

**STAR
BLOCK**

#VISSEZPRO

MENT

positif pour le 1^{er} semestre

ant les chiffres des six mois écoulés, la
n française du Bâtiment a dressé un bilan
. Si le tertiaire souffre encore, le logement,
ulier l'individuel, est bien reparti, sur le neuf
core sur la rénovation. Tableau détaillé
ats et des prévisions **P.8**



METIERS

QUO

QUINCAILLERIE-OUTILLAGE-EPI

zepros.fr

zePROs

**VISSEZ PRO
SUR LE STAND
STARBLOCK®**

ARTIBAT
LE SALON DE LA CONSTRUCTION

**DU 13 AU 15 OCTOBRE
STAND A12 / HALL 11**



SPÉCIAL OUTILLAGE

**Les tendances
à choisir**

**erie, plomberie, chauffage,
Des outils qui innovent pour
à chaque métier**

starblock.fr



... RENDEZ-VOUS PAGE 13

**STAR
BLOCK**

#VISSEZPRO

ARTIBAT
LE SALON DE LA CONSTRUCTION

DU 13 AU 15 OCTOBRE
STAND A12 / HALL 11

- BOIS / AGGLO**
- CHARPENTE**
- TERRASSE**
- INOX**
- BÉTON**
- BARDAGE**
- PARQUET**
- PENTURE**



starblock.fr



... RENDEZ-VOUS PAGE 13



20 631
exemplaires

ACPM
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

Numéro 9 | Automne 2021



BÂTIMENT

Bilan positif pour le 1^{er} semestre

En dévoilant les chiffres des six mois écoulés, la Fédération française du Bâtiment a dressé un bilan contrasté. Si le tertiaire souffre encore, le logement, en particulier l'individuel, est bien reparti, sur le neuf et plus encore sur la rénovation. Tableau détaillé des résultats et des prévisions **P.8**



METIERS

QUO

QUINCAILLERIE-OUTILLAGE-EPI

zepros.fr

zePros

P.16 FOCUS SPÉCIAL OUTILLAGE

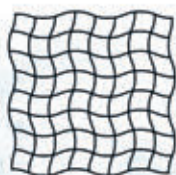
Toutes les tendances pour bien choisir

Maçonnerie, menuiserie, plomberie, chauffage, électricité, peinture... Des outils qui innovent pour s'adapter à chaque métier



SOLIS

GO GREEN



MONTURE EN NYLON FAITE À
PARTIR DE FILETS DE PÊCHE

RECYCLÉS

Fiers de nos innovations audacieuses,
nous avons lancé en 2014 SOLIS
B-Green, la toute première monture
écologique conforme à la norme EN166.
Sept ans plus tard, **SOLIS GO GREEN**
est la nouvelle génération de protections
oculaires responsable.

bollé
SAFETY

bolle-safety.com

ZÉDITO



Stéphane Vigliandi,
Rédacteur en chef

Fiers d'être artisans !

Susciter de nouvelles vocations, valoriser toute la filière du BTP à travers sa multitude de métiers diversifiés, innovants et techniques... Cette année encore, le secteur de la construction organise son grand casting pour attirer les jeunes dans les entreprises. Et la campagne nationale "La Construction. Demain s'invente avec nous" revient. Orchestrée par le CCCA-BTP, cette édition 2021 mobilise les fédérations d'employeurs (Capeb, FFB, Fédération des Scop BTP et la FNTP) et les organisations syndicales de salariés (Bâti-Mat-TP CFTC, CFE-CGC BTP, FNSCBA-CGT, FG FO Construction et FNBC-CFDT).

En première ligne des mutations environnementales et numériques qui façonnent le monde et la société de demain, de jeunes pros de la construction parlent aux jeunes pour promouvoir la richesse et la diversité des métiers. Et leur donner l'envie de rejoindre des entreprises en s'y formant par l'apprentissage. Chefs d'entreprise et apprentis, artisans ou salariés : la campagne mettra en scène des femmes et des hommes de moins de 30 ans aux profils variés dans différents métiers : couvreur, serrurier-métallier, carreleur, maçon, électricien, plombier, etc.

Affiche et clips publicitaires, vidéos et témoignages sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook, TikTok) et le site www.laconstruction.fr... Dès novembre, les jeunes sélectionnés lors du casting deviendront les ambassadeurs du BTP pour séduire les talents de demain. Au premier semestre 2021, d'ailleurs, environ 70 000 postes ont été créés par les entreprises du BTP. Un chiffre qui en fait l'un des seuls secteurs d'activité à afficher une hausse des effectifs. Et ce malgré un contexte économique toujours incertain : difficultés d'approvisionnement sur les chantiers, voire pénurie pour certains matériaux et produits, poursuite des hausses de prix, notamment pour l'acier, le bois et le PVC. Pour ne pas donner un coup de frein aux très bons chiffres de l'apprentissage, le Premier ministre a confirmé que les aides pour favoriser l'embauche de jeunes en alternance sont prolongées de six mois, jusqu'au 30 juin 2022. ●

LE CHIFFRE DE LA SAISON

+5%

C'est la croissance des effectifs d'apprentis accueillis en 2019-2020 par les artisans du BTP par rapport à la promotion 2018-2019, soit 59 970 jeunes. Selon le dernier baromètre de la MAAF et de l'Institut Supérieur des Métiers (ISM) publié à la rentrée, c'est la plus forte hausse dans le secteur de l'artisanat. Dans un contexte de métiers en tension, deux filières sont en haut du palmarès : les travaux d'installation électrique (+ 29 % de jeunes) et ceux de montage de structures métalliques (+ 19 %).

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

Pla'Net Bâtiment	4
Enquête lecteurs	6
Actualités France	8
Vos régions	12



Fischer France à fond sur l'économie circulaire. 20



Le contrôle d'accès sans fil décolle. 24

FOCUS

16

SPÉCIAL OUTILLAGE PRO

À la loupe, les tendances par corps d'état

VOS MARCHÉS

Quincaillerie-Chimie du bâtiment	20
Ferrures-Serrures	24
Outillage-Équipements de chantier	26
EPI	30

TUTOS

34

DISTRIBUTION

36



Sam Outillage : formation, démos et digital. 26



Avec V-Axess, Petzl monte sur les toits. 30

PRÉVENTION

38

NOUVEAUTÉS PRODUITS

40

MANAGEMENT

42

Erratum

Dans le n° 8 de Zepros QUO (Été 2021), contrairement à ce qui était indiqué dans l'article consacré à la rénovation de l'hôtel de ville de Pantin (93), FMS Ringue n'appartient pas à Tubasca Comabi. En fait, les deux sociétés appartiennent au groupe Frénéhard & Michaux. Nos excuses aux acteurs concernés.



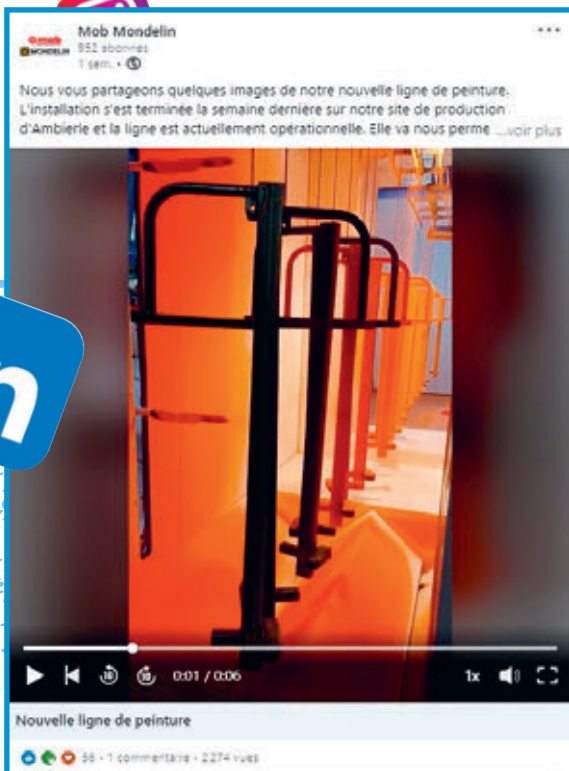
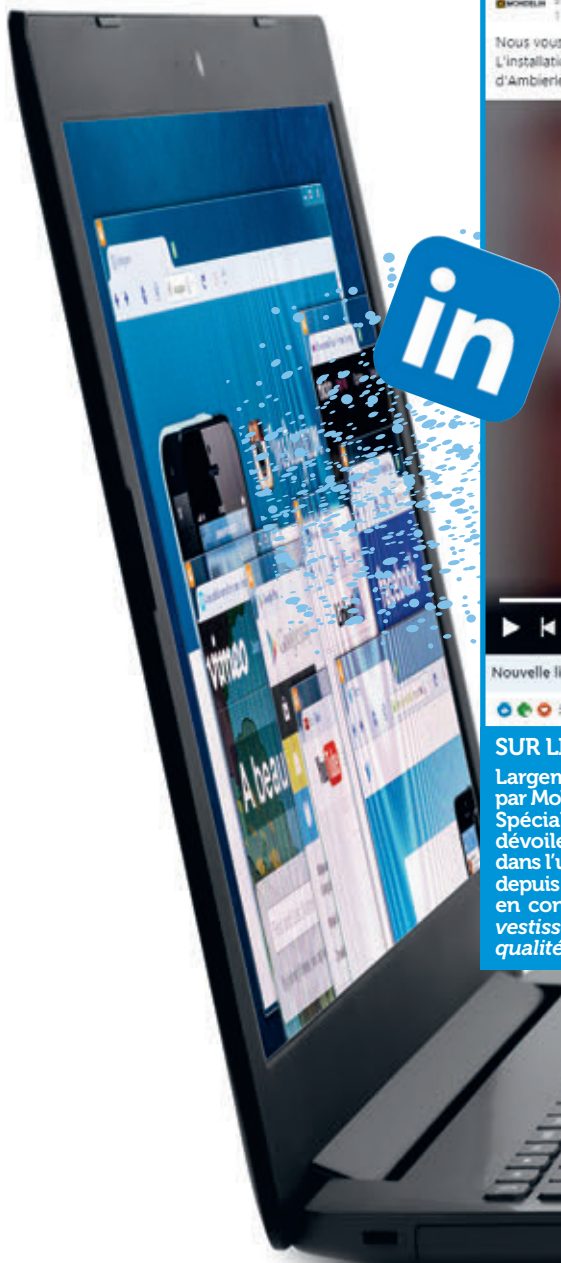
8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél. : 01 49 98 58 45 - Fax. : 01 49 98 58 47 - e-mail : contact-energie@zepros.fr - internet : www.zepros.fr • **Directeur de la publication** : Philippe Paulic - Tél. : 06 62 73 06 02 - p.paulic@zepros.fr • **Directrice des rédactions** : Marie-Laure Barriera - Tél. : 06 66 64 61 03 - ml.barriera@zepros.fr • **RÉDACTION Rédacteur en chef** : Stéphane Vigliandi - Tél. : 06 69 74 24 55 - m.wast@zepros.fr • **Chef de rubriques** : Marc Wast - m.wast@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 Pouilleute • **Ont participé à ce numéro** : Laurence Denès, Franck Guidicelli • **Correspondants régionaux** : Alsace Christophe Nagyos, Aquitaine Hélène Lerivain, Auvergne Jean-Pierre Raynaud, Bretagne Isabelleboeuf, Centre Ingrid Proust, Lorraine Emmanuel Varrier, Normandie, Nord-Pas-de-Calais Anne-Lise Favier, Paca Cyril Maury, Poitou-Charentes Jean-Sébastien Thomas, Rhône-Alpes Vincent Riberolles, autres régions : contacter la 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 commerciale** : 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 : 20 631 ex. OJD/ACPM de janv. 2020 à déc. 2020 • ZEPROS est une publication de la société «Groupe Gratuit Pros», SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717

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 INSTAGRAM, UN SHOWROOM TOUT TERRAIN

Depuis mai, Dewalt sillonne les routes de France à l'occasion de son Pick-Up Tour. Comme en 2019, les professionnels peuvent se rendre sur l'une des étapes pour s'inscrire au concours et tenter de gagner le pick-up de la tournée. Le roadshow se termine fin octobre.



