'adiabatique n'est pas reconnu dans le système d'aides publiques...

Côté maintenance, la technologie impose deux opérations par an, mi-avril et mi-octobre, pour mettre l'installation hors gel en purgeant le circuit d'eau et en nettoyant les filtres. La durée de vie des médias échangeurs en cellulose est donnée pour 4 à 5 ans, selon la dureté de l'eau et la pollution atmosphérique qui viennent les encrasser plus ou moins vite. Enfin, navré pour les Niçois, l'air chaud mais humide de la Méditerranée ne convient pas bien au phénomène d'évaporation du système... Tous les autres Français peuvent en revanche en profiter ! ● G. N.

SUPERSONIQUE

Des pièces détachées en 1 heure chrono !

Avec ProxiParts, les comptoirs Hitachi s'engagent à mettre à disposition de leurs clients installateurs les pièces détachées sensibles (indispensables au fonctionnement) des machines de la gamme de PAC air-eau Yutaki en moins d'une heure. « Nous avons retenu la liste de références qui assurent un taux de couverture de 80 % des demandes de pièces détachées en cas de dysfonctionnement. Cela nous a permis de définir pour nos comptoirs des stocks de pièces détachées couvrant les potentiels besoins des produits vendus ces 10 dernières années », relate Guillaume Gaume, directeur du service Clients chez Johnson Controls-Hitachi. Ces stocks, disponibles dans 50 villes de France, sont



constitués de pièces électriques, électroniques et hydrauliques. « En offrant aux mainteneurs la possibilité d'intervenir en temps record, nous

souhaitons privilégier le confort des utilisateurs de Yutaki. L'objectif est [...] de limiter drastiquement l'interruption de service », conclut-il. ● G. N.

REFROIDISSEMENT

Le Zero Carbon Source de Gree récompensé

Le fabricant chinois de climatiseurs Gree a remporté le "Global Cooling Prize 2021" pour son refroidissement Zero Carbon Source, dont l'impact climatique est estimé 5 fois inférieur à celui des machines standards. La solution combine « le refroidissement avancé par compression de vapeur, les énergies renouvelables et les sources de refroidissement gratuites ». Elle fonctionne selon trois modes : compression de vapeur, refroidissement par évaporation et ventilation, qui peuvent

travailler individuellement ou simultanément. Si cette technologie était généralisée, son impact serait immense, avec 132 Gt d'équivalent CO₂ rejetées en moins dans l'atmosphère d'ici à 2050 ! Pour la mettre au point, l'industriel a collaboré avec l'université d'ingénierie Tsinghua (Pékin) considérée comme l'une des plus prestigieuses de la République populaire. Il faudra toutefois attendre jusqu'en 2025 pour que ces appareils soient disponibles sur le marché. ● G. N.



DEMANDEZ VOTRE
BADGE D'ACCÈS
GRATUIT

Code **ANPRE**

sur www.artibat.com



LE SALON DU BTP 100% PRO

WWW.ARTIBAT.COM

13 | 14 | 15
OCTOBRE 2021

40 000
VISITEURS PROS

1 060
EXPOSANTS

65 000 m²
D'EXPOSITION

suivez-nous sur    #salonartibat

PARC EXPO DE RENNES



Vite!

DOUCHE ZÉRO RESSAUT Cermix s'adapte



Entreprise spécialisée dans les produits de mise en œuvre destinés à améliorer le confort et l'efficacité de

travail des poseurs, Cermix a développé 3 solutions de douches sans ressaut. Adaptées aux nouvelles exigences réglementaires liées à l'accessibilité et à la sécurité dans la salle de bains, elles sont destinées à l'habitat privé, collectif, hôtellerie ou toute autre structure d'hébergement.

NOMINATION

Ideal Standard International change de têtes



L'industriel a choisi Jonas Nilsson (photo du haut) et Jan Peter Tewes (en bas) pour diriger conjointement le groupe au poste de Chief Executive Officers à la suite du départ de



Torsten Türling. Jan Peter Tewes a rejoint Ideal Standard International en octobre 2018 en tant que directeur commercial groupe, et Jonas Nilsson en janvier 2019 en tant que directeur de l'exploitation groupe.

À la suite d'une réorganisation de la société en segments commerciaux en septembre 2020, Jonas Nilsson a été nommé président des produits sanitaires, et Jan Peter Tewes président des produits robinetterie en plus de son rôle de directeur commercial groupe.

COLLECTION

Villeroy & Boch lance Subway 3.0

Intemporelle et design, Subway 3.0 propose personnalisation, rangements, et met l'accent sur des fonctionnalités intelligentes qui placent encore un peu plus l'innovation au service de l'hygiène. La collection comprend des meubles sous plan, des armoires latérales ou hautes et des étagères à miroir ainsi que des baignoires, des lavabos, un miroir et des WC.

SALLE DE BAINS

Un exercice 2021 exceptionnel pour la salle de bains ?

L'optimisme était à l'honneur jeudi 20 mai à l'occasion de la 5^e édition des États généraux de la Salle de Bains, organisée par l'Afisb, l'association française des industries de la salle de bains, en partenariat avec les six syndicats de fabricants du secteur (Ameublement Français, Evolis, Uniclimate, Gifam et Gil). L'Afisb a profité de cet événement pour dévoiler sa traditionnelle étude de marché du secteur. Elle revient en détail sur les différents segments – tous réseaux confondus – qui composent ce marché. Le bilan 2020 est évidemment marqué par un début d'année très compliqué avec une activité quasiment à l'arrêt jusqu'en juin. Finalement, pour la première fois depuis quatre ans, le marché est en baisse de 5,4 % en valeur, à 1 697 M€.

Le WC suspendu tire son épingle du jeu en 2020

« Sans surprise, l'année 2020 était une année atypique pour le marché de la salle de bains. La fermeture des points de vente et l'arrêt quasi total des activités des acteurs de la filière ont interrompu quatre années de croissance discontinues », explique Yves Da-

nielou, le président de l'Afisb. Ainsi, tous les segments sont en baisse, à l'exception de la famille colonnes, appliques et équipements de douche. Le segment douche (receveurs, colonnes, équipements de la douche, parfois cabines, thermostatiques) représente d'ailleurs 44 % de l'activité de la salle de bains, soit plus de 750 millions d'euros. Pour la

première fois depuis 2015, le segment céramique est en baisse de 8,9 % en volume et 9,3 % en valeur. Le marché des WC en revanche confirme la progression des solutions suspendues. En témoigne également l'engouement pour les WC lavants (+12,8 % en volume), qui séduit de plus en plus les consommateurs soucieux d'hygiène et de confort. La famille des receveurs est, quant à elle, en baisse de 15 % en volume pour l'année 2020. Le segment des baignoires nues est en baisse de 8 %, suivant, de fait, le mar-

ché de la construction de logements neufs. Ici aussi, on observe une légère diminution des ventes de baignoires dans le réseau professionnel (65 % contre 70 % en 2019). La robinetterie tire son épingle du jeu et accuse une baisse limitée à -4,4 % en volume et -2 % en valeur. Certains segments comme celui des mitigeurs thermostatiques seuls

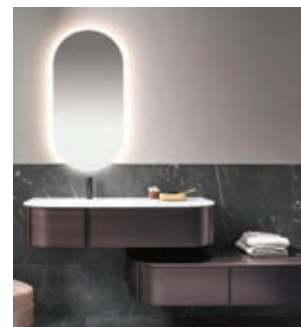
« En 2021, la demande sur le marché est telle qu'on ne l'a jamais connue, et on a même du mal à suivre »

première fois depuis 2015, le segment céramique est en baisse de 8,9 % en volume et 9,3 % en valeur. Le marché des WC en revanche confirme la progression des solutions suspendues. En témoigne également l'engouement pour les WC lavants (+12,8 % en volume), qui séduit de plus en plus les consommateurs soucieux d'hygiène et de confort. La famille des receveurs est, quant à elle, en baisse de 15 % en volume pour l'année 2020. Le segment des baignoires nues est en baisse de 8 %, suivant, de fait, le mar-

son particulièrement dynamiques (+9,6 % en volume).

Le confinement a favorisé l'épargne des ménages

Après cet exercice 2020 compliqué, l'Afisb est optimiste pour les prochains mois. « Les Français veulent rénover leur salle de bains. En 2021, la demande sur le marché est exceptionnelle, telle qu'on ne l'a jamais connue, et on a même du mal à suivre cette demande, que l'on n'attendait pas aussi forte. Les artisans ont des carnets de commande très importants »,



note Yves Danielou. Le président de l'Afisb explique cette situation par trois raisons. Premièrement, les Français ont accumulé de l'épargne tout au long de la période de confinement. Ensuite, une partie des Français étant en télétravail, ils ont souhaité déménager pour trouver un logement plus grand ou changer de région. Enfin, la crise sanitaire incite les Français à s'interroger sur les conditions d'hygiène.

Yves Danielou s'attend à ce que l'engouement pour la salle de bains et l'amélioration de l'habitat continuent après cette crise. Et estime que le moment est venu pour la filière de s'interroger sur son rôle : « Nous sommes capables d'apporter des services, de la valeur ajoutée, du bien-être. Il faut mettre la qualité, et non le prix, au centre de nos préoccupations ». ● J. Becam

IMPLANTATION

Une nouvelle usine Wirquin en Roumanie

Wirquin va inaugurer une nouvelle usine en Roumanie visant à remplacer deux de ses anciennes unités : une située au Royaume-Uni et l'autre en Roumanie. Ce projet est lié à la décision de fermer le site de Doncaster au Royaume-Uni, appartenant au fabricant depuis l'acquisition de la société CME



Sanitary en 2011, et celui de Bucarest devenu Wirquin Romania en 1999 à la suite de l'acquisition de la société Urbis Sanitar. Ces deux sites produisaient respectivement des mécanismes de chasse d'eau, réservoirs, vidages, abattants ainsi que les robinets flotteurs, réservoirs, bati-supports, abattants et pipes WC. Pour remplacer ces deux usines manquant de modernité, Wirquin a choisi de construire une toute nouvelle usine dans la banlieue de Bucarest. Ce site de 13 000 m² produira principalement des gammes dans l'univers du sani-

taire (WC). Les machines de production nouvelle génération devraient permettre d'augmenter la productivité de 60 %, et plus de 5 millions de produits sortiront de cette usine chaque année.