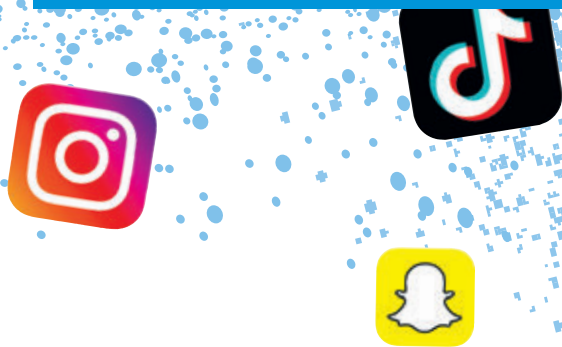
SUR LINKEDIN, LUMIÈRE SUR LA PEINTURE

Largement partagée et visionnée, la courte vidéo postée par Mob Mondelin est une sorte d'ode au "made in France". Spécialisée dans les outils à main, l'ETI stéphanoise y dévoile un instantané de sa nouvelle ligne de peinture dans l'usine d'Ambierle (42). Cet équipement opérationnel depuis la rentrée lui permet d'être encore plus réactif tout en continuant de produire dans l'Hexagone. « Un investissement dans la défense de notre savoir-faire et la qualité », a commenté Florence Hocq, la Dg.



SUR LINKEDIN, QUE LA FORCE DES EPI SOIT AVEC VOUS

Inforisque a décidé de sensibiliser avec humour au port des EPI version Star Wars. Si c'est Dark Vador qui le demande...





Tony Scotto • 2e
Conseiller technique de vente - Plomberie | Climatisation
3 j • Modifié •

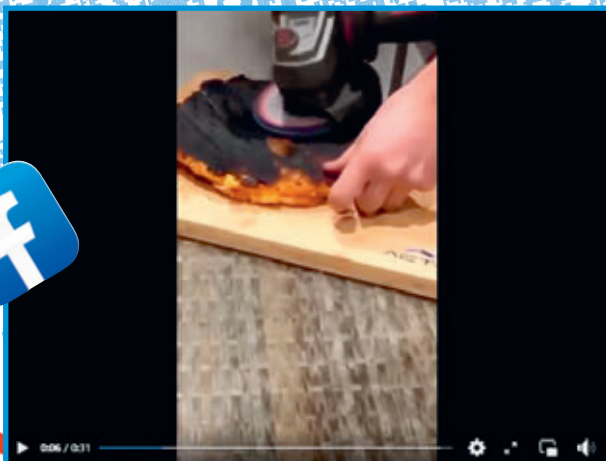
Apparition d' **Hilti Group** dans la saison 5 de la "Casa De Papel" 🌟

Pour le braquage du siècle, ...voir plus



SUR LINKEDIN, HILTI ET LE BRAQUAGE DU SIÈCLE

Si vous êtes des habitués de Netflix, vous n'avez pas loupé la sortie de la saison 5 de la Casa de Papel le 3 septembre dernier. Lors de l'épisode 5, vous avez peut être remarqué la présence d'une marque familière. Pas sûr néanmoins que Hilti recommande ses machines pour réaliser un braquage...



SUR FACEBOOK, BRICOLO ET PIZZAÏOLO

Une pizza brûlée ? Ce n'est pas un problème pour ce bricoleur qui a la (mauvaise) idée d'utiliser une disqueuse pour enlever la surface trop cuite. Astuce trouvée sur la page Facebook "Boulets du Bâtiment". Pas sûr que le goût soit au rendez-vous, par contre.

WORKS
LOTTO



SPEED 200

Design innovant et technologie complète

S3 Technologie brevetée AIR-ZONE®



yes, it's **LOTTO**

IMPORTÉ EN FRANCE PAR :

DISTRISAFE
IMPORTATEUR DE SOLUTIONS EPI

3 rue Jules Verne • 33185 Le Haillan • 05 64 31 20 13
www.distrisafe.fr • info@distrisafe.fr

METIERS
QUO

QUINCAILLERIE-OUTILLAGE-EPI

zepros.fr

zePROS

ENQUÊTE LECTEURS QUI ÊTES-VOUS ?

Afin de vous satisfaire et de vous proposer tous les trimestres un magazine correspondant à 100 % à vos attentes, l'équipe Zepros QUO vous invite à participer à son enquête Lecteurs en répondant à ces quelques questions. Pour vous remercier de votre contribution, les 5 premières personnes qui répondront en ligne à ce questionnaire, recevront chacune une bouteille de Champagne !



SCANNEZ CE QR CODE
POUR RÉPONDRE
À NOTRE ENQUÊTE



01 - Êtes-vous ?

- Un homme
- Une femme

02 - Quelle est votre tranche d'âge ?

- de 20 ans
- de 20 à 30 ans
- de 30 à 40 ans
- de 40 à 50 ans
- de 50 à 60 ans
- + de 60 ans

03 - Quelle est votre profession ?

- Artisan ou installateur
- Service technique d'une collectivité
- Négociant
- Autre

04 - Comment avez-vous connu Zepros QUO ?

- Chez l'un des 1200 sites diffuseurs de Zepros QUO
- Par bouche-à-oreille
- Sur un salon professionnel
- Par le site internet www.zepros.eu
- Autre

05 - Quelle est votre fréquence de lecture de Zepros QUO ?

- 1 à 2 fois par an
- À chaque numéro (4 fois par an)

06 - Trouvez-vous facilement votre magazine ?

- Oui
- Non

07 - Où vous procurez-vous généralement votre magazine ?

- Négociant
- Fabricant
- Loueur de matériel de chantier
- Lycée professionnel ou centre de formation du BTP
- En version numérique sur le site www.zepros.eu

- Abonnement
- Autre

08 - Êtes-vous fidèle à votre site diffuseur Zepros QUO ?

- Oui
- Non

09 - Quel est votre niveau d'intérêt pour les rubriques suivantes ?

	Je ne la lis pas	Peut mieux faire	Ça m'intéresse	Indispensable
Pla'Net Bâtiment	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Événement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Actus France	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vos pages régions	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dossier Focus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Métiers & Marchés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La sélection des tutos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Distribution	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sécurité & prévention 2.0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nouveautés produits	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Du côté des chantiers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Management & RH	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Votre boîte à outils idéale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10 - Quels sont les sujets que vous voudriez voir aborder plus souvent dans votre magazine ?

.....

.....

.....



11 - Souhaitez-vous que votre magazine Zepros QUO diffuse sa propre newsletter ?

- Oui, cela m'intéresse
 Non

12 - À quelle périodicité ?

- Tous les mois
 2 fois par mois

13 - Avez-vous déjà contacté un fabricant suite à une publicité parue dans Zepros QUO ?

- Oui
 Non

14 - En général, quelle utilisation faites-vous d'internet ?

- Utilisation professionnelle
 Utilisation personnelle

15 - Connaissez-vous le site internet www.zepros.eu ?

- Oui
 Non

16 - Votre entreprise, fait-elle de la publicité dans notre magazine ?

- Oui
 Non

17- Si oui, trouvez-vous que cette démarche soit pertinente ?

- C'est bien, il faut continuer
 Ça ne sert à rien
 Sans opinion

18 - Diriez-vous que Zepros QUO est un magazine :

	Oui	Non
Professionnel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Déjà vu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informatif et utile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Oui

Non

Au ton décalé

Pratique

Novateur

Sérieux et pertinent

Critique

Indépendant

Trop publicitaire

19 - Le magazine répond-il à vos attentes ?

- Complètement
 En partie
 Pas du tout

20 - En général, que faites-vous de votre magazine après l'avoir lu ?

- Je le conserve
 Je le laisse sur place pour que quelqu'un d'autre puisse le lire
 Je le prête à quelqu'un (collaborateur, ami...)
 Je le jette à la poubelle

21 - Lisez-vous d'autres titres de presse professionnelle que Zepros QUO ?

- Oui
 Non

22 - Êtes-vous abonné personnellement à des titres de presse professionnelle ?

- Oui
 Non

CONTACTEZ...

**LA RÉDAC**

Marie-Laure Barriera
 ml.barriera@zepros.fr
 06 66 64 61 03
 Marc Wast
 m.wast@zepros.fr
 06 69 74 24 55

LA PUB

Anne Léguillier
 a.leguillier@zepros.fr
 06 99 43 19 66

LA DIFF

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

CONJONCTURE DU 1^{ER} SEMESTRE 2021

Le logement tire la reprise

Pour sa conférence de rentrée la Fédération française du Bâtiment (FFB) a dévoilé des chiffres en demi-teinte, mais qui marquent une vraie reprise. Si l'activité du Bâtiment recule ainsi de 6,3 % sur le premier semestre 2021 comparé à 2019, derrière ce résultat global se cachent de forts contrastes. Et c'est finalement plutôt l'optimisme qui domine si l'on considère le seul segment du logement. Sur 7 mois, les mises en chantier et les permis progressent respectivement de 1,8 % et de 3,1 % sur la base des résultats 2019. Et là encore, la différence est nette pour les autorisations, entre l'individuel à +15,9 % et le

collectif à -6,1 % (-3,4 % sur les trois derniers mois). Du côté de l'entretien-amélioration, si la FFB se dit un peu déçue des résultats (-7 % sur le 2^e trimestre), là encore, le logement ressort gagnant, sans doute tirée par l'envolée de MaPrimeRénov', puisque la seule rénovation énergétique affiche +2,7 %. Les perspectives sur ce marché sont très bien orientées, avec 475 000 dossiers déposés depuis le début de l'année. Après une année 2020 très perturbée, ce premier semestre reste difficile à analyser, tout comme l'anticipation des résultats à venir. La FFB a donc revu ses prévisions et table sur -5 % pour

l'ensemble du Bâtiment. Il faut toutefois s'attendre à de bien meilleurs chiffres pour le logement tant en neuf qu'en entretien-amélioration sur l'individuel.

Une prime "MaPrimeRE2020" ?

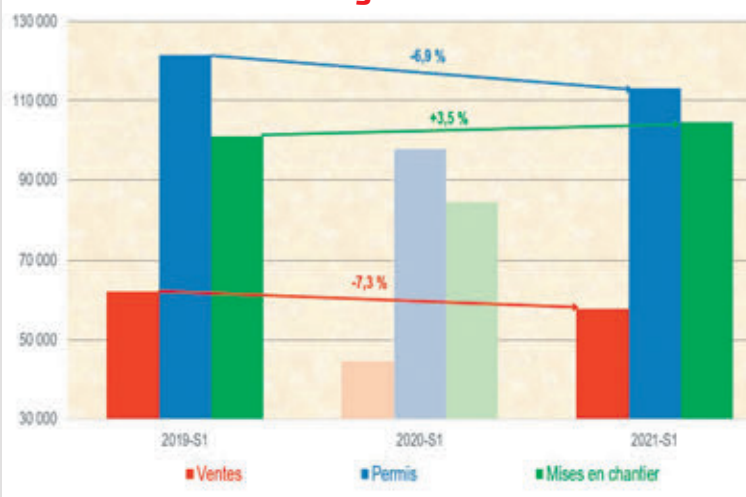
Pour soutenir cette reprise, la réussite de MaPrimeRénov', incontestable, nourrit l'une des demandes adressées au gouvernement. Celle de créer un système similaire, type "MaPrimeRE2020", sur laquelle la fédération travaille pour 2022. L'autre volet des demandes formulées par la FFB regroupe des actions pour pallier les pénuries et hausses de prix qui devraient

venir compliquer ces prochains mois. « Les prix restent à la hausse en septembre, notamment – mais pas seulement – pour les produits en bois, PVC et acier. Pour l'heure, les entreprises font le dos rond, parfois dans un effort partagé avec les donneurs d'ordres. Ce n'est toutefois pas un cas général et l'on constate, en tout état de cause, que les trésoreries se détériorent, alors que les marges peinent toujours à se redresser », déplorent le président Olivier Salleron. Inquiet aussi de voir perdurer « les difficultés d'approvisionnement pour nombre de matériaux, le bois au premier chef, ce qui désorganise les chantiers et rend

très compliquée la réponse aux appels d'offres ».

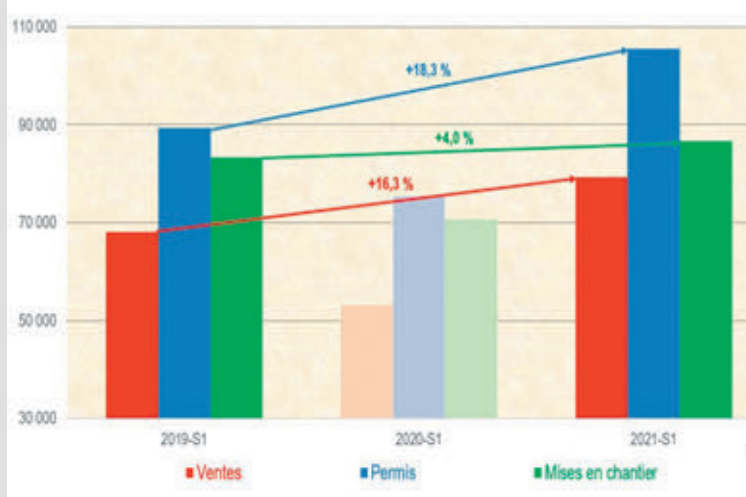
Dans la boîte à outils de la FFB : « la prise en charge totale de l'activité partielle si elle est provoquée par une pénurie de matériaux ou matériels à installer, et le droit à mobilisation immédiate du "carry back" sur les comptes arrêtés tant que la crise perdure, soit jusqu'à la fin du 1^{er} trimestre 2022 au moins ». En attendant la réponse ministérielle, Olivier Salleron a tenu à saluer le travail des équipes du médiateur de la République qui a permis de mieux répartir les surcoûts ou de geler les pénalités de retards, dénouant ainsi des situations conflictuelles sur certains chantiers. ● M.-L. Barriera

Activité dans le logement collectif neuf



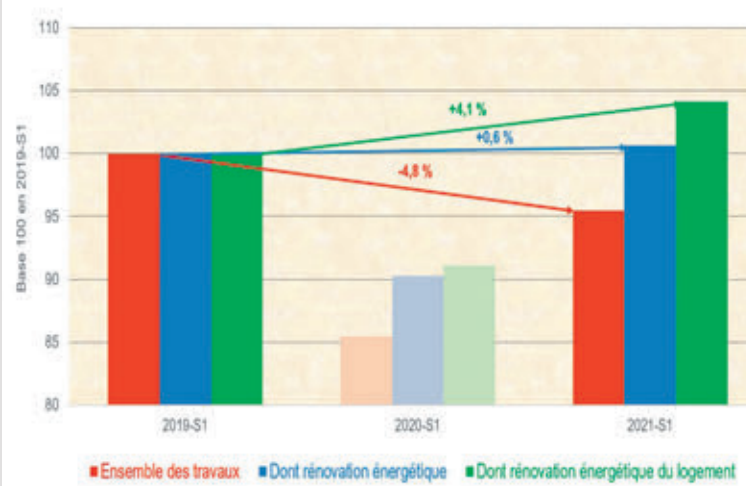
Source : FFB à partir de MTE/CGDD/SDES, ECLN et MTE/CGDD/SDES, Sit@del2

Activité dans l'individuel neuf



Source : FFB à partir de CGI bâtiment/Caron Marketing, Markemétron et MTE/CGDD/SDES, Sit@del2

Activité en amélioration-entretien



Source : FFB à partir du Réseau des CERC

Prévisions 2021 révisées

Évolutions de l'activité (en volume)

(p) = prévu	S1 2021 / S1 2020	S1 2021 / S1 2019	2021 (p) / 2020	2021 (p) / 2019
Neuf	+43,7 %	-8,6 %	+20,0 %	-8,1 %
dont logement	+49,3 %	-7,0 %	+25,1 %	-5,0 %
dont non résidentiel	+35,9 %	-10,8 %	+13,1 %	-12,4 %
Amélioration-entretien	+11,7 %	-4,8 %	+6,3 %	-2,9 %
Bâtiment	+24,9 %	-6,3 %	+11,9 %	-5,0 %

Source : FFB

FORMATION

Un parcours en ligne pour la rénovation performante

Le premier Mooc (formations collectives en ligne) de l'Agence Qualité Construction sur "Les fondamentaux de la responsabilité, de l'assurance et de la prévention" avait été un succès, avec plus de 2 700 apprenants inscrits en juillet 2021. Pour la rentrée, l'AQC a choisi de frapper encore plus fort, avec l'aide de l'Asder (centre de formation spécialisé dans la transition énergétique et solidaire) en lançant un cours en ligne intitulé "Rénovation performante – risques et bons réflexes".

Des cours gratuits ouverts à tous

Philippe Estingoy (directeur général de l'AQC) explique : « Ce Mooc fournit des connaissances de base, il alerte et sensibilise sur les points essentiels afin que les travaux répondent aux efforts financiers consentis par les ménages ». Les cours gratuits sont ouverts à tous mais s'adressent principalement aux professionnels de la construction, en

conception (architectes, BE) et en réalisation (artisans, maîtres d'œuvre), ainsi qu'aux enseignants du secteur. Selon Laure Voron, codirectrice de l'Asder, « le format en ligne, accessible à tout moment, est adapté aux actifs, ce qui permet de massifier la formation ». Les ressources sont variées, avec de courtes vidéos, des animations graphiques, des interviews, des documents de référence ainsi que des exercices, quiz et forum de discussion animé.

La formation, qui commence le 28 septembre, se déroule sur 5 semaines, avec un tronc commun, afin d'évoquer les notions générales de risques sur la QAI, la surchauffe estivale ou les surconsommations d'une installation inadaptée, avant de se séparer en deux cursus parallèles : "Enveloppe" (avec des modules sur les menuiseries, la toiture et les murs) et "Systèmes" (avec trois modules sur le chauffage, la ventilation et l'ECS plus le pho-



tovoltaïque). Chacun de ces modules est lui-même ainsi articulé : diagnostic, risque, préconisations, gestion des interfaces avec les autres lots, bons gestes...

Disponible jusqu'à fin novembre 2021

Pour ceux qui souhaitent maîtriser l'ensemble des notions présentées, il est possible de suivre les deux parcours différents sur

une durée totale de 8 semaines. En moyenne, une heure de travail par semaine sera nécessaire. L'AQC, qui espère dépasser les 3 000 participants, rappelle que les inscriptions sont d'ores et déjà ouvertes et que la formation sera disponible jusqu'à fin novembre 2021. Au-delà, les ressources resteront accessibles aux personnes inscrites (notamment les enseignants qui pourront les utiliser

comme supports pédagogiques) mais les interactions sur la plateforme ne seront plus assurées (pas de quiz, plus de forum de discussion). Philippe Estingoy envisage déjà une suite pour 2022 : « Oui, nous en ferons d'autres. On ne sait pas encore sur quoi ni quand, mais cet outil est utile pour répondre à l'enjeu fondamental qui est de passer des messages d'information ». ● G. N.

LABEL

BBC Effinergie Rénovation fait évoluer son référentiel

Avec l'entrée en vigueur de la RE 2020 pour le neuf, l'existant ne pouvait rester immobile. L'association Effinergie fait donc progresser les exigences de son label BBC Rénovation, pour y intégrer la performance carbone, la ventilation et le confort d'été. Les travaux de remise à jour du référentiel avaient été lancés en début d'année, avec une présentation en juin 2021 puis une dernière phase de finalisation permettant de lancer la nouvelle version à partir du 1^{er} octobre. Quelles sont les nouveautés du label ? Tout d'abord, sur l'exigence Cep (coefficient d'énergie primaire) une dérogation sera potentiellement accordée aux logements collectifs de plus de 50 lots chauffés par effet Joule. Le Cep passe ainsi de $[80 \times (a+b)]$ à $[115 \times (a+b)]$. Afin de simplifier la prise en compte de la production d'électricité, le référentiel fait disparaître la règle en fonction du mode de production d'ECS. La

nouvelle règle s'articule en deux points : la majoration du droit à consommer de 20 kWhEP/m²/an

et un Cep calculé en intégrant la production d'électricité locale (limitée à 20 kWh/an).



Pour l'impact carbone, l'indicateur se base uniquement sur l'impact des 5 postes réglementaires en exploitation. Le plafond est fixé à 20 kg eqCO₂/m²/an. Ce type de calcul ne nécessite donc pas d'étude complémentaire type ACV. Sur la performance minimale de l'enveloppe du bâti, Effinergie souhaite désormais que le seuil Ubat initial soit amélioré lors de la rénovation.