« Gagner des parts de marché »

« Plus de 10 millions d'euros ont été investis et plusieurs équipes ont été mobilisées pour que ce projet devienne une réalité en moins de deux ans. Cet investissement en Roumanie est réalisé tout en préservant les autres in-

vestissements du groupe », explique Wirquin qui n'aura désormais plus d'usine en Angleterre mais qui y a ouvert un nouvel entrepôt ; un bâtiment qui accueillera également les équipes de vente et de marketing. « Cette usine moderne permettra à Wirquin de rester compétitif sur les marchés de la plomberie, du sanitaire et de réaliser l'ambition de gagner des parts de marché dans les zones d'influence », ajoute l'entreprise dans un communiqué. Wirquin compte 1 400 salariés dans le monde et plus de 300 à Nantes. ● J. B.

WATTS® WORKS

NOUVEAU !!

SE FORMER C'EST GAGNER

La nouvelle plateforme de formation en ligne

Training.Watts.com

Complétez vos connaissances sur de nombreux produits des marques Socla et Watts, avec les modules de formation disponibles sur Training.Watts.com, en accès illimité et gratuit, depuis chez vous !



- Photos non contractuelles -

1. Inscrivez-vous sur Training.Watts.com
2. Suivez nos modules de formation
3. Gagnez des cadeaux en échange de vos points



Suivez-nous sur
Watts Water Technologies

WATTS®

RACHAT

Fin heureuse du feuilleton entre Kramer et Jacob Delafon

C'est (enfin) fait. Après de longs mois de discussions et de rebondissements, le groupe Kramer, fabricant français de robinetterie basé dans la Meuse (55), a publié un communiqué le 4 juin en se présen-

tant comme « le nouvel acquéreur du site de production de céramique sanitaire Jacob Delafon », situé à Damparis (Jura). Après une première visite de l'usine le 18 décembre dernier, le groupe Kramer s'était officiellement porté candidat à la reprise du site le 5 février 2021 avant de finalement renoncer le 24 février... puis d'être à nouveau candidat au rachat début mars. Le site, qui appartient à Jacob Delafon depuis 1899 et emploie 150 personnes, est dédié aux pièces spéciales et aux collections confort et haut de gamme de la marque.

Par une lettre publiée le 5 février, Manuel Rodriguez, le président du groupe Kramer, annonçait la reprise de 91 emplois. « Le projet du groupe Kramer prévoit un



programme d'embauches échelonnées dans lequel les anciens salariés du site seront prioritaires. La diffusion des postes à pourvoir sera prochainement effectuée en relation avec la cellule de reclassement mise en place par Kohler », précise le communiqué de l'entreprise. Ainsi, sur une période d'un an à compter du 1^{er} juillet 2021, le groupe Kramer

s'engage à recruter 6 personnes. À l'horizon 2026, il souhaite atteindre un total de 150 salariés, renouant avec l'effectif de départ. « Ces embauches ne s'appliquent qu'au secteur de la céramique, Kramer ne s'interdisant pas l'implantation sur le site d'autres activités liées à la robinetterie, son cœur de métier, qui renforcerait davantage l'emploi local », ajoute le groupe.

5 millions d'euros d'investissement

Pour le groupe, le rachat du site industriel Jacob Delafon de Damparis représente un investissement total estimé à près de 5 M€. Par cette acquisition et la

création d'une nouvelle filiale, Kramer renforce sa présence dans l'univers de la salle de bains au-delà de la robinetterie. À travers l'entreprise Horus, qui propose déjà dans sa collection Classique une gamme de céramique (vasques, baignoires, toilettes...), le groupe développera une douzaine de nouveaux modèles qui viendront enrichir son catalogue d'ici à 2022. Implanté dans la Meuse depuis 1981, le groupe Kramer possède un savoir-faire exceptionnel dans la fabrication de robinetteries sanitaires moyen de gamme (Kramer et marques de distributeurs) et très haut de gamme (Horus, labellisée Entreprise du Patrimoine Vivant). ● J. B.

KRAMER EN CHIFFRES

- CA France groupe Kramer : 30 millions d'euros
- Diffusion en France : 80 %
- Diffusion à l'export : 20 %, dans 40 pays différents
- Présent dans la distribution professionnelle et la grande distribution à hauteur de 40 % d'activité pour les marques Kramer et Horus, et de 60 % pour les marques de distributeurs.

CROISSANCE EXTERNE

Second rachat en 2021 pour Roca



En janvier dernier, Roca annonçait avoir acquis 75 % du capital du groupe Royo, spécialiste espagnol du mobilier de salle de bains, le solde de 25 % restant entre les mains de l'actionnariat familial de l'entreprise. Ce rachat s'inscrit dans la stratégie de Roca de mettre en place des centres spécialisés pour les différentes catégories de produits qu'il commercialise. Basé à Valence, Royo est ainsi devenu le pôle de développement pour la catégorie des meubles de salle de bains pour Roca, tout en conservant la production et le développement commercial de ses propres marques.

Cette stratégie est confortée par l'annonce, le lundi 7 juin, de l'acquisition du fabricant allemand Sanit, spécialisé dans les systèmes d'installation de sanitaires.

Avec cette opération, en attente d'approbation par les autorités de la concurrence, le groupe Roca, présent dans 170 pays et disposant de 85 usines, renforcera sa présence dans une catégorie où Sanit est le troisième opérateur allemand et le cinquième en Europe. « Le segment des systèmes d'installation pré-murale – qui comprend des réservoirs dissimulés, des boutons-poussoirs et des cadres de montage – connaît une croissance rapide et a été stimulé par l'utilisation croissante de toilettes suspendues. Actuellement, le marché mondial de cette catégorie, emmené par l'Allemagne, connaît des augmentations significatives dans tous les pays conformément aux préférences des consommateurs d'aujourd'hui, qui optent de plus en plus pour des solutions favorisant l'espace, l'hygiène et le confort », détaille le groupe Roca dans un communiqué.

Sanit devient un pôle de développement du groupe

Sanit était présente sur le marché français sous la marque Nicoll et faisait partie d'Aliaxis, fabricant de systèmes de tuyau-

terie avancés. L'entreprise possède trois sites de production en Allemagne, situés à Eisenberg, Rödentel et Wittenberg. Ces centres, qui emploient 378 personnes, exportent dans plus de 70 pays et fabriquent, en plus des catégories précitées, des accessoires et compléments pour l'assemblage et l'installation de produits d'espace salle de bains.

Le chiffre d'affaires de l'entreprise s'élevait à 74 millions d'euros en 2020. Dans le cadre de la stratégie du groupe visant à mettre en place des centres de compétences spécialisés pour différentes catégories de produits dans la salle de bains, Sanit deviendra le pôle de développement des systèmes d'installation du groupe Roca. « L'acquisition de Sanit est une étape fondamentale dans notre stratégie d'intégration de produits dans des solutions complètes de salle de bains et d'incorporation de technologies à haute valeur ajoutée dans notre portefeuille de produits, renforçant ainsi notre leadership mondial », explique Albert Magrans, le P-dg du groupe Roca. ● J. B.

POUR UNE EAU PLUS DOUCE

BWT France démocratise l'adoucisseur

BWT France, filiale du groupe Best Water Technology, spécialisé dans traitement de l'eau, annonce le lancement de son nouvel adoucisseur d'eau BWT Perla Sphère, dédiée à l'habitat individuel. Conçu et fabriqué avec des composants français, cet appareil s'adapte à tous les espaces et allie design et performance. Avec une résine mono-sphérique, ses capacités de traitement sont multipliées tout en réduisant significativement les consommations d'eau et de sel. Il est dimensionné pour un foyer jusqu'à 8 personnes, quels que soient la dureté de l'eau et les besoins journaliers. Ce modèle bénéficie de contrôles automatiques de la saumure, d'un processus de désinfection des résines autonome, même lors d'une absence prolongée et d'une régénération intelligente garan-

tissant simplicité d'utilisation, des économies, et une hygiène optimale. De plus, le système anti-débordement et l'alarme signalant le manque de sel.

Une offre clés en main

À travers son réseau d'installateurs BWT Partners, BWT France offre une solution clés en main assurant un accompagnement depuis l'achat jusqu'à l'installation et la mise en service de l'appareil (inclus dans l'achat) opérée par des techniciens de la marque. Cette solution globale peut également être accompagnée d'un service complémentaire grâce au BWT Perla Max. Ce contrat inclut la fourniture des consommables (hors sel) pour l'entretien semestriel et l'entretien périodique de l'appareil par des professionnels. Leurs déplacements et la main-d'œuvre sur le produit sont totalement couverts par le contrat. Connecté en Bluetooth à l'application BWT Best Water Home, il est possible de suivre les consommations en eau et en sel de l'appareil, mais aussi son fonctionnement, de contacter l'assistance du fabricant et de commander ses consommables. ● J. B.



DOUCHE

Un configurateur pour aider les installateurs

Présentée à la rentrée 2019, la gamme Kocoon de Kinedo constitue une solution complète et universelle pour la création, en un temps record et à budget maîtrisé, d'une nouvelle douche sans faïence ou le remplacement d'une ancienne baignoire. Deux ans plus tard, Kinedo lance un configurateur en ligne dédié à cette gamme. Permettant d'aménager un espace ouvert ou fermé, à porte coulissante ou à deux portes pivotantes, tout en s'affranchissant des travaux de préparation des murs et du sol, Kocoon incarne en effet une solution complète et couvrant parfaitement la multiplicité des configurations chantiers et des envies de décoration, avec une pose possible en niche ou en angle. Et les atouts de cette offre reposent également sur le large éventail de combinaisons proposées,

jouant avec la diversité des panneaux muraux comme sur le nombre des finitions afin de répondre précisément à chaque style. Fort du constat qu'une édition papier d'un catalogue dévolu ne saurait présenter toute l'exhaustivité des suggestions Kocoon, Kinedo lance un configurateur dédié disponible sur le site internet du fabricant.

Une configuration en quelques clics

Ce service en ligne destiné aux particuliers comme aux professionnels propose de visualiser, en temps réel, le rendu de la combinaison sélectionnée avec mention du prix public indicatif. Il offre de choisir son espace douche personnalisé Kocoon, que l'on soit à la maison pour le particulier, en magasin ou encore sur chantier pour le profes-



L'internaute a la possibilité d'identifier la disposition de son futur espace douche.

sionnel. En effet, en quelques clics seulement, l'internaute a la possibilité d'identifier la disposition de son futur espace douche, le côté où s'opérera l'accès et les dimensions requises pour le chantier. Après avoir renseigné rapidement les dimensions du receveur, le type d'ou-

verture et la finition des trois panneaux muraux, il pourra choisir la couleur du receveur (blanc lisse, blanc grippé et taupe Pietra), la référence de colonne de douche (parmi les 26 références proposées) ainsi que le type de finition de la façade (en verre transparent ou dépoli). Ultime

étape, le configurateur l'interroge ensuite sur un éventuel besoin en accessoires avant de lui présenter instantanément en ligne les résultats de sa configuration chiffrée avec possibilité d'exporter par mail ou pour une impression, la fiche récapitulative en format PDF. ● J. B.



L'énergie la moins chère et la plus propre est celle qu'on ne consomme pas !

- Pertes statiques les plus faibles du marché



- Qpr justifiées, de 0,68 (500 L) à 1,54 kWh.24h (3000 L)



Jaquettes calorifuge
ISOL 100 M3

- Classement au feu M3 autorisé en chaufferie conformément à l'article CH27 du règlement incendie
- Mousse PU souple épaisseur 100 mm et disque inférieur 25 mm en laine de verre compacte
- De série sur ballons +ECO, Hélio inox et Jumbo



Vite!

NOMINATION

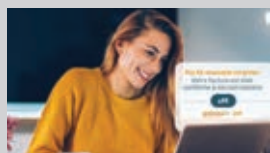
GRTgaz reconduit son Dg



Le conseil d'administration du 7 mai 2021 a reconduit Thierry Trouvé au poste de directeur général de GRTgaz pour un mandat de 4 ans. « L'objectif de parvenir à un système gaz 100 % neutre en carbone en 2050 passera par une compétitivité accrue des filières de gaz renouvelables et une capacité à convertir une partie du réseau existant pour transporter l'hydrogène », a déclaré Thierry Trouvé au moment de sa réélection.

FOURNISSEUR

Alpiq lance une offre en France



Alpiq, producteur d'électricité et prestataire de services énergétiques leader en Suisse, lance en France une offre de fourniture d'électricité destinée aux clients particuliers. L'entreprise propose une offre simple et 100 % personnalisable qui s'adapte en quelques clics aux besoins de chaque foyer. Les clients peuvent choisir en toute transparence les différents paramètres de leur contrat : la part d'énergie renouvelable, l'origine et la source de production de cette électricité verte ainsi que les modalités de facturation.

AUTOMATISATION

Hager met les pendules à l'heure

Hager lance une nouvelle gamme d'horloges programmables pour automatiser le fonctionnement des équipements électriques dans l'habitat individuel, collectif ou le petit tertiaire. Quatre références remplacent les références précédentes. Elles se raccordent en filaire sur des boutons poussoirs ou en radio avec les boutons radio Hager. Ensuite, ces horloges sont pilotables à la fois en local par smartphone et l'application Hager Mood, ou à distance via le contrôleur coviva.

BOX MULTI-PROTOCOLE

Nice part à la conquête de la domotique

Après avoir racheté en 2018 Fibar, une entreprise polonaise spécialisée dans l'industrie de l'IoT (internet des objets), Nice lance Yubii Home, une « nouvelle expérience de la maison intelligente » qui permet de contrôler le confort et la sécurité d'une maison grâce à un hub unique. « Notre cœur de métier, c'est la motorisation des portails, portes de garage, volets et stores. Depuis quelques semaines, nous rentrons dans l'univers du smart home. Nous étudions ce marché depuis plusieurs années avec notamment le rachat de Fibar en 2018 », explique Franck Pichereau, président de Nice France. Depuis 2018, l'entreprise a tout d'abord lancé quelques accessoires domotiques afin de rendre compatibles ses motorisations avec les solutions déjà présentes sur le marché. Aujourd'hui, Nice franchit un cap avec Yubii Home, son écosystème permettant de gérer l'ensemble des automatismes proposés par les marques du groupe (Nice, Fibar et Elero). « Nous nous lançons sur ce marché avec une offre

globale pour l'ensemble de la maison », souligne le dirigeant de Nice France.

Une stratégie multicanal

Pour accompagner le lancement de cette box et l'arrivée sur un nouveau marché, Nice France compte maintenir sa stratégie d'acteur multicanal tout en renforçant tout de même sa présence dans l'univers professionnel. « Historiquement, nous travaillons avec les installateurs spécialisés, les OEM, les GSB, les distributeurs de matériels électriques et les sites e-commerce, entre 15 et 25 % des ventes chacun. Pour commencer, nous allons miser majoritairement sur nos installateurs que nous allons emmener vers ce nouveau métier. Il y a quelques réticences dues notamment à une mécon-

« Nous voulons nous adresser à tous les professionnels »

naissance du secteur de la domotique. Nous n'oublions pas non plus l'importance de la distribution professionnelle car les installateurs travaillent avec eux majoritairement », détaille Franck Pichereau.



Spécialisé dans la fermeture des bâtiments, Nice France se lance sur le marché de la maison connectée.

Nice France va également particulièrement travailler sur son implantation dans les négoce de matériels électriques. « Pour nous adresser aux électriciens, nous devons collaborer avec leurs fournisseurs pour être présents sur les points de vente », précise-t-il.

Un protocole unique libérerait le marché

En plus de Yubii Home, Nice France propose toutes les gammes de produits liées à la maison connectée hormis les thermostats. Au niveau commercial, le groupe a dû adapter sa force de vente. Cette dernière compte actuellement 53 personnes réparties dans toute la France. « Chaque vendeur est spécialisé sur un canal spécifique. Pour la distribution électrique, nous avons 14 personnes dédiées par exemple contre 18 pour la partie des installateurs », souligne Franck Pichereau. « Nous

lancions sur un marché encore en cours de développement et avec des discussions au niveau mondial sur un protocole unique pour tous les équipements de la maison. Il est nécessaire de fixer un standard car la multiplication des protocoles a freiné le marché ». Selon le représentant de Nice France, un protocole unique permettrait à un même installateur de pouvoir gérer l'ensemble des équipements de la maison. « Par exemple, nos principaux clients, les installateurs spécialisés dans la fermeture du bâtiment, n'ont pas l'habitude de rentrer chez les particuliers contrairement aux électriciens. Ces derniers monopolisent donc une grande majorité du marché mais il y a de place aussi pour les autres installateurs. Nous voulons nous adresser à toutes les typologies de professionnels », conclut Franck Pichereau.

Nice France compte actuellement 110 collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires de 44 M€ en France en 2020. ● J. Becam

ACQUISITION

Butagaz s'attaque au photovoltaïque

Le groupe Butagaz est devenu l'actionnaire majoritaire de Solewa et Soltéa, deux entreprises françaises implantées en régions Ouest et Sud-Ouest et spécialisées dans l'installation et la maintenance de centrales solaires photovoltaïques. À travers ce double investissement, Butagaz poursuit son ambition de devenir un acteur multi-service et multi-énergie pour accompagner ses clients professionnels et particuliers dans leur transition énergétique de proximité. « Butagaz propose déjà depuis plus d'un an un service de conseil et d'assistance à l'installation de panneaux

solaires, qui s'ajoute aux autres services (neutralisation de cuve fioul, isolation des combles, etc.) et énergies (biopropane, biobutane, granulés de bois...) », détaille le groupe dans un communiqué. La prise de participation chez ces deux installateurs de solutions photovoltaïques, permet à Butagaz de saisir les opportunités qu'offrent notamment les bâtiments agricoles, industriels, commerciaux, et publics, et de continuer à diversifier son offre de fourniture d'énergies. « Cette approche de proximité permet à Butagaz de renforcer sa présence dans les territoires en co-construi-

sant son développement avec des experts reconnus au niveau local », souligne le groupe.

Une direction "Nouvelles Énergies" créée

Les fondateurs-dirigeants, respectivement de Solewa et Soltéa, sont désormais actionnaires minoritaires et restent à la tête de leurs entreprises, pour soutenir ensemble la croissance durable de leurs activités. L'ensemble des emplois est maintenu, et des recrutements sont prévus pour accompagner la croissance de ces deux nouvelles filiales, dans les domaines commerciaux et tech-



niques. Soltéa et Solewa rejoindront les autres activités de Butagaz dans le solaire, la distribution de granulés de bois, les nouveaux services pour la transition énergétique et l'innovation au sein d'une direction "Nouvelles Énergies", récemment créée. ● J. B.