Perméabilité : une exigence de performance

Par rapport à la perméabilité à l'air, l'obligation d'une mesure est conservée et vient se doubler d'une exigence de performance minimale à atteindre qui est au minimum de 1,2 m³/h.m² pour les maisons individuelles et les logements collectifs en rénovation complète (1,7 m³/h.m² pour le collectif en rénovation clos couvert). Le référentiel BBC Effinergie Rénovation intègre aussi une obligation de mesure de la per-

méabilité des réseaux justifiant un seuil minimum d'étanchéité de classe A. Une dérogation est prévue pour les maisons individuelles avec VMC simple flux (qui en sont exonérées) et les bâtiments à ventilation naturelle ou hybride (avec mesure de la QAI à réception). Toujours concernant la ventilation, la nouvelle version du label prévoit le contrôle de l'installation selon le protocole Promevent sur les parties pré-inspection, vérification fonctionnelle, mesure aux bouches et étanchéité des réseaux. Vis-à-vis du confort d'été, des exigences concernant les facteurs solaires des baies ont été ajoutées, en fonction de l'exposition au bruit, de la zone géographique, de l'altitude et de l'orientation. Dernier item faisant son entrée dans le référentiel : l'écomobilité. Le maître d'ouvrage est tenu de réaliser une évaluation avec l'outil maison (www.effinergie-ecomobilite.fr). ● G. N.

RENTRÉE DES ENTREPRISES DE PROXIMITÉ

« Une embellie modeste mais incontestable »

Près de 233 000 entreprises du BTP ont bénéficié du Fonds de solidarité, selon l'U2P, qui en est à l'origine ; 145 000 entreprises ont fait remonter l'activité partielle de presque 518 000 salariés en avril 2020 au pic de la crise et elles n'étaient plus que 10 000 en novembre 2020, pour moins de 23 000 salariés indemnisés ; tandis que le Prêt garanti par l'État a été accordé à près de 79 000 sociétés pour un montant moyen de 81 000 €. Dominique Métayer, (président de l'U2P) argumente : « Les défaillances ont baissé en 2020 grâce à l'efficacité du dispositif ». Les entreprises, ayant traversé l'œil du cyclone ont donc repris leur marche en avant : l'emploi salarié a même progressé dans la construction, avec 22 000 emplois créés l'année dernière (+4 %). Tous les segments ont bénéficié de la bonne conjoncture du Bâtiment, les

corps d'état techniques (+7 670 salariés), le gros œuvre (+7 260 salariés) ou le second œuvre/ finition (+7 080 salariés). Du côté de l'emploi non salarié, le nombre de micro-entrepreneurs a, lui aussi, augmenté : il représente aujourd'hui 50 % des 427 000 travailleurs indépendants. Le chiffre des créations d'entreprises reste orienté à la hausse, avec 82 500 nouvelles entités en 2020 (+1,8 %).

Des embauches prévues

En 2021, le chiffre d'affaires progresse, mais l'U2P note de fortes disparités selon les activités, et elle rappelle que le niveau pré-Covid n'a pas encore été retrouvé. « L'embellie est modeste mais incontestable », déclare Dominique Métayer, qui souligne les difficultés des entreprises à recruter des personnes qualifiées. Environ 12 % des entreprises prévoient d'embaucher cette année



Dominique Métayer, président de l'U2P (à dr.), ici aux côtés de Jean-Christophe Repon, président de la Capeb, souhaite encourager la transition professionnelle des salariés, y compris au sein de leur entreprise.

(contre la moitié l'an passé). Pour assurer la continuité de l'activité, l'U2P rappelle l'importance de la vaccination des salariés et l'accompagnement des entreprises en sortie de crise, avec une continuation des aides afin de soutenir les plus fragiles. L'Union plaide pour une procédure simplifiée de restructuration de la dette pour les PME de moins de 20 salariés

(et dont la dette est inférieure à 3 M€) pour qu'elle puisse être étalée sur 10 ans au maximum. Sur la formation professionnelle, l'organisme souhaite participer davantage aux décisions prises sur le sujet. Le CPF notamment devrait, selon l'U2P, être réorienté vers des formations plus efficaces pour les compétences opérationnelles des salariés. Sur l'al-

ternance, elle indique rester attentive au coût-contrat avec une convergence à appliquer entre les différents référentiels. Enfin, elle souhaite encourager la transition professionnelle des salariés en poste, « qui doivent pouvoir changer d'emploi, y compris au sein de leur entreprise » notamment en employant de nouveaux moyens numériques. ● G. N.

TILING
Levelit
TO PERFECTION

Pose simple des carreaux grands formats

⊕

Surface parfaitement lisse

⊕

Pose plus rapide

⊕

Clientèle 100% satisfaite

⊕

Carrelages-parquets: pose impeccable

⊕

Dalles de terrasses jusqu'à 25 mm

TILING
HELIX
TO PERFECTION
by Levelit

DECouvrez NOTRE LARGE GAMME
<<< ICI >>>

1 mm

1,5 mm

2 mm

3 mm

4 mm

2L mm

4L mm

1,5 mm

2 mm

www.levelit.eu



90 JOURS dans vos REGIONS

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

contact-bati@zepros.fr

85 LUÇON

Pierre Bonnet reprend la Serrurerie Luçonnaise



Née à Luçon en 1986, l'entreprise et ses 22 salariés ont un nouveau propriétaire. Accompagné par le Réseau Entreprendre Vendée, le vendéen Pierre Bonnet, âgé de 38 ans, a repris l'entreprise spécialisée dans la conception, la fabrication et la pose de menuiseries aluminium destinées aux immeubles de collectivités, bâtiments tertiaires et commerciaux. La PME intègre également une compétence bureau d'études, pour des marchés techniques spécifiques, et une activité de métallerie avec sa filiale SML.

72 ALLONNES

Eurolev Vertical Solution

Le loueur de matériel d'élévation a implanté une nouvelle agence sur la zone du Monné à Allonnes, près du Mans, sa sixième dans l'Ouest. Elle y propose la location courte, moyenne et longue durée, la location avec opérateur, contrat de maintenance préventive, et sa gamme, en développement, de matériels hybrides.

49 BEAUPRÉAU-EN-MAUGES

La menuiserie Naud Davy cédée

Éric Davy a cédé sa menuiserie Naud Davy Bois et Métal à Patrick Le Goff. Le repreneur est riche d'une expérience de 32 ans dans le Bâtiment, 10 ans en BET, 10 ans en pilotage d'affaires et 12 ans de management. Naud Davy réalise un chiffre d'affaires supérieur au million d'euros et emploie 7 salariés.



44 | SAINT-PÈRE-EN-RETZ

Cherche couvreurs désespérément

Christophe Athélé a créé en 2004 son entreprise de couverture après avoir réalisé son Tour de France des Compagnons du Devoir puis exercé deux ans comme formateur chez les Compagnons. Rejoint par son épouse Vanessa sur la partie administrative et commerciale, il s'est doté en 2013 d'un grand bâtiment situé le long de la route de Nantes. Un bâtiment qui, à leur grand désarroi, est aujourd'hui surdimensionné. Le marché est pourtant là, le Pays de Retz étant suffisamment dynamique pour pourvoir des chantiers dans un rayon de 30 km, à 50/50 en rénovation et en neuf. Mais la

main-d'œuvre manque cruellement pour répondre à toutes les demandes. « Depuis deux ans, nous disons non à beaucoup de demandes, sauf si les gens sont prêts à attendre. Commercialement, j'ai appris à dire non avec le sourire », regrette Vanessa Athélé.

Au gré de mouvements géographiques et de choix de vie, l'équipe est passée en deux ans de dix à six personnes, malgré les avantages mis en place par la TPE et l'investissement matériel (grue télescopique, échafaudage). Quatre compagnons et un apprenti seront rejoints en septembre par un second apprenti, « alors que nous aurions



L'entreprise de couverture Athélé Christophe dispose aujourd'hui d'un atelier surdimensionné parce qu'elle peine à recruter des compagnons qualifiés et des apprentis, malgré ses efforts.

du travail pour dix ou douze », précise la dirigeante qui ne ménage pas sa peine pour y remédier et promouvoir le métier de couvreur. Engagée à la commission des conjointes de la Capeb de Loire-Atlantique, elle a pris contact avec quatre collèges du secteur. « Il faut susciter des vocations dès le collège. Il faudrait, tout au long des études, des stages obligatoires, même dans le général, afin de découvrir nos métiers, qui ne sont pas

valorisés dans l'orientation des jeunes », estime Vanessa Athélé. Avec des confrères locaux, eux aussi en manque de salariés, l'entreprise milite également pour la création d'une formation de couvreurs au sein du CFA de Saint-Brévin. « Il faut cinq six ans pour former un bon couvreur », rappelle Vanessa Athélé, qui reste optimiste pour l'avenir car « les jeunes qui viennent par choix dans nos métiers excellent et s'épanouissent ». ●



54 | MAXÉVILLE

Techniwood en mode JO de Paris



Les Lorrains de Techniwood ont été retenus pour fournir une partie des façades en bois du village olympique des JO 2024 à Paris.

Cap sur Paris ! Techniwood, groupe lorrain vient d'être désigné partenaire lauréat pour la construction de deux lots du village Olympique des futurs JO de Paris 2024. L'annonce a été faite à l'occasion du 10^e forum international de la construction bois dans la capitale mi-juillet. Le

groupe lorrain fournira 10 000 m² en bois pré-industrialisés pour la construction de 600 logements du village olympique. Les Lorrains, en partenariat avec Vinci Immobilier, Spie Batignoles Autarex et Paris Ouest Construction, réaliseront près de 25 % des capacités d'accueil. Fer de lance de l'opération : le Panobloc. Cette façade isolante biosourcée a été désignée comme la plus performante sur le marché par l'organisme européen EnergySprong. « Totalement fabriquée en usine avec intégration des menuiseries et parements, elle garantit une étanchéité et une résistance mécanique optimale pour la construction mixte bois-béton », assure François Péliissier, président de Techniwood. ●



63 | THIERS

Fontenille Pataud atterrit au Creux de l'Enfer

Curiosité touristique au bas de la ville, la vallée des usines est un ensemble de friches, souvent recouvertes par la végétation, le long de la rivière Durolle. Hormis l'usine du May qui, fermée dans les années 1960, a été transformée par la mairie pour raconter l'histoire coutelière, le centre d'art contemporain et l'entreprise Sauzedde-Néron qui broie de la corne, la montée vers le pont de Seychalles n'est qu'une suite de bâtiments désaffectés. Plutôt que de déménager dans une zone d'activités, le dirigeant de la coutellerie Fontenille Pataud, Yann Delarboulas, a racheté un bâtiment (une ancienne usine d'injection plastique), construit entre le rocher et la rivière, pour transférer l'atelier de production, les bureaux et le showroom. Comme les locaux sont entourés de sites

classés, les travaux ont été supervisés par l'architecte des BDF. Les lieux, pas entretenus depuis soixante-dix ans, ont bénéficié d'un rafraîchissement général (peinture des murs, volets et radiateurs, remplacement des fenêtres, modernisation du chauffage, ponçage du parquet, etc.). La charpente métallique et la verrière, qui donnent du cachet à cette construction des années 1950, sera conservée. D'autres coutelleries fines seront peut-être tentées de suivre cet exemple. ●



Construit au bord de la rivière, le bâtiment va conserver son cachet des années 1950.