Solewa : 75 employés, 22 M€ de CA en 2020

Soltéa : 25 employés, 5 M€ de CA en 2020

Borne de charge Hager witty

Prenez le tournant de l'e-mobilité



- Nouveau design
- Plus légère et plus compacte
- Protection 6 mA intégrée
- Compatibilité Linky via radio ou filaire
- Certification EV et ZE Ready 1.4

Plus d'informations sur hager.fr

:hager

VÉHICULES ÉLECTRIQUES

La SBA lance un nouvel indicateur

Selon le rapport "Global Electric Vehicle Outlook" – édition 2021 – publié par l'agence internationale de l'énergie (AIE), le nombre de véhicules électriques et hybrides rechargeables en circulation à travers le monde pourrait atteindre 145 millions d'unités d'ici à 2030. Les perspectives sont encourageantes et prouvent que le véhicule électrique est aujourd'hui en plein essor. Cette évolution s'accompagne d'une demande croissante

des utilisateurs de pouvoir recharger leur véhicule directement à leur domicile ou au travail, deux sites de recharge privilégiés par les utilisateurs. Il est donc indispensable que les bâtiments soient prêts, disposent d'infrastructures de recharge adaptées et soient à même de gérer à tout instant la recharge des véhicules en harmonie avec leurs besoins énergétiques globaux. C'est pour cela que l'association Smart Buildings Alliance (SBA) lance le ca-

dre de référence R2S 4 Mobility (une extension servicielle du label R2S), et l'accompagne d'un indicateur Smart EV-Scoring, qui permet de qualifier l'infrastructure de recharge déployée dans les bâtiments. « Une infrastructure numérique nécessaire et indispensable pour porter les solutions de pilotage des IRVE dans le bâtiment », commente Emmanuel François, président de la SBA lors de la présentation de ce cadre de référence début juin.

Un indicateur Smart EV-Scoring à quatre niveaux

- Le D « garantit le respect des exigences réglementaires applicables aux bâtiments neufs ou pour les rénovations importantes, et fixe un premier niveau de pré-équipement ».
- Le C « ajoute des exigences de déploiement de l'IRVE, tant pour la fourniture de puissance que pour la communication ».
- Le B « complète les exigences de gestion intelligente de la recharge ».
- Le A « atteste des services rendus par l'IRVE au bâtiment, jusqu'à la capacité de « vehicle to grid » ou « vehicle to building (V2X) ».

Pilotage numérique du réseau de bornes

Cet outil repose sur des critères classés par thème : pré-équipement et dimensionnement, équipement initial, fonctionnalités de l'IRVE (infrastructure de recharge de véhicule électrique), interopérabilité et évolutivité, qualité et conformité. Pour chaque critère sont notamment



précisés les bénéfices. Avec des niveaux allant de D à A, il vise à encourager la capacité croissante des services d'électromobilité offerts par les bâtiments. « Il est clair que le déploiement brut (sans aucun pilotage) de points de recharge ne répondrait pas aux contraintes. Seule une profonde

transformation intégrant nécessairement un pilotage du réseau de bornes de recharge s'appuyant sur le numérique, pour une prise en compte en temps réel de la complexité des facteurs en présence, sera en mesure de répondre à cette mutation », conclut Emmanuel François. ● J. B.

INTERPHONIE

En rachetant Fenotek, Noralsy veut diversifier son offre

La PME française Noralsy, spécialisée dans les systèmes d'interphonie et de contrôle d'accès résidentiel et tertiaire annonce le rachat de 80 % du capital de la start-up marseillaise Fenotek, spécialisée dans les interphones connectés pour les maisons individuelles. Cette dernière reste une société indépendante avec son siège social à Marseille. Bruno Davoine, directeur général de Fenotek et Emmanuel Levy, président de Noralsy, et désormais de Feno-

tek, seront aux commandes de cette nouvelle organisation. Pour Noralsy, cette acquisition permet d'intégrer un produit et une technologie innovante dans une gamme complémentaire pour développer de nouveaux services et accéder à de nouveaux marchés en pleine croissance : « Depuis notre création, notre cœur de marché s'est toujours porté sur le contrôle d'accès des bâtiments collectifs. Avec Fenotek, nous diversifions notre offre et pénétrons le marché de la sécurité de la maison individuelle » déclare Emmanuel Levy.

Des ambitions élevées

L'équipe commerciale de Noralsy va d'ailleurs être formée sur l'offre produit de Fenotek, présente à la fois en GSB et en négoce, et commercialisera la gamme Pro en France et à l'étranger auprès de ses réseaux de distribution professionnelle : distributeurs spécialisés en courant faible, en automatisme, en quincaillerie,

distributeurs généralistes de produits électriques... « Les ambitions de Noralsy sont très élevées pour Fenotek sur le marché de l'accès et de la sécurité de la maison individuelle grâce à l'interphone Hi) qui n'a pas d'équivalent sur le marché. Fenotek va devenir un acteur majeur de ce marché dans les prochaines années. Notre objectif est ainsi de multiplier par 5 la part de marché de Fenotek sur le marché de l'accès et la sécurité de la maison individuelle d'ici fin 2023 et de construire de nouveaux flux d'activité sur de nouveaux usages liés à l'évolution du mode de vie des utilisateurs. » précisent Bruno Davoine et Emmanuel Levy. Cette acquisition va permettre aux deux sociétés de proposer une offre globale de sécurité et de gestion des accès, pour tout type de bâtiments et de clients qu'ils soient des particuliers, des professionnels du secteur ou des gestionnaires immobiliers. ● J. B.

DIGITAL

Fimer ouvre ses portes en virtuel

Entrée libre chez Fimer le 22 juin prochain. La marque spécialisée dans la production d'onduleurs PV et de solutions de recharge pour la mobilité électrique, ouvre pour la première fois les portes de l'entreprise. La société invite ses clients et partenaires à participer à une Visite Virtuelle 360°. Lors de cet événement, les invités auront l'occasion de visiter le siège social "zéro émission" de Fimer, les sites de production, et de découvrir de près les lieux de travail et, même de "toucher" virtuellement les solutions de l'entreprise. Ce jour-là, Fimer lancera également deux nouvelles plateformes pour le segment des utilités, un marché en pleine croissance pour lequel la société a récemment annoncé son intention de créer un centre de R&D dédié en Italie. « Cela permettra à Fimer de se concentrer davantage sur l'innovation de solutions tout en améliorant sa réactivité aux besoins des clients », explique la société dans un communiqué.



Le siège de Fimer sera visitable virtuellement le 22 juin prochain.

Les nouvelles plateformes ont été conçues pour répondre à la demande du marché pour des solutions à haute densité de puissance et une intégration facile avec le stockage d'énergie. « Au cours des 12 derniers mois, Fimer a consolidé sa position de fabricant mondial d'onduleurs de premier plan. Cela inclut la nomination d'une nouvelle équipe senior pour conduire l'innovation dans nos quatre principaux secteurs d'activité – l'énergie solaire à l'échelle des utilités, du tertiaire et du résidentiel, et la mobilité électrique avec les IRVE – et le lancement en Italie de notre nouveau Centre d'Excellence R&D pour le secteur des utilités. De plus, le 22 juin, nous lancerons une nouvelle plateforme et une solution unique sur le marché pour le segment des utilités », détaille Filippo Carzaniga, président de Fimer. ● J. B.



La start-up Fenotek est la conceptrice de l'interphone connecté, Hi).

QUALIFICATION

La réforme RGE fait évoluer Qualifelec

Après deux années de travail, la réforme de la qualification RGE est entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2021. Ce dispositif fait l'objet d'une refonte globale, voulue par les pouvoirs publics, avec une volonté claire de renforcer la lutte contre la fraude et l'éco-délinquance. Cette réforme a donné lieu à des aménagements de la part de Qualifelec, organisme accompagnant les électriciens dans l'obtention de labellisations. Depuis janvier 2021, quatre types de qualifications RGE sont à présents disponibles dans ce secteur : radiateurs électriques, dont régulation ; ventilation mécanique ; pompe à chaleur (chauffage) et chauffe-eau thermodynamique.

Dans la perspective du renforcement des contrôles, deux qualifications sont considérées comme « critiques » : pompe à chaleur et chauffe-eau thermodynamique tandis que les deux autres sont désignées comme « non critiques ». Afin de faciliter les démarches de toute entreprise désireuse d'obtenir la mention RGE, Qualifelec a conçu deux référentiels distincts : un référentiel RGE pour les catégories de travaux non critiques ("Radiateurs électriques, dont régulation" et "Ventilation mécanique") et un

référentiel RGE pour les catégories de travaux critiques ("Pompe à chaleur : chauffage" et "Chauffe-eau thermodynamique").

Des contrôles renforcés

L'un des objectifs de la réforme RGE est de s'assurer de la qualité des travaux à travers le renforcement des contrôles qui s'appuie sur deux nouveaux principes : la sélection aléatoire des chantiers audités (pour toutes les entreprises) et l'organisation de deux audits au lieu d'un seul (seulement pour les catégories de travaux critiques). Concernant la sélection aléatoire des chantiers audités, en tant qu'organisme de qualification, Qualifelec doit constituer un répertoire de cinq chantiers RGE par entreprise pour réaliser ces audits aléatoires. En cas de non-conformité majeure, telle que définie dans les grilles d'audit, un nouvel audit pourra être déclenché par l'organisme de qualification. Un complément de formation de l'entreprise pourra également être exigé.

Par ailleurs, la réforme RGE prévoit que l'organisme de qualification puisse agir en cas de signalement d'une entreprise ou de réclamation d'un tiers. ● J. B



MODULES SOLAIRES

LG repousse ses limites

L'entreprise présente aujourd'hui sa dernière gamme : LG NeON H. Équipés de demi-cellules innovantes de type N, les nouveaux modules sont particulièrement efficaces pour produire de l'énergie sur une longue période, comme l'indique la garantie de 25 ans. Avec ses 120 cellules, la série NeON H peut générer un maximum de 390 W tout en minimisant la perte de puissance. L'accroissement de rendement sur 25 ans est obtenu grâce notamment à une augmentation de la surface des cellules de 3,7 % par rapport au modèle précédent.

works with alexa works with the Google Assistant

Le confort maîtrisé
EN TOUTE SIMPLICITÉ

Le système intelligent pour gérer température, éclairage et volets :

- Simple à programmer
- Design & concept made in Italy
- Installation facile type «Plug & Play»
- Visualisation claire & économies d'énergie

YESLY & BLISS2

finder.fr **finder**
SWITCH TO THE FUTURE

agence



La sélection de la rédaction

Trois pages de nouveaux produits ce mois-ci, dont 5 produits phares distingués par la rédaction.

- CHAUDIÈRES-ÉVACUATION-ÉMETTEURS-ECS
- PAC-CLIMATISATION-VENTILATION ■ ROBINETTERIE-SANITAIRE-POMPES
- ÉLECTRICITÉ-DOMOTIQUE ■ OUTILLAGE-MATÉRIEL-INFORMATIQUE

ELM.LEBLANC

Chaudière murale gaz à condensation

Une nouvelle gamme de chaudières murales gaz à condensation iCondens a été dévoilée, dont l'optimisation est le maître-mot : conception modulaire repensée, performances accrues, ouverture à la connectivité. La gamme se compose de trois modèles : mégalis iCondens, mixte à micro-accumulation ; égalis iCondens, en chauffage seul option ballon ; et égalis Ballon iCondens avec ballon d'accumulation intégré. Les panneaux latéraux amovibles et les composants accessibles en façade facilitent les interventions et le tableau des raccordements électriques a été simplifié. Les modèles mégalis iCondens et égalis iCondens disposent d'une nouvelle gamme de dossierets avec un cadre écarteur intégré et non plus riveté à la chaudière, permettant un positionnement rapide en cas de remplacement et évitant le découpage des tubes en place. Ce système offre la possibilité de réaliser des tests d'étanchéité en eau et en gaz avant que la chaudière ne soit posée.

Le positionnement rapide, la possibilité de réaliser des tests avant la pose

www.elmleblanc.fr

ARISTON

Pompe à chaleur réversible air-air

Nouvelle pompe à chaleur air-air fonctionnant au R 32, un réfrigérant moins émetteur en gaz à effet de serre, la Nevis Plus R32 s'adapte toute l'année aux besoins en chauffage-rafraîchissement, en maison ou en appartement, et en neuf ou en rénovation. Elle couvre une offre complète en monosplit ou multisplit (jusqu'à 5 unités intérieures raccordables de tailles 25, 35 ou 50). La maintenance est facilitée par un panneau frontal à ouverture circulaire qui permet d'analyser l'intervention à effectuer mais facilite aussi le nettoyage. La fonction "booster" autorise une régulation du flux d'air selon 12 vitesses, tandis que la fonction silence atténue le bruit jusqu'à 20 dB(A) seulement. L'appareil se pilote à distance avec le kit wifi et l'application Ariston Clima (en option). SCOP jusqu'à 4,60, SEER jusqu'à 8,80.

La régulation à 12 vitesses, la fonction silence

www.ariston.com

COMAP

Vanne d'équilibrage

NexusValve Fluctus est une vanne statique d'équilibrage à orifice fixe (VODRV) pour l'équilibrage des circuits hydrauliques. Polyvalente, elle est compatible avec les réseaux de chauffage, de refroidissement et de bouclage sanitaire (ACS). Disponible en version taraudée femelle-femelle du DN 10 à DN 50, elle regroupe la vanne d'équilibrage et un robinet d'isolement par boisseau sphérique. Grâce à son tube de Venturi intégré et dissocié de la partie réglage, sa rapidité de mise en service est exceptionnelle : le réglage du bon débit ne nécessite que 30 secondes. Le dispositif permet également une lecture en continu du débit selon la valeur unique Kvm. Il ne nécessite aucune longueur droite de stabilisation de débit en amont ou en aval. La maintenance est facilitée par la possibilité d'arrêter la circulation du fluide sans modification du réglage de la vanne.

Le réglage du débit extrêmement rapide

www.comap.fr

THERMOR

Chauffe-eau



Malicio 3, chauffe-eau au design compact, permet de gagner de la place tout en s'intégrant harmonieusement à tous les intérieurs. Grâce à ses dimensions inédites (de 490 x 765 x 310 mm à 490 x 1 210 x 516 mm) et son format extra-plat (2 fois moins profond qu'un chauffe-eau rond) ou compact (carré à faible hauteur), il se place dans le placard d'un studio, d'une petite cuisine ou d'une salle de bains. Il se pilote à distance via l'application Thermor Cozytouch pour augmenter rapidement la production d'eau chaude, programmer des absences ou maîtriser sa consommation d'électricité. Trois modes de consommation sont ainsi proposés : mode Eco+, mode Manuel et mode Absence.

www.thermor.fr

SAUTER

Chauffe-eau électrique



Le chauffe-eau électrique plat Guelma Connecté évolue et devient connecté en wifi. Compatible avec l'application Sauter Cozytouch, il est pilotable à distance. L'application permet de : régler et visualiser la quantité d'eau chaude disponible, visualiser le temps restant avant la première douche, activer et programmer la fonction Boost, visualiser la consommation et faire des économies à l'usage. Avec seulement 30 cm de profondeur, Guelma Connecté est multiposition. Il s'installe aussi bien à la verticale qu'à l'horizontale et se glisse facilement au-dessus des meubles ou dans le fond d'un placard. En rénovation, il s'adapte aux fixations d'un ancien chauffe-eau classique. Disponible en blanc ou gris aluminium.

www.confort-sauter.com

HITACHI

Gainables

Hitachi dévoile 3 nouvelles gammes de gainables qui permettent de couvrir tous les besoins de 1,1 à 16 kW et offrent une grande flexibilité d'installation, grâce à des dimensions parmi les plus compactes du marché, avec une hauteur à partir de 19,7 cm. Cette nouvelle offre comprend : un gainable slim (RPIL-FSRE), jusqu'à 100 Pa de pression disponible pour des applications de 1,1 à 4 kW ; un gainable compact (RPI-FSRE) qui possède une large plage de puissance et une faible hauteur (24 cm), pour des applications de 4 à 16 kW avec une pression disponible jusqu'à 150 Pa ; et un gainable haute pression (RPIH-FSRE) de 11 à 16 kW, offrant une pression disponible jusqu'à 200 Pa. De plus, le modèle slim (jusqu'à 100 Pa) dispose d'une connexion frigorifique par l'arrière, pour une intégration en espace exigü.



www.hitachiclimat.fr

AUTOGYRE



VMC simple flux

Green'Air Hygro BC (basse consommation), une VMC SF hygro-réglable haute performance fabriquée en France, est certifiée QB et affiche la classe énergétique B. Le renouvellement de l'air s'effectue en fonction du taux d'humidité dans les pièces d'eau, ce qui permet d'ajuster la ventilation en fonction du nombre d'habitants et de leurs activités. Les bouches d'extraction hygro-réglables et/ou temporisées assurent l'adaptation des débits en fonction des besoins. Le kit livré comprend : un caisson Green'Air Hygro BC, une bouche cuisine Hygro 10/45/135 à piles Ø 125 mm, une bouche SDB Hygro 10/40 Ø 80 mm, une bouche WC avec détection de présence 5/30 Ø 80 mm, deux piquages ouverts et un piquage fermé pour les configurations 1,3 et 4 sanitaires.

www.autogyre.fr

DORNBRACHT

Robinetterie

La collection de robinetterie de salles de bains Cyo réinterprète le bec C-spout, basé sur une forme en arc de cercle reprise de façon cohérente dans tous les éléments de la série, des robinets au jet d'eau. L'ensemble réunit des éléments pour un lavabo, une baignoire et une douche, complétés par des accessoires assortis. Un point fort de la collection est le concept unique de la poignée du robinet utilisant une bague extérieure rotative. Une large sélection d'inserts de robinets est proposée dans différents designs, matériaux et finitions, brillantes ou mates, comprenant par exemple de la pierre naturelle. Les inserts du robinet peuvent être combinés individuellement et facilement remplacés.



www.dornbracht.com

WILO

Pompes de surpression



Wilo-Medana CH1-L, une nouvelle gamme de pompes de surpression fabriquée en France, se distingue par une construction compacte et robuste, notamment face à la corrosion. Des orifices de remplissage et de vidange plus larges, ainsi qu'un outillage de mise en place simplifié facilitent l'installation et la mise en service. Une lanterne traitée par cataphorèse et des pieds de pompe renforcés pour un meilleur maintien au sol viennent compléter ses atouts techniques. La pompe dispose d'un certificat ACS, pour les applications eau potable, mais une version avec corps de pompe en fonte et paliers inox est également disponible sous le nom de Wilo-Medana CH1-LC pour les applications ne nécessitant pas la certification eau potable.

www.wilo.com



La sélection de la rédaction

THEBEN

Thermostat pour circuit de chauffage

Le thermostat programmable digital Ramses 814 BLE UP se paramètre et se commande par une application sur smartphone ou tablette, en Bluetooth basse consommation. Ce protocole à moyenne portée ne requiert aucune connexion internet ou cloud. Conçu pour être discret, il se monte en boîtier encastrable (avec toutes les gammes d'appareillage sous obturateur), devenant invisible sous le recouvrement borgne ou le couvercle du boîtier. Un algorithme spécifique tient compte de l'auto-échauffement et de l'inertie des matériaux, pour garantir une saisie précise de la température. Il gère tout type d'appareil de chauffage (plancher chauffant, chauffage de pierre naturelle et de verre, pompe du circuit de chauffage...). Une entrée externe permet le raccordement d'une sonde de température extérieure ou d'un détecteur de présence.