STAR BLOCK

#VISSEZPRO

ARTIBAT
LE SALON DE LA CONSTRUCTION

DU 13 AU 15 OCTOBRE
VISSEZ PRO SUR LE STAND STARBLOCK®

STAND A12 / HALL 11

Recevez des échantillons
et testez la vis STARBLOCK®

1 Rendez-vous sur
starblock.fr



2 Inscrivez-vous
et choisissez
votre gamme test

3 Recevez les échantillons
à tester et envoyez nous
1 photo de la
Starblock en action



BOIS / AGGLO
CHARPENTE
TERRASSE
INOX
BÉTON
BARDAGE
PARQUET
PENTURE



starblock.fr



* Offre gratuite sans obligation d'achat, limitée à une seule participation par n° de SIRET dans la limite des stocks disponibles.
Starblock est une marque de la société Norail 50 rue Théophile Boyer - 59360 Le Cateau Cambésis Tél. 03 27 84 61 50 - www.norail.fr



22 | LANNION

Un lycée qui ouvre des débouchés

« **A** lors que la région incite à l'économie circulaire depuis déjà dix ans, ses achats se devaient d'exprimer aussi cette même ambition et inspirer une nouvelle conscience locale. » Pour Gildas Renard, chef de projet "pilotage de la politique d'achat" à la direction des affaires juridiques et de la commande publique de la région Bretagne, la réfection du lycée Félix-Le-Dantec de Lannion ne fut donc pas un chantier comme les autres.

5 000 tonnes de béton recyclées

Et si les signes d'usure qu'arborait l'équipement soixantaire relevaient bien de l'ordinaire, sa reconstruction, elle, fut assurément unique. En effet, alors que



La région a profité de la réfection du lycée de Lannion pour s'attaquer à la création d'une filière bretonne de réemploi du béton.

l'état du complexe sportif lycéen (gymnase et piscine) exige une reconstruction totale, choix est fait, non seulement de valoriser les 5 000 tonnes de béton issues de sa déconstruction, mais aussi d'asseoir sur ces fonda-

tions la création d'une filière locale de réemploi dudit matériau. À l'appui d'un partenariat noué entre la région et la communauté d'agglomération Lannion Tregor Communauté, une plateforme de stockage est aménagée à proxi-

© Région Bretagne

mité du site où s'effectuèrent le tri, le concassage et le criblage des produits. Parallèlement, avec le soutien technique de la Fédération de l'industrie du béton et du Centre d'études et de recherches de l'industrie du béton (Cerib) pour garantir la qualité des matériaux valorisés, tout un travail exploratoire est mené afin d'identifier, avec la Cellule économique de Bretagne, les différents sites bretons pouvant accueillir les granulats recyclés. Gildas Renard s'en explique : « Si 70 % des bétons valorisés du lycée de Lannion ont été utilisés en interne, pour ériger des plots portuaires, tout le reste a gratuitement servi à la construction de préfabriqués par des industriels locaux car la logique se veut surtout celle d'une mise en réseau de

tous les sujets d'achats publics et privés sur l'ensemble du territoire breton ». Une mise en réseau qui idéalement, s'appuierait même, à terme, sur une programmation partagée entre maîtres d'ouvrage capables d'intégrer le réemploi dès la conception du projet. En clair, sur une acculturation collective... béton ! ● L. Denès

La "récup" du béton breton récompensée

Mêlant déconstruction sélective et réutilisation du béton, le marché de la réfection du lycée Félix-Le-Dantec de Lannion a offert à la région Bretagne le Trophée 2020 de la commande publique dans la catégorie achat public durable.



44 | NANTES

L'ESB investit un million d'euros dans un nouvel atelier

L'École Supérieure du Bois a inauguré le 9 juillet dernier son nouvel atelier, abritant six machines de pointe. Opérationnel depuis septembre 2020, l'atelier permet aux 400 étudiants de l'école d'approfondir leur formation grâce à des outils numériques de dernière génération et de monter en compétences. Il va également offrir aux entreprises la possibilité d'avancer avec l'ESB dans leurs projets R&D. L'investissement dans ce nouvel atelier se monte à 1 M€. Les six machines ont été fournies par Biesse, partenaire de l'école depuis quinze ans. Elles

sont interfacées grâce à Sophia, la plateforme IOT du groupe, qui offre un suivi en temps réel de leurs performances. L'accord de partenariat qui lie l'école à la société italienne prévoit une mise à jour régulière du parc, qui fera également office de showroom en région Pays de la Loire pour la réception de clients. L'ESB a, en parallèle, bénéficié sur ce projet d'un soutien financier du Codifab, le Comité professionnel de développement des industries françaises de l'ameublement et du bois.

Dans le détail, le nouvel atelier comprend une machine de taille

Uniteam RC, dédiée au façonnage de la charpente, à la construction de structures à châssis et de maisons préfabriquées, d'une Rover K FT, conçue pour l'usinage de panneaux en bois, d'une plaqueuse de chants Akron 1330 Airforce, d'une Rover A 5 axes d'usinage à commande numérique consacrée à la production de meubles et de menuiseries, d'une perceuse verticale Brema EKO 2.1 et d'une ponceuse Viet S2.

Ainsi reconfiguré, l'atelier va permettre à l'ESB d'effectuer « un bond technologique », a estimé le président de l'école Jacques Bouillot lors de son discours d'inauguration. Pour Arnaud Godevin, directeur de l'ESB, « cet équipement est également un facteur d'attractivité pour la filière et notamment le secteur de la construction : l'intégration du numérique dans chaque phase du travail, de la conception à la réalisation, ouvre de nouvelles perspectives et transforme l'image des métiers du bois ». ●



L'ESB dispose d'un espace de 2 000 m² dédié à la créativité, la conception et la production.



67 | GRIES

Alsafix renouvelle la cheville en bois



Entreprise familiale créée en 1994 par Jean-Claude Roeckel, dirigée dorénavant par ses fils Romuald et Grégory, Alsafix (60 collaborateurs, 45 M€ de CA), si elle déploie un catalogue de 25 000 articles, ne perd pas de vue ce qui fait son cœur de métier : les produits dédiés au bois qui font 50 % de ses ventes. « Il y a beaucoup plus de bois dans la construction contemporaine qu'on ne croit », souligne Christophe Kabore, responsable produits et

ventes. Alsafix a ainsi créé récemment un clou en bois qui permet de réduire l'impact du métal dans une construction, une maison à ossature bois, par exemple. Le principe cumule les avantages de la cheville d'antan : pas de pré-perçage ni de colle, absence de pont thermique et de rouille, le clou n'abîme pas les outils de coupe et offre une meilleure résistance au feu, idéal pour les coffrages, les habillages (bardages lambris ou parements). ●



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

Création Nyl Communication 2019 - Photo : J.J. Bernier / Shutterstock



suivez-nous sur



#salonartibat

PARC EXPO DE RENNES



Quel que soit le type d'outil utilisé par les artisans et installateurs, et quel que soit le corps de métier, les marques poursuivent leurs efforts pour faciliter le plus possible le quotidien des compagnons sur les chantiers. Déjà obligatoire pour certains produits grand public, la notion d'indice de réparabilité des outils électroportatifs fait l'objet de beaucoup d'attention chez les fabricants. Avec un esprit RSE en filigrane.



FOCUS

SPÉCIAL OUTILLAGE PRO

À la loupe, les tendances pa

Confort et sécurité d'usage, poids allégé, ergonomie renforcée pour réduire les risques de TMS... : qu'il soit à main, filaire ou sans fil, l'outillage professionnel continue d'évoluer en permanence pour s'adapter aux besoins des artisans. À Rennes, le prochain salon Artibat en sera une illustration. Dans un contexte de forte poussée technologique, le sans-fil a opéré sa bascule vers l'univers des objets connectés. Avec des applis et nouvelles fonctionnalités (géolocalisation du parc d'outils, réglages mémorisés, alertes sur les niveaux de charge et d'éventuelles surchauffes...) pour améliorer encore la productivité sur les chantiers.

FOCUS MAÇONNERIE

Poussières et pénibilité : deux axes fort

Truelle, fil à plomb, marteau, massette et cheville, serre-joint..., la liste des outils dans la caisse du maçon est trop longue pour être énumérée. Tout autant que les tendances des nouveautés produits. Alors pour dresser un état des lieux, nous avons gardé en fil rouge deux problématiques majeures auxquelles tentent de répondre les fabricants. La poussière et la pénibilité liée au port de charges. Si en termes de prévention, la ventilation et l'aération sont préconisées, sur les chantiers, les poussières restent l'ennemi numéro 1. Travailler à l'humide est une solution mais pas adaptée à tous les travaux. Alors du côté des industriels de l'outillage électroportatif, les innovations se poursuivent pour réduire l'émission de poussières,

avec par exemple des procédés de rotation à vitesse lente, des équipements munis d'un système intégré de captage des poussières : reliés à un aspirateur équipé de filtres adaptés ; ou encore, pour les tronçon-

neuses et carotteuses, dotées d'un système d'arrosage. Réduire les poussières mais surtout les aspirer à la source, c'est le deuxième angle d'attaque des fabricants qui ajoutent à leur gamme des aspira-



FOCUS CHARPENTE & MENUISERIE

Simplicité, efficacité, durabilité : le "toujours plus"



Les outils et accessoires pour le travail du bois n'échappent pas à la tendance à la réduction des efforts pour les professionnels, ni à l'exigence de réalisations plus durables. Le profil de vis, notamment, évolue pour offrir plus d'efficacité avec une grande simplicité d'utilisation. La vis SSH de Simpson Strong Tie, par exemple, permet la fixation de connecteurs métalliques sur le bois au moyen d'une visseuse

(empreinte Torx) mais également d'autres moyens (tête hexagonale, tire-fond classique). Le cylindre sous tête assure une intégration aisée dans le connecteur, tandis que le filet asymétrique apporte une forte résistance à l'arrachement.

Berner, de son côté, a pensé aux charpentiers avec ses nouvelles vis Bullet dotées d'une rondelle intégrée qui offre un meilleur placage des éléments à assembler et augmente la capacité de charge. Le modèle Combi dispose d'une tête plate large et de poches de fraisage pour laisser la possibilité de réaliser une finition affleurante.

SBC a développé une table de découpe grand format pliable mais particulièrement robuste (acier

galvanisé mécano-soudé, martyrs périphériques en PEHD recyclé, pieds à vérins) qui permet de travailler bastinges, planches et panneaux de grandes dimensions avec précision et sécurité. La préoccupation environnementale est également forte

chez les acteurs de la chimie du Bâtiment, à l'image d'Obbia avec sa gamme Eco de produits de traitement du bois (huile, lasure, saturateur, vitrificateur) pour les finitions d'intérieur ou d'extérieur. Ils se composent de matières premières renouvelables

(cosses de riz, huiles végétales, matières plastiques recyclées...), présentent une empreinte carbone réduite grâce au recours à des fournisseurs locaux et dégagent une faible quantité de composés organiques volatils (COV). ● G. Noble

corps d'état

ts en R&D

teurs et accessoires destinés à être reliés à leurs scies circulaires, meuleuses, rainureuses, ponceuses, perforateurs. Autres équipements à privilégier, les mèches creuses et les disques abrasifs perforés pour augmenter l'aspiration lors du ponçage de béton ou de mortier. Pour choisir son aspirateur, outre le poids de l'appareil, le conseil délivré par les professionnels est de sélectionner « les aspirateurs anti-statiques équipés d'un système de nettoyage automatique ou manuel du filtre avec un indicateur de colmatage » ainsi qu'« une filtration classe H pour les poussières de silice et classe L pour les autres poussières ».

Deuxième axe majeur de la R&D adaptée aux maçons, la réduction de la pénibilité et des TMS liées au port de charges

et aux gestes répétitifs. À l'instar des autres corps d'état du Bâtiment, l'avenir se dessine avec l'arrivée des exosquelettes sur les chantiers. Face au coût financier qui peut en détourner les entreprises artisanales, les loueurs les ont intégrés à leur catalogue. Mais ce n'est pas le seul frein. Les modèles aujourd'hui présentés par Kiloutou ou Hilti sont surtout adaptés aux mouvements au-dessus des épaules et aux travaux répétitifs. Pour le maçon, ces exosquelettes peuvent répondre aux besoins sur le perçage du béton ou le coffrage en hauteur. Mais pas encore aux tâches nécessitant l'enchaînement de plusieurs gestes différents. Ce qui est la majorité des cas. La recherche des fabricants en lien avec les maçons se poursuit. ● M.-L. Barriera

Entretien avec... Patrick Auboiron, président du Secimpac* « Renforcer la sécurité préventive »

• Le sans-fil majoritaire ?

Assurément, cette tendance s'impose auprès des entreprises du Bâtiment. Dans l'univers BtoB, l'outillage électroportatif sans fil capte aujourd'hui plus de 60 % des ventes en valeur en France. Les gammes des fabricants bénéficient de puissances et d'autonomies de plus en plus élevées. Depuis plus de quinze ans, le sans-fil affiche des progressions à deux chiffres grâce à un effet de gamme. Au début des années 2000, chaque marque proposait en moyenne un catalogue d'environ 50 références. Aujourd'hui, ce sont plus de 200. Néanmoins, les outils filaires restent prédominants sur certains types d'équipements stationnaires ou semi-stationnaires comme les meuleuses ou les petits perforateurs.

• Sécurité renforcée

Tout en œuvrant à optimiser les performances des batteries et des moteurs (refroidissement, récupération de puissance...), la R&D des fabricants se focalise aussi depuis de nombreuses années sur les technologies de sécurité préventive comme les protections anti-redémarrage, l'embrayage de sécurité ou encore des systèmes de freinage intelligents, y compris en présence de poussières ou d'huile.

• Confort d'usage

Compacité, légèreté, ergonomie sont des points récurrents sur lesquels travaillent les fabricants afin d'améliorer encore le confort sur les chantiers et en atelier pour réduire le plus possible les risques de TMS et tendre le plus possible vers le "zéro accident".

• Connectivité

Si cette fonctionnalité intéresse avant tout les entreprises disposant d'un parc machines important à gérer, la très grande majorité des équipements électroportatifs est dotée de puces électroniques. Cela permet de garantir aux utilisateurs une optimisation de la consommation d'énergie, mais aussi d'augmenter la durabilité des outils.

• Démarche RSE

Outre des process industriels certifiés ISO 14001**, les fabricants renforcent leurs actions en faveur du réemploi et du recyclage des outils et des batteries. Ce sont des points de vigilance auxquels les artisans sont de plus en plus sensibles. Notre filière n'est absolument pas dans une logique d'obsolescence programmée : la disponibilité des pièces détachées et de rechange est d'ailleurs garantie jusqu'à dix ans.

• Un marché très dynamique

En 2020, la crise sanitaire n'a pas enrayer la bonne tenue des ventes d'électroportatif. Bien que le premier confinement ait freiné l'activité générale, il y a eu ensuite une forte reprise sur les chantiers. La première partie de 2021 reste très porteuse avec un niveau d'activité encore supérieur à 2019, y compris dans le circuit grand public (+26 % en cumul au 1^{er} semestre 2021 par rapport à la même période de 2019).

• Pas de pénuries pour l'instant

Comme d'autres secteurs, notre filière a été impactée par un rallongement des délais d'approvisionnement (composants et puces électroniques, acier, matières plastiques...) et par les hausses de prix. Mais, en général, les industriels ont essayé d'anticiper et pris des mesures pour éviter de perturber les livraisons chez les distributeurs et de pénaliser toute la filière. Accompagné par la Ficime***, notre syndicat s'est d'ailleurs mobilisé avec les fédérations du négoce [notamment la FDMC : négoce de matériaux] pour évoquer, entre autres, les sujets liés au transport maritime et à l'envolée des prix des containers. Il faut apprendre à gérer les aléas et réduire notre exposition aux risques.

Recueilli par S. Vigliandi

* Syndicat des entreprises internationales de l'outillage portatif et des consommables - ** Système de management environnemental - *** Fédération des entreprises internationales de la mécanique et de l'électronique



© Secimpac

COMMUNICATION

Des influenceurs très pros

YouTube, Instagram, TikTok, LinkedIn, Vimeo... Inspirés par le digital, les fabricants d'outillage pro renouvellent leur communication et renforcent les liens directs avec les utilisateurs du Bâtiment. Sur les réseaux sociaux, les marques font aussi de plus en plus appel aux influenceurs pour être leurs ambassadeurs. Mais pour éviter toute dérivation et que les posts des influenceurs ne se transforment en promotion, il n'y a aucun placement de produits. Certains refusent même catégoriquement les partenariats avec des influenceurs trop connus. La relation avec les marques doit rester dans l'esprit d'une discussion autour d'un café entre artisans... comme dans leur négoce.

FOCUS SECOND ŒUVRE TECHNIQUE

Performances et connexion intelligente

© Testo



L'outillage de base du professionnel dans ce secteur d'activité ne diffère pas de ce qu'on peut trouver dans toute bonne boîte à outils "standard". Clés, pinces, tournevis et autres appareils électroportatifs seront utilisés au quotidien, agrémentés d'outils spécifiques qui peuvent

être très technologiques. Par exemple, dans le domaine du chauffage, des analyseurs de combustion permettent des réglages extrêmement fins, à hauteur des exigences désormais nécessaires en termes de pollution et d'émissions de particules. Autrement, ils sont aujourd'hui compacts et interconnectés. La mesure de gaz de fumée ou des paramètres d'un processus de combustion (comme la concentration en CO) est une tâche complexe aussi bien pour la technique de mesure que pour l'utilisateur. D'autant plus que certaines tâches, telles que la mise en service et la maintenance d'installations de chauffage, ne requièrent pas seulement un savoir-faire spécifique, mais aussi une technique de mesure particulière. Des appareils truffés de capteurs et d'électronique sont indispensables pour faire du bon travail. Dans une moindre mesure, le métier de plombier a aussi évolué dans le domaine du sertissage avec le développement de

chers, avec la miniaturisation et la démocratisation des composants, ils sont aujourd'hui compacts et interconnectés.

machines à sertir de plus en plus "intelligentes". À l'image de la machine Pressgun de Viega, compacte et légère, qui profite d'un centre de gravité optimisé pour une meilleure ergonomie. La prise pour mâchoires à sertir rotative à 270° facilite grandement le travail pour les sertissages en hauteur ou les opérations concentrées dans des zones difficiles d'accès : des critères primordiaux quand on enchaîne des dizaines de sertissages sur un chantier.

Certains modèles intègrent une association émetteur/récepteur sans fil performante, ce qui permet une connexion intelligente à une application. Cela signifie plus de sécurité, plus d'options de contrôle et une planification optimisée. Il est ainsi possible de régler le mode de fonctionnement de la machine via un smartphone et de consulter diverses informations directement sur l'appareil, comme l'état de la batterie ou le nombre de sertissages. ● M. Wast

machines à sertir de plus en plus "intelligentes". À l'image de la machine Pressgun de Viega, compacte et légère, qui profite d'un centre de gravité optimisé pour une meilleure ergonomie. La prise pour mâchoires à sertir rotative à 270° facilite grandement le travail pour les sertissages en hauteur ou les opérations concentrées dans des zones difficiles d'accès : des critères primordiaux quand on enchaîne des dizaines de sertissages sur un chantier.



© Viega

FOCUS FINITIONS & DÉCORATION

Ergonomie, gains de temps et RSE

Raclettes de nettoyage, guides de perçage pour trépan, dérouleurs de bande à joint avec roulette d'angle intégrée, couteaux, platoirs, guillotines à sol stratifié, pinces de découpe à onglet à angle variable, rouleaux sans vis ni butée... Que ce soit pour les peintres, plaquistes, carreleurs ou encore les soliers, les marques d'outillage ciblant les métiers du second œuvre finitions axent, elles aussi, depuis plusieurs années leur R&D sur les solutions gain de temps et d'effort. C'est un véritable leitmotiv que les conseillers de vente mettent largement en avant dans les points de vente, épaulés en cela par les outils d'aide à la vente et les informations sur

le lieu de vente des fabricants. Chez Edma, par exemple, Nicolas Saint-Ouen, directeur marketing et achats, rappelle que le travail sur l'ergonomie reste la priorité pour une prise en main optimale, source d'optimisation sur les chantiers. « L'offre évolue en permanence grâce aux différents contacts qu'entretient la marque avec les artisans de différentes régions car les habitudes de mise en œuvre peuvent varier selon les zones géographiques ».

Depuis de nombreuses années, Edma collabore aussi avec des apprentis des CFA, les utilisateurs de demain. « Cela nourrit les échanges avec les pros de la finition, mais aussi avec des maçons, les paysagistes, par exemple, pour faire évoluer et améliorer en permanence les techniques de pose, avec une analyse des bons gestes ». Certaines marques ont d'ailleurs noué des partenariats avec les WorldSkills France. Dans une logique d'offre globale, les fabricants ont aussi enrichi leurs catalogues en y intégrant des EPI comme des genouillères avec renfort stabilisateur pour



© Edma

les travaux au sol, mais aussi des boîtes de rangement modulaires, entre autres.

Économie circulaire

De son côté, L'Outil Parfait collabore depuis longtemps en amont avec les fabricants de peintures et d'enduits, mais aussi les distributeurs pour faire évoluer ses concepts afin de coller au plus près aux besoins des entreprises. « Depuis plusieurs années, nous développons nos gammes de préparation des fonds notamment avec la dépose de l'enduit au rouleau et au

lissage sans trace grâce au ParfaitLiss. Il s'agit de réduire la pénibilité, tout en augmentant la productivité sur chantiers », note Jean-Claude Bolis, responsable marketing opérationnel du fabricant. Pour déceler toute imperfection lors des travaux de préparation et finition (pose de plaques de plâtre avant peinture), les entreprises disposent aussi désormais de solutions d'éclairage Led sans fil à lumière rasante.