L'algorithme de contrôle de l'auto-échauffement, la polyvalence

www.theben.fr

DELTA LIGHT / UN STUDIO

Combiné éclairage-acoustique

Avec Soliscape, UNStudio et Delta Light ont développé ensemble un système d'éclairage et de gestion de l'acoustique polyvalent et flexible. Il propose un éclairage et une acoustique basés sur l'activité pratiquée dans chaque lieu : espaces de travail, hôtellerie, commerces et espaces publics, domicile... Ses capteurs identifient le type d'activité qui s'y déroule pour s'ajuster au mieux. Conçu comme une boîte à outils, Soliscape comprend des éléments d'éclairage spots, linéaires directs et indirects, combinés à des réflecteurs haut rendement et la technologie Led qui fournit une couleur blanche très naturelle. Il peut être complété par une variété de matériaux pour des fonctionnalités spécifiques relatives à l'acoustique, à la décoration ou à l'ambiance.



www.deltalight.com

KONYKS

Prise connectée

La prise Priska Max Easy s'installe toute seule ou presque. Pour l'ajouter, il suffit d'aller dans l'application et la nouvelle prise apparaît. Cette simplicité d'installation est rendue possible par l'ajout du Bluetooth, en plus du wifi, qui présente l'avantage de se substituer au wifi quand celui-ci n'est pas disponible. De petite taille, elle s'installe sur n'importe quelle prise de courant. Sa puissance de 16 A permet de brancher tous les appareils 220 V de la maison. Un compteur intégré permet de suivre en temps réel dans l'application la consommation de chaque appareil et de programmer, par exemple, un fonctionnement la nuit en heure creuse pour économiser. Elle se pilote depuis un smartphone ou par commande vocale avec l'assistant Google ou Alexa.



www.konyks.com

TRILUX

Éclairage des salles blanches



Certifié ISO classe 1, le nouveau luminaire Fidesca G3 Led offre de nouvelles performances et s'adapte aux environnements les plus exigeants du type salles blanches, blocs opératoires et industrie électronique. Il se distingue par un niveau de confort visuel élevé, avec un indice d'éblouissement UGR pouvant descendre en dessous de 19, une durabilité améliorée (90 000 h) et une maintenance facilitée. La gamme est disponible en trois versions (PM IP 65, SD IP 65 et BS IP 54) et compatible LiveLink, le système de gestion d'éclairage du fabricant. L'efficacité énergétique peut atteindre 150 lm/W et les différents luminaires peuvent être mis en réseau. En cas de défaillance, le driver du luminaire peut être facilement remplacé par le dessus.

www.trilux.com

TRACKUNIT

Localisation des matériels de chantier

Trackunit Kin permet de connecter et de localiser tous les biens et équipements, d'un chantier à l'autre, voire au-delà, grâce à une seule application, depuis les petits accessoires portatifs jusqu'aux gros engins de chantiers. Conforme à la dernière norme Bluetooth 5.2, Kin est conçu pour se connecter au réseau d'appareils installés par Trackunit RAW (TU600) via l'application Trackunit Go installée sur les appareils mobiles des utilisateurs finaux. Il s'appuie sur un petit dispositif compact (53 mm x 35 mm), résistant et ignifugé, qui se fixe et s'active en moins d'une minute sur n'importe quel équipement. Auto-alimenté par une pile au lithium, il est équipé d'un témoin Led permettant de localiser rapidement un matériel dans une réserve.



www.trackunit.com/hardware/kin



La sélection de la rédaction

EAS SOLUTIONS

Projecteur de chantier

Nomadled, projecteur Led multifocal portable et autonome, offre, au choix, un éclairage d'accentuation à plus de 30 mètres ou un puissant éclairage général de proximité. Avec ses Led de forte puissance et son poids plume de 1,7 kg, il répond aux multiples besoins en matière d'éclairage de chantier. Autonome pendant plus de 8 heures, il fonctionne sur batterie avec chargeur 220 V intégré et délivre un flux lumineux de 2 000 lumens. Son robuste corps métallique offre un indice de protection IP44, et une poignée centrale facilite sa prise en main. Un commutateur permet de passer d'un éclairage longue distance à angle étroit de 15° à un éclairage grand angle de 90°. D'une simple pression, un "booster" délivre, si besoin, un surplus de puissance. Il est équipé en option d'une fixation par aimant et d'un pied pour une parfaite orientation du flux. Garantie 3 ans.



Les deux modes d'éclairage, la robustesse

www.eas-solutions.fr

RIBIMEX

Pistolet à colle

Grâce à son système à batterie, le nouveau pistolet à colle de Ribimex (réf. PRBAT20/PCOLSB) offre une liberté de mouvement appréciable. Il dispose d'un préchauffage rapide de 60 secondes et une lampe Led intégrée procure un éclairage pratique de la zone de travail, même dans l'obscurité. Son revêtement soft-grip assure la bonne prise en main. Lorsque le produit n'est plus utilisé, l'arrêt se fait automatiquement au bout de 5 minutes. Il fonctionne avec une batterie R-BAT'20 (disponible en option) et des bâtons de colle de diamètre 12 mm et 150 mm de long, dont 3 sont livrés avec l'appareil. Le débit d'application est de 6 g/minute.



www.ribimex.com

SAM OUTILLAGE

Clé dynamométrique

Conçue et fabriquée en France, la gamme Dynasam 4.0 se compose de 6 clés dynamométriques "intelligentes" et communicantes qui garantissent la conformité des serrages dans une plage de couple de 0,4 à 100 Nm. Grâce aux capteurs placés dans la tête de la clé, on peut récupérer en temps réel les informations permettant d'assurer le bon serrage. Ces informations sont regroupées dans une application depuis laquelle les utilisateurs contrôlent et gèrent l'historique de leurs serrages, afin de repérer d'éventuels écarts et de paramétrer les dates d'étalonnage des clés. Trois modes de mesure sont possibles : couple, angle et couple + angle. La précision et le confort de l'opérateur sont assurés grâce à l'amortissement contrôlé et la cassure 15° amortie avec une précision de $\pm 3\%$.



www.sam-outillage.fr

TECHNICHE

Vêtements rafraîchissants

Techniche propose une gamme de vêtements rafraîchissants reposant principalement sur deux techniques : Hyperkewl pour l'utilisation en extérieur, un tissu polymère se rafraîchissant par évaporation après avoir été mouillé 1 à 2 minutes; et Coolpax, pour les chaleurs extrêmes et les environnements fermés, utilisant des inserts à changement de phase gelant à 14°C. Tout d'abord un débardeur qui se porte sur un T-shirt ou sur la peau pour maximiser l'effet rafraîchissant. Ensuite, une veste rafraîchissante haute visibilité procurant de 5 à 10 heures de fraîcheur; dotée de nombreuses poches à l'avant, elle se décline en jaune ou orange et en plusieurs tailles. Enfin, une veste légère combinant les deux technologies, vendue avec 4 inserts Coolpax et un sac isotherme.



www.technicfrance.com

HEROCK

Vêtements de travail

Conçus dans des matériaux durables, les vêtements de travail de la marque belge Herock sont également taillés dans des coupes fashion qui ne sacrifient pas l'élégance. Parmi bien d'autres références, le fabricant propose ainsi notamment son pantalon Torex extensible dans les 4 sens à l'entrejambe et sur les côtés et doté de poches latérales. La veste respirante et thermique Trystan à poches de poitrine et latérales est, elle, munie d'une capuche amovible, de poignets ajustables et d'un cordon élastique pour resserrer le bas. Enfin, la basket de sécurité basse Titus, super légère, présente un embout de sécurité, une semelle anti-perforation non métallique et une semelle intérieure antistatique, anatomique et amovible.



www.herockworkwear.com



Découvrez la gamme Sanicondens Clim

*Plus performante
Plus silencieuse*



**Sanicondens
Deco**

Une solution peu encombrante qui s'adapte facilement à tout type d'installation.

- + **Esthétique** : grâce à son design courbé
- + **Compact**
- + **Simplicité d'installation** : livrée avec son kit de fixation
- + **Accessibilité pour la maintenance**
- + **Protecteur thermique à réarmement automatique**



**Sanicondens
Clim Mini S**

Une très grande compacité pour une installation en toute discrétion.

- + **Performante** :
 - Débit maximum de 9 l/h +/- 15 %
 - Hauteur de refoulement maximum conseillée de 6 m
 - Accepte des eaux de 35 °C par intermittence
- + **Silencieuse** : niveau sonore de 21 dB(A)
- + **Anti-siphonnement avec casse vide de série**
- + **Contrôle facilité** : base transparente



**Sanicondens
Clim Pack S**

Une solution compacte et complète pour une installation esthétique.

Tous les avantages du **Sanicondens Clim Mini S** avec goulotte pour une installation discrète.

- + **Silencieuse** : niveau sonore de 21 dB(A)
- + **Montage facile** (accessoires de fixation et de raccordement fournis)
- + **Platine réversible** (droite/gauche)

RÉSULTATS DU NÉGOCE CHAUFFAGE-SANITAIRE

2020 chaotique, 2021 fantastique

La Fnas a dévoilé début juin les résultats de son étude pilotée chaque année par l'ONTSBTP sur les achats des grossistes sanitaire-chauffage en 2020. Une année qualifiée « d'inédite et chaotique » par Philippe de Beco, président de la fédération pour introduire la présentation. Et clairement, les résultats de ces douze derniers mois dessinent une courbe plus homogène que celle des 12 mois 2020. Un constat particulièrement vrai sur le sanitaire, plus pénalisée par la crise du Covid-19 en raison de la fermeture de plusieurs semaines des salles d'exposition. Le chauffage, lui, a profité de la réactivité des grossistes très tôt réouverts en mode dégradé ou en click & collect et qui ont de plus profité du Coup de pouce chauffage et du succès de MaPrimeRénov'. Au global, le marché total des achats de la distribution spécialisée profession-

nelle a baissé de 3,4 % pour atteindre 4 Md€ : 2,27 Md€ pour le chauffage, 1,19 Md€ pour le sanitaire et 0,62 Md€ pour la plomberie.

Un avenir au beau fixe pour les PAC air-eau

Dans le détail, sur le marché de la thermique, les achats des grossistes ont connu une croissance de 0,3 %. Toutefois, selon les familles de produits, les chiffres divergent fortement. « Les écarts peuvent atteindre 35 points et l'écart à la moyenne est de l'ordre de 15 points », précise Philippe Dresto, directeur de l'ONTSBTP. Pascal Chirat, président de la branche thermique de la Fnas, dresse les perspectives des différents segments de marché pour 2021. Sans surprise, sur le moyen terme, les ventes de chaudières sont plutôt baissières, d'une part sous le coup de la future RE 2020 et l'anticipation de

la fin des chaudières gaz dans le neuf (estimé à une perte d'environ 100 000 générateurs/an) ; d'autre part sous l'effet de la suppression anticipée des opérations coups de pouce. En revanche, pour les PAC, l'avenir s'annonce dégagé : sur les PAC air-eau, « la croissance soutenue va se poursuivre dans le cadre des opérations aidées (MaPrimeRénov' et CEE) », pronostique Pascal Chirat, évaluant le marché autour des 200 000 appareils en 2021 ; les PAC air-air seraient, elles, en voie de stabilisation aux alentours de 780 000 appareils en 2021. Enfin, sur la biomasse, là aussi, le marché de la rénovation est favorable et les espoirs demeurent pour un développement dans le neuf du solaire en collectif.

Difficile en 2020 pour les composants

Principale victime de la crise sanitaire, les composants de la salle de bains ont subi une baisse des achats de 6,3 % (ils étaient à +4 % en 2019). Par segment de marché, là aussi, des écarts apparaissent. Les achats en robinetterie reculent de 5,5 % à peu près comme les ventes à -5,2 %. À l'inverse, les meubles de salle de bains progressent de 1,3 % chez les négociants, alors que le marché perd 9,9 % (selon l'Afisp). Michel Cattet, pour la branche Sanitaire de la Fnas, y voit les résultats d'une prise de parts de

marché sur la GSB et internet. Parmi les baisses inattendues, figure celle des receveurs, tout comme celle des baignoires nues et des bâti-supports. En revanche, le négoce résiste sur les cabines, parois de douche et pare-bains : certes, le CA est en baisse (-5,4 %) « mais moins que celui du marché des industriels (-10,2 %) », note l'étude.

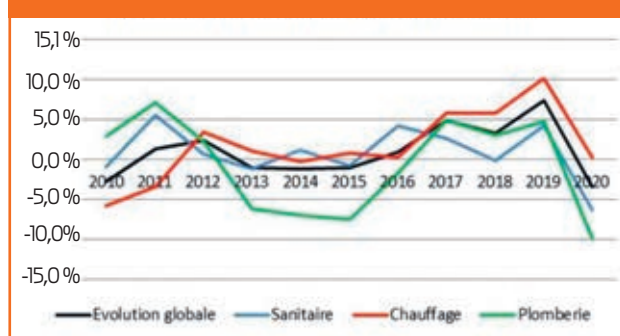
Et pour 2021, quelles seront les orientations ? Positives, si l'on s'appuie sur la tendance conjoncturelle à fin avril 2021 : une progression annuelle sur 12 mois glissants de 15,5 % ; et de 43,2 % en cumul exercice depuis le début d'année. De plus, ce marché pourrait prochainement bénéficier de nouveaux leviers de développement. En tout cas, la Fnas mise fortement sur le déploiement de mesures inspirées du récent rapport Broussy intitulé « Nous vieillirons ensemble ». Parmi ses propositions, ce rapport préconise la création d'un dispositif MaPrimAdapt, basé sur le principe de MaPrimeRénov', qui permettrait de simplifier et massifier les aides à l'adaptation du logement en les regroupant sur un guichet unique ; et aussi la création d'un dossier unique, de conditions d'éligibilité uniques et d'un fonds de financement unique. « L'objectif fixé serait de 100 000 à 150 000 adaptations par an pour un budget de 500 millions d'eu-

ros, alors que la contribution annuelle actuelle des différentes institutions s'élève à 152 millions, soit trois fois plus ! », note la Fnas.

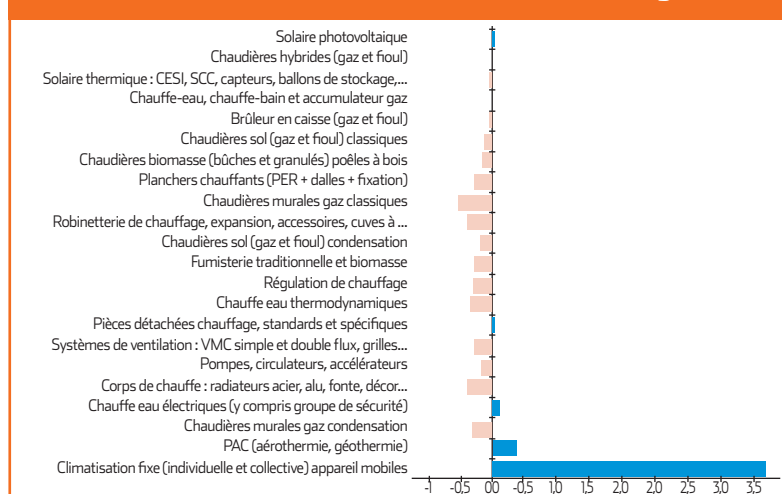
Quelques freins à prévoir et un défi sur la formation

En conclusion de ce tour d'horizon 2020, Philippe Dresto voit dans cette baisse du marché, un « accident conjoncturel » lié à la crise sanitaire et mise donc sur la reprise de la dynamique de 2019. Philippe de Beco estime également que 2021 s'annonce comme une très bonne année aux vues des premiers mois. Toutefois, il apporte quelques bémols à cet enthousiasme : les nouvelles réglementations, REP (déchets), RE 2020, loi Climat & Résilience qui, tout en emmenant la filière Bâtiment dans la bonne direction, pourrait tout de même ralentir la machine. Également pointé comme frein potentiel : les pénuries de matières premières et les variations de prix. Pour le président, le négoce doit poursuivre ses efforts et sa mutation sur le digital, la logistique, le transport, se renforcer encore en expertise et conseil, et enfin, relever le défi majeur de la formation. Un sujet qui lui donne l'occasion de réaffirmer l'importance de mener à terme, en 2021, le projet bien enclenché de rapprochement avec la FDME. ● M.-L. Barriera

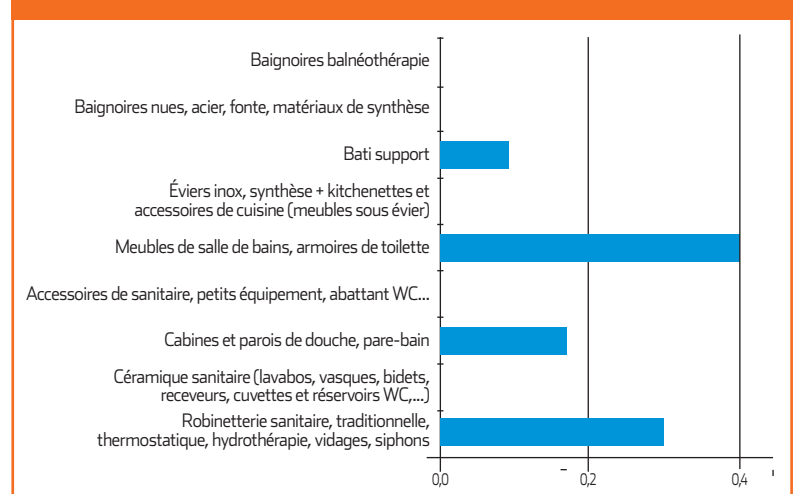
Évolution des achats sur 10 ans (€ courant)



Évolution structurelle des achats chauffage



Évolution structurelle des achats sanitaire



EN ISÈRE

Téréva rachète un ex-Algorel



De g. à dr. : Julie Prokolab, Anthony de Rosa et son père Alain (les trois fondateurs de l'isérois J2A Distrib') et Didier Flavenot (président de Téréva) lors du rachat effectif depuis le 1^{er} juin dernier.