De plus en plus, la notion de réparabilité est intégrée dès la phase de R&D. Par exemple, la

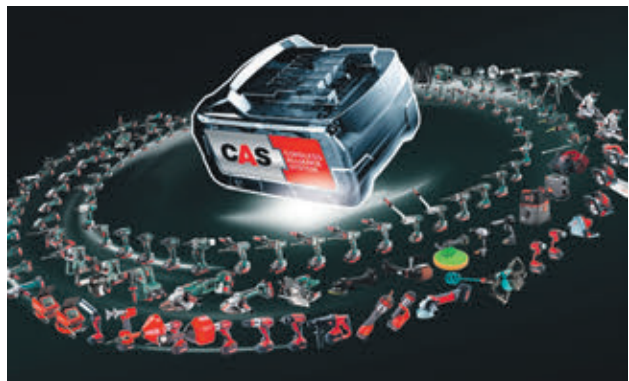
tendance est à la fabrication d'outils à main vissés plutôt que sertis, pouvant être ainsi facilement réparés. Pour accroître la durée de vie des outils du peintre (brosses, rouleaux), L'Outil Parfait dévoile à Artibat sa Parfait-Box' : dotée d'un liner pour récupérer les résidus de peinture, cette boîte permet de conserver les pinceaux à l'abri de l'air sans les mélanger entre eux en fonction des types de travaux réalisés (blanc, couleurs, effets matière, peintures acryliques ou solvantées). Sur ce volet RSE, les packagings évoluent en privilégiant des cartonnages recyclés et recyclables. Les manches en bois sont tous certifiés (PEFC en général), tandis que ceux en polypropylène sont conçus avec des matières régénérées dans une logique d'économie circulaire. Quant aux lignes de production, les fabricants intègrent de plus en plus les préoccupations environnementales avec des process certifiés ISO 14001. Une façon aussi pour les marques de valoriser les productions "made in France". ● S. V.

© L'Outil Parfait



FOCUS OUTILLAGE ÉLECTROPORTATIF

Une seule batterie, mais une batterie de services



Le concept du Cordless Alliance System rassemble une vingtaine de fabricants d'outils pros en proposant une batterie compatible avec plusieurs outils de différentes marques.

Selon les chiffres du Secimpac publiés en avril 2021, les ventes à la distribution professionnelle ont progressé en valeur de près de 2 % en 2020 (comme en 2019). Dans le chiffre d'affaires total de ces ventes, la part majoritaire réalisée par les outillages sur batterie face aux filaires s'accroît régulièrement, passant en un an de 58 % à 60 %. La prise de pouvoir de l'électroportatif ne fait donc aujourd'hui plus aucun doute.

Plus pratique, performant, mais aussi connecté, le sans-fil continue de se développer. Mais quelles seront les prochaines évolutions ? « La première préoccupation des artisans est de pouvoir utiliser plusieurs machines avec une seule batterie. C'est un investissement moins important pour eux. Les artisans recherchent aussi qualité et services », note Christophe Becker, Dg de Metabo et Hikoki France.

Les professionnels se tournent désormais vers des gammes spécialisées selon leur métier, le type de chantier ou le matériau utilisé. Cette demande se caractérise par la volonté des industriels de créer des gammes dédiées et de se positionner comme des "spécialistes métiers" et non

de simples généralistes. « Nous devons permettre à un plombier ou à un électricien d'avoir seulement des outils de notre marque. Sur la même plateforme, nous pouvons lui fournir tout ce dont il a besoin », souligne Maxime Rondepierre, chef de marque Milwaukee chez TTI.

L'outillage électroportatif opère aussi sa grande bascule vers l'univers des objets connectés. Les fabricants proposent de plus en plus d'applications smartphone permettant par exemple à l'artisan de localiser à distance son parc d'outils, de mémoriser les réglages de ses appareils ou de recevoir des alertes sur le niveau de charge et les surchauffes éventuelles. « Les professionnels sont demandeurs de services. Depuis plus d'un an, nous proposons, par exemple, à nos clients de suivre leur machine lorsqu'ils les confient à notre SAV. Ces services sont aussi importants pour les distributeurs, car cela les décharge en termes de gestion », ajoute Christophe Becker. Enfin l'aspect écologique est de plus en plus présent dans l'univers de l'électroportatif. Cela se caractérise par des gammes écoconçues et celles délaissant le thermique. ● J. B.

DANS VOS AGENDAS

La 4^e Biennale de l'outillage

Après l'édition d'octobre 2019 où plus de 150 professionnels étaient présents, les acteurs de l'outillage et membres du Secimpac se retrouvent le 3 février 2022 pour organiser à Paris la 4^e biennale de la filière. L'occasion de parler du marché de l'outillage et des consommables, des tendances produits et de digitalisation, entre autres.

NOUVEAU

Cashback VIPROS

Fini les contraintes pour bénéficier de vos réductions...

UNE RÉVOLUTION POUR VOS PROMOS!

- ▶ **Sélectionnez vos produits VIPros**
- ▶ **Achetez-les où vous voulez***
- ▶ **Téléchargez vos preuves d'achat sur vipros.fr****
- ▶ **Cumulez toute l'année vos euros sur votre compte Pro**
- ▶ **Faites-en profiter votre entreprise...**

VIPROS

AVANTAGES AUX PROS!

Modalités et détail des offres sur VIPROS.fr. Inscription gratuite et sans engagement réservée aux entreprises du Bâtiment de moins de 100 salariés et domiciliées en France, Corse ou DOM TOM.
* chez vos distributeurs habituels sur le territoire national ** simple photo ou scan de la facture d'achat

Vite!

ROADSHOW

Rawplug en tournée



Après plusieurs mois à ne pas pouvoir se déplacer auprès des clients à cause de la crise sanitaire, le mois de septembre sonne pour Rawplug comme un retour aux sources. 17 dates pour aller au contact des clients avec le Rawtruck durant une journée chez un partenaire distributeur, afin de présenter les nouveautés de l'industriel. Une relation qui dure depuis 100 ans et permet aux clients d'assister et d'utiliser les produits en conditions réelles de chantier.

ACOUSTIQUE & BOIS

Nouveau catalogue de Simpson Strong Tie



Disponible gratuitement sur le site internet www.simpson.fr, cet ouvrage répond aux interrogations des professionnels en matière de normes, de réglementations et de bonnes pratiques autour de la gestion de l'acoustique dans les bâtiments bois. Il présente les solutions existantes mais surtout plusieurs études de cas permettant de mieux appréhender les enjeux.

SALON

Evertree s'affiche sur Architect@work

Evertree et son partenaire Panneaux de Corrèze sont présents les 23 et 24 septembre au Paris Event Center lors du salon Architect@work. L'occasion pour cette jeune société française installée dans l'Oise de faire connaître Next, le premier panneau MDF biosourcé. Lancé en juillet, ce panneau est produit à partir de coproduits du bois et de la solution adhésive à base de colza et de tournesol développée par Evertree.

ANNIVERSAIRE

Fischer France célèbre ses 60 ans

Noces de diamant pour le spécialiste des fixations et ses clients hexagonaux ! Basée à Strasbourg (67), le fabricant célèbre jusqu'à la fin de l'année ses 60 ans de présence sur le marché français. Cela passe par un large plan de communication sur les médias sociaux notamment. « Nous mettons en avant nos collaborateurs avec une série autour de "60 jours passés avec les collaborateurs" durant laquelle les salariés témoignent de

leur expérience au sein de l'entreprise », rappelle Nathalie Erbrech, directrice marketing et e-commerce de Fischer France.

Moments conviviaux

La mise en avant des gros chantiers auxquels le fabricant a participé va également faire partie de son plan communication. Avec pêle-mêle : le viaduc de Millau, le Pont de Normandie, la rénovation de la Grand Arche de la Défense ou encore plus en rap-

Pour ses 60 ans, Fischer France propose à ses clients des Quadropacks de sa cheville Duopower en y associant un jeu-concours ouvert à tous.



port avec l'actualité les travaux du Grand Paris.

Cet anniversaire est aussi l'occasion de lancer une opération commerciale de grande envergure à destination des clients. « Nous avons créé des packs spécifiques de notre cheville Duopower, aux couleurs des 60 ans en y associant un jeu concours avec 60 cadeaux à gagner dont un bon voyage d'une valeur de 3 000 euros. Le vainqueur sera tiré au sort juste avant Noël », confie Nathalie Erbrech. Ces événements autour des 60 ans doivent aussi permettre de renouer un lien fort sur le terrain à la sortie d'une crise sanitaire qui a mis à mal ce type d'événements conviviaux. La base de l'opération a été choisie en ce sens : "60 ans que c'est solide entre nous" comme un clin d'œil sur l'importance des partenariats avec les distributeurs et les artisans. C'est aussi une manière de bien valoriser la solidité des produits de la marque. Les

salariés de l'entreprise ont aussi droit à une journée événementielle fin septembre, début octobre pour souffler les 60 bougies de Fischer France.

Continuer à innover

D'autre part, Nathalie Erbrech insiste sur l'ADN de la société : l'innovation qui continue à guider les développements produits. Avec des challenges à relever autour de la notion de développement durable notamment : « Nous avons été précurseur avec la cheville Greenline dès 2015 qui est aujourd'hui de plus en plus demandée. Nous devons travailler non seulement sur les produits, mais aussi sur leurs conditionnements. » Ainsi Fischer va lancer cette année des nouveaux sachets de produits en matière recyclée et recyclable. ● F. Guidicelli

CONJONCTURE

Gérer la hausse des prix

« C'est toujours très tendu ! » Pascal Krause, responsable achats-qualité-logistique de Fischer France ne voit toujours pas de sortie annoncée sur deux problématiques majeures : les tensions sur les matières premières et la hausse du coût du transport. Pourtant il ne veut pas verser dans le pessimisme : « Il y a eu une prise de conscience collective donc les hausses de prix sont bien acceptées par nos clients, nous ne sommes pas dans une période normale et tout le monde s'en rend compte. Chez Fischer, nous sommes surtout impactés par le coût du transport car nous n'avons pas beaucoup d'approvisionnement de matières premières venant d'Asie ». Ces tensions se répercutent sur des produits annexes, notamment les conditionnements avec des complications parfois pour se fournir en carton. Sur les produits eux-mêmes, Pascal Krause se félicite d'avoir sécurisé les approvisionnements en ayant des contrats cadres avec au moins deux fournisseurs pour la plupart des fournitures. « Nous avons pour l'instant beaucoup de retards, mais pas de véritable pénurie avec beaucoup de solidarité pour passer cette crise. »

STRATÉGIE DIGITALE

Index soigne l'expérience utilisateur

Le fabricant espagnol de systèmes de fixations a dévoilé son nouveau site internet. Repensé pour améliorer l'expérience utilisateur, une attention particulière a été portée sur son ergonomie avec une esthétique épurée permettant une meilleure visibilité. L'interactivité avec les clients a aussi été renforcée pour permettre de trouver les informations recherchées simplement avec une navigation très fluide.