Et de cinq ! En Isère, le n° 3 français du sanitaire, du génie climatique et de la plomberie a intégré début juin J2A Distrib'. Ce grossiste indépendant créé à l'automne 2015 avait adhéré le 1^{er} janvier 2021 au groupement Algorel qui développe l'enseigne Bleu Rouge, entre autres. Après ses agences de Reventin-Vaugris, près de Vienne, celles de Salaise-sur-Sanne, Bourgoin-Jallieu et Saint-Marcelin, l'enseigne intégrée dispose désormais de cinq sites au cœur du Dauphiné.

En août 2018, J2A Distrib' avait transféré son unique agence de Pont-de-Beauvoisin vers la commune voisine de Pressins. Co-

dirigé par Julie Prokolab et Anthony de Rosa, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 1,8 M€ en 2020 contre 815,88 k€ en 2017 (source : *Manageo.fr*).

À la tête de Téréva, Didier Flavenot note que « la synergie et la complémentarité entre nos deux sociétés constituent un véritable atout [pour] accompagner nos clients en leur proposant des solutions adaptées et performantes ». J2A Distrib' va dorénavant disposer de « la force de frappe » du repreneur en termes d'offre adossée à une logistique redimensionnée et une stratégie web affirmée depuis plusieurs années. ● S. V.

WEB

Encore plus de services

Sur son site marchand Téréva-Direct, l'enseigne a ouvert début mai une nouvelle rubrique "Conseils" réservées aux clients BtoB. Plombiers, chauffagistes, climaticiens et électriciens peuvent dorénavant y glaner des conseils techniques, des actualités réglementaires et consulter des témoignages d'artisans et de chefs de marché Téréva.

CATALOGUE

Coup de chaud et froid chez Alaska Énergies



Axé sur le bâtiment à énergie positive et à l'origine sur le photovoltaïque, l'enseigne rhônalpine vient de publier un tout premier opus de 44 pages dédié au chauffage, climatisation, ventilation et accessoires. Sur son ProShop en ligne, ce dernier complète désormais une offre de plus de 900 références en EnR. Prévoyant une dizaine de recrutements en 2021, le grossiste va étoffer entre autres son pôle pompes à chaleur.

Honeywell Home

Une solution de **zoning** simple**Du chaud et du froid** simplementSimplement **efficace**Simplement **évolué**Simplement **plus intelligent**

evohome – le thermostat multizone est maintenant encore plus intelligent



Compatible avec les pompes à chaleur



Régulation de la température de chauffage et refroidissement



Adaptation de Charge Avancée



Compensation climatique

Le thermostat multizone evohome, compatible avec les chaudières, les radiateurs et le chauffage au sol est maintenant:

- **Compatible avec les pompes à chaleur** – le choix idéal pour les systèmes de chauffage et de refroidissement
- **Contrôle le chauffage et la climatisation** – assure un confort dans chaque zone: chaud en hiver, frais en été
- **Adaptation de Charge Avancée** – apprend la température de chaque zone et améliore l'efficacité énergétique de la chaudière
- **Compensation climatique** – Réduit les pertes de chaleur en fonction de la température extérieure, de la température ambiante et du point de consigne

evohome est éligible à la prime "Coup de Pouce"



evohome – le seul contrôle de zone intelligent dont vous avez besoin.

Pour en savoir plus: homecomfort.resideo.com/fr

Subject to change. © 2021 Pittway Sàrl. All rights reserved. The Honeywell Home trademark is used under license from Honeywell International Inc. These products are manufactured by Pittway Sàrl and its affiliates. This document contains proprietary information of Pittway Sàrl and its affiliated companies and is protected by copyright and other international laws. Reproduction or improper use without specific written authorization of Pittway Sàrl is strictly forbidden.

resideo

Veillez à votre cybersécurité !

Les attaques informatiques contre les entreprises se multiplient, d'autant plus dans un contexte où le télétravail devient la norme. Vols de données, demandes de rançon, atteintes à l'image ou sabotage, les risques sont réels et parfois irréversibles. La bonne nouvelle ? On peut y échapper avec des solutions simples... ou méconnues.

Brigitte Valotto, avec ANSSI

Le minimum à faire dans une PME est de donner à chaque salarié une charte informatique régulièrement mise à jour, détaillant les usages numériques à respecter et la procédure à suivre en cas d'incident. Il faut désigner un salarié pour aller jeter un œil à la veille technique, relative aux campagnes d'attaques et aux vulnérabilités, assurée par le Centre gouvernemental de veille, d'alertes et de réponse aux attaques informatiques, le Cert-FR.

■ Diagnostiquez votre parc et vos "trésors"

Une fois le diagnostic de votre parc et « trésors » fait, inventoriez tous vos matériels, et identifiez les données à sauvegarder dites « sensibles ». Vos « trésors » dont la perte bloquerait votre activité. Puis vous devez couper l'herbe sous le pied des pirates qui voudraient prendre vos données en otage : les sauvegarder chiffrées et les déplacer régulièrement hors réseau. Ces sauvegardes permettront de résister plus facilement et de vous remettre sur pied plus vite, en cas d'attaque par un malware (logiciel malveillant) ou un « rançongiciel » (blocage de vos données contre rançon).



■ Rançongiciels... en vogue chez les pirates

Les rançongiciels (ou ransomware) se multiplient : ces programmes informatiques chiffrent des données concernant votre entreprise, puis vous demandent de l'argent en échange de la clé qui permettra de les déchiffrer. Bien sûr, la plupart des entreprises paient, prises de panique. D'où le succès de ce système. Les

autorités françaises vous enjoignent de ne pas le faire pour « ne pas alimenter le système mafieux » (dixit le site www.cybermalveillance.gouv.fr). Et proposent, par exemple, de vous connecter au site No More Ransom (www.nomoreransom.org) qui fournit des solutions de déchiffrement qui peuvent fonctionner dans certains cas. Le gouvernement rappelle qu'il faut porter plainte et, le cas échéant,

prévenir la Cnil (www.cnil.fr), car des données utilisateurs peuvent avoir subi ce piratage. De tels procédés relèvent de l'extorsion de fonds passible de sept ans d'emprisonnement et de 100 000 euros d'amende, voire d'atteinte à un système de traitement automatisé de données (Stad) (article 323-1 du Code pénal) avec des peines d'amende doublées de 75 000 à 150 000 euros. ●

Mettez vos boucliers à jour !



● Installer un bon antivirus et un pare-feu, c'est le B.A-BA... mais il faut aussi les tenir à jour, ainsi que leur base de données de signatures

● Pour les TPE, un paramétrage par défaut, qui bloque toute connexion entrante, constitue déjà un premier niveau de protection. Si vous cherchez un prestataire informatique, choisissez-le labellisé ExpertCyber (mise en relation sur le site Cybermalveillance.gouv.fr).

● Ce prestataire tiendra aussi à jour l'ensemble des systèmes d'exploitation et tout logiciel dès la mise à disposition des correctifs de sécurité par leurs éditeurs.



● Utilisez un compte « utilisateur » plutôt qu'« administrateur » quand vous naviguez sur le Net : cela ralentira, voire dissuadera, le voleur.

● Apprenez à identifier les extensions douteuses de fichiers, qui ne correspondent pas à ce que vous avez l'habitude d'ouvrir : par exemple, au lieu de fichiers en .doc ou .mp4, des .pif ; .bat ; .exe ; .vbs ; .lnk... et des pièces jointes de type .scr ou .cab.

● Et ne connectez jamais une clé USB sans que vous soyez sûrs de sa provenance.

Le choix du mot de passe

Gare aux mots de passe trop simples ou réutilisés d'un service à l'autre ou pis utilisés en perso et travail ! Un mot de passe robuste contient 14 caractères avec capitales et des minuscules, des chiffres et des caractères spéciaux.

Renouvelez automatiquement tous ces « sésames » grâce à des logiciels simples d'emploi (comme Dashlane), et ne les partagez pas.





PARTICIPEZ À LA PREMIÈRE ÉDITION DES ZE AWARDS DU BÂTIMENT

8 PRIX DANS 2 CATÉGORIES

CATÉGORIE ARTISANS / ENTREPRENEURS :

- Prix de la performance commerciale (- de 11 salariés)
- Prix de la performance commerciale (+ de 11 salariés)
- Prix de l'Artisan le plus numérique
- Grand prix RSE

CATÉGORIE DISTRIBUTEURS / NÉGOCIANTS :

- Prix du Négoce le plus dynamique
- Prix de la meilleure stratégie digitale
- Grand prix RSE (- de 400M€ de CA)
- Grand prix RSE (+ de 400M€ de CA)



Candidatez en scannant le **QR CODE**
ou contactez-nous à **contact-bati@zepros.fr**

En
partenariat
avec :



BATI **zePROS**

ENERGIE **zePROS**

QUO **zePROS**

NEGOCE **zePROS**

Avec le soutien de :



DELABIE

Bâti-support avec robinet électronique de chasse directe WC TEMPOMATIC bicommande



- **Hygiène** : aucune stagnation d'eau ou risque de développement bactérien, chasse directe **sans réservoir**, chasse automatique sans contact manuel, rinçage périodique hygiénique toutes les 24 h
- **Efficacité** : chasse puissante et disponible à tout instant
- **Installation aisée** : bâti-support autoportant prémonté avec boîtier étanche adaptable à tout type de parement (existe aussi en version encastrée)
- **Économie d'eau** : rinçage automatique «intelligent» (volume d'eau adapté à l'usage)
- **Confort** : déclenchement automatique (sans contact) ou volontaire (bouton poussoir)

DELABIE, expert en **Robinetterie et équipements sanitaires pour Lieux Publics**, s'inscrit dans une logique d'économie d'eau et d'énergie, en concevant des gammes de produits design, performants et responsables.

Plus d'informations sur delabie.fr