Avec son nouveau site web, Index entend apporter un soutien encore plus qualitatif à ses clients avec un grand nombre d'informations techniques.

Fort de sa présence dans plus de 90 pays sur les 5 continents, Index a choisi de rendre disponible son site internet en 5 langues : espagnol, anglais, français, portugais et allemand. Avec un contenu très riche adapté aussi bien aux utilisateurs-produits qu'aux distributeurs, Index ayant choisi une dis-

tribution exclusive via le réseau de négoce.

Un service dédié aux distributeurs

Ainsi, différents catalogues sont disponibles en téléchargement tout comme de la documentation technique sur les produits et une présentation exhaustive des services Index. Le distributeur a ainsi très facilement accès à l'Index Space Studio, un service consacré à la conception personnalisée de présentoirs et à leur implanta-

tion dans les établissements distributeurs. Il est personnalisable à 100 % selon les besoins du client (produit, format de packaging, rotation et/ou typologie de l'activité) et doit permettre de rentabiliser au maximum le point de vente. Différents exemples de présentoirs sont recensés sur le site, ainsi que des implantations en point de vente. ● F. G.



CHIFFRES CLÉS

- 68 M€ de CA en 2020
- Présence dans plus de 90 pays
- Plus de 10 000 références
- Effectif : 400 personnes

MARKETING

Plateforme de marque
rajeunie pour Rocket

Rocket a revu toute sa plateforme de marque : nouveau logo, nouveaux packagings et outils d'aide à la vente pour les distributeurs.

« Nous avons besoin de plus de modernité ». Laetitia Noury, chef de projet digital chez VT Fastware (Vynex et Tréfilaction) explique le virage pris par la marque Rocket. S'offrir une nouvelle identité visuelle, mais surtout avoir une approche globale dans la communication. L'identité de la marque a donc été entièrement repensée à travers un nouveau logo mais aussi un nouveau site internet. « Nous souhaitons conserver les éléments essentiels de notre marque, à savoir les couleurs, c'était indispensable. Nous avons donc juste arrondi un peu les contours du logo en lui donnant également une légère inclinaison. »

Site internet plus complet

La charte graphique a été modifiée pour aboutir à un logo moins rectangulaire. Une nouvelle image de marque qui va se décliner sur tous les supports de communication explique Laetitia Noury : « Nous avons retravaillé nos packagings mais aussi nos ILV, PLV [informations et publicité sur le lieu de vente] pour donner une image plus moderne et attractive en magasin. C'est aussi pour nous une manière de

montrer à nos distributeurs que nous sommes dynamiques et que nous les accompagnons dans l'animation de leur point de vente. »

Outre la présence en point de vente, renforcer sa communication de marque passe aujourd'hui obligatoirement par le digital. C'est dans ce sens que le site internet (www.rocket.eu) s'est offert une nouvelle jeunesse. « Le site a été entièrement repensé avec un contenu enrichi. Nous proposons à nos clients tutos vidéos, conseils bricolage... Avec la volonté de le faire évoluer au fur et à mesure selon les besoins et attentes des utilisateurs » confie Laetitia Noury. ● F. G.

DATES CLÉS

- 1995 : lancement de la marque Rocket et de la première vis anti-fendage grâce à une nouvelle technologie.
- 2005 : pour ses 10 ans, un nouveau logo qui s'appuie sur les couleurs historiques Rocket (le noir, rouge et jaune) et un spot publicitaire pour accroître rapidement sa notoriété.
- 2021 : modernisation du logo, nouveaux site web et supports de communication.

Pointes et clous Inox A2 et A4

Acton **NEW**
webshop 2021
acton.fr

- * Commande rapide
- * Import fichier csv
- * Demande de prix
- * Disponibilité

Acton | 3 Bis rue du Faubourg de Couzon | 42 152 L'Horme | France
+33 (0)4 77 73 35 43 | acton@acton.fr

Vite !

CATALOGUE

Norail : aide au choix facilitée



Le bon produit pour le bon usage ! Dans son nouveau catalogue, Norail présente près de 13 000 références réparties dans 10 familles : visserie, boulonnerie, fixation, quincaillerie du bâtiment et d'ameublement, etc. Les produits de la marque Starblock sont tous regroupés pour plus de lisibilité de l'offre. La navigation dans cet opus est facilitée par un système d'onglets et une double indexation, numérique et alphabétique. Le choix a été fait de présenter des visuels impactants accompagnés de schémas explicatifs et conseils techniques afin de choisir rapidement la bonne utilisation du produit, mais aussi les conditionnements disponibles. Et ainsi guider le choix du bon produit pour le bon usage.

STRATÉGIE COMMERCIALE

Bumax affiche ses ambitions sur le marché français

Jugée ambitieuse, la nouvelle stratégie commerciale du fabricant de fixations en acier inoxydable à haute résistance a été dévoilée en Suède. Avec la volonté affichée au niveau mondial de doubler les ventes en cinq ans. Cet objectif concerne aussi le marché hexagonal confirme Camille Feuillet, business development manager de Bumax AB : « Nous avons beaucoup d'ambitions sur le marché français grâce à la technicité de nos produits, nous voulons développer nos parts de marché ». Avec une spécificité revendiquée par le fabricant suédois : proposer une offre de boulonnerie inox de haute performance. Créée en 1899, Bumax est déjà largement reconnu dans les

pays nordiques pour ses produits à valeur ajoutée, mais Camille Feuillet souhaite qu'il en soit de même en France : « Nous grossissons chaque année et nous nous appuyons sur nos distributeurs pour être plus présents. Notre objectif est maintenant clairement que Bumax soit "la" référence lorsque les ingénieurs du Bâtiment ont une question sur la boulonnerie inox. »

Solutions durables et recyclables

Reste à accroître la notoriété de la marque en France. C'est pourquoi Camille Feuillet se rapproche des services R&D des entreprises pour faire tester les produits et les convaincre des caractéristiques techniques.

Bumax en bref

Le fabricant est positionné sur le marché des fixations en acier inoxydable de qualité supérieure par forgeage à chaud, à froid et par usinage. Les fixations sont fabriquées dans son usine d'Åshammar au cœur de la région des aciéries en Suède. C'est une marque du groupe Bufab dont le chiffre d'affaires était de 360 M€ en 2020. Sa présence internationale s'appuie sur 43 filiales dans 28 pays.

Avec des produits entièrement fabriqués en Suède, Bumax veut démocratiser l'usage de la boulonnerie inox dans la construction, même pour des applications sous fortes contraintes.



« Nous concevons des fixations sur mesure développées en collaboration avec nos clients. Nous travaillons aussi beaucoup sur la maîtrise des tensions d'assemblage avec l'inox et cela va révolutionner le marché », prévoit-il. Fabriqués à 100 % en Suède avec un approvisionnement en acier inoxydable uniquement auprès de fabricants européens premium, les produits Bumax répondent à une attente plus environnementale des utilisateurs. De même, grâce aux caractéristiques de l'inox qui est

totallement recyclable, avec une durée de vie importante et parfaitement adaptée à une utilisation en milieux contraints (corrosifs, nucléaire, offshore...), le fabricant suédois entend proposer des solutions techniques en adéquation avec les attentes du marché. « Cela fait partie de notre image de marque : proposer des produits haut de gamme. Depuis plus de 100 ans, Bumax travaille à donner de la résistance mécanique à ses inox pour pouvoir concurrencer l'acier. » ● F. Guidicelli

DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE

Avec la reprise d'Ashland, Arkema étoffe son expertise

Le groupe de chimie français Arkema a annoncé le rachat des activités adhésifs haute performance du groupe américain Ashland. La transaction s'élève à 1,4 Md€. Cette opération réalisée par Bostik, filiale d'Arkema, numéro trois mondial des adhésifs industriels, s'inscrit dans une stratégie de recentrage sur les matériaux de spécialités du

groupe chimique français. P-dg d'Arkema, Thierry Le Hénaff juge que cette acquisition est « une formidable opportunité de renforcer la présence du groupe aux États-Unis et d'accélérer la croissance de Bostik. Ce projet s'inscrit dans notre stratégie ciblée d'acquisitions avec cette très belle activité leader sur de nombreux secteurs à forte croissance

et bénéficiant d'un niveau de rentabilité élevé ».

Compte tenu des complémentarités géographiques, les synergies font parties des motivations majeures de ce rapprochement. Les adhésifs d'Ashland constitueront une nouvelle plateforme technologique pour le repreneur. Thierry Le Hénaff insiste aussi sur une culture très proche des

deux équipes tournées vers le service aux clients et l'innovation.

Collage du bois

Doté d'une large gamme de technologies clés avec des marques reconnues, Ashland Performance Adhesives est un acteur majeur des adhésifs sensibles à la pression aux États-Unis, présent dans des applications en forte croissance, en particulier dans les films décoratifs, de protection et de signalisation pour le bâtiment et l'automobile. Sa gamme, alliée aux solutions durables et de haute performance de Bostik et du segment Coating Solutions, constituera l'une des offres les plus complètes du secteur des adhésifs sensibles à la pression.

Ashland dispose de positions de leader dans les adhésifs structuraux aux États-Unis, notamment

sur les secteurs du collage de bois dans la construction, des composites et du transport. Cela permet à Bostik d'élargir son offre et de se positionner en acteur majeur des adhésifs de haute performance pour l'industrie. Avec ce rachat, l'industriel français ambitionne de devenir, d'ici à 2024, un pur acteur des matériaux de spécialités générant un CA d'au moins 10 Md€. ● F. G.

Soumis à l'approbation des autorités de la concurrence des pays concernés, le rachat d'Ashland par Bostik (filiale d'Arkema) devrait être achevé d'ici à fin 2021 ou, au plus tard, au printemps 2022.



CHIFFRES CLÉS

- Montant du rachat : 1,4 Md€
- Ashland : 360 M\$ (env. 305 M€) de CA 2020 et 330 salariés
- Arkema : 8 Md€ de CA 2020, présence dans près de 55 pays, 20 600 collaborateurs



TIVOLY®

CONCEPTEUR & FABRICANT

OUTILS COUPANTS
& ACCESSOIRES
ÉLECTROPORTEATIFS

**SAVOIR
FAIRE**



- ▶ FORETS HSS & CARBURE
- ▶ FRAISES HSS & CARBURE
- ▶ TARAUDS MAIN & MACHINE
- ▶ CONCEPTION D'OUTILS SPÉCIAUX
- ▶ SUPPLY CHAIN INTERNATIONALE
- ▶ CENTRE DE RECHERCHE



OFFRE FOURNITURES INDUSTRIELLES & NÉGOCE MATÉRIAUX



BOL D'OR

CIRCUIT
PAUL RICARD

17/18/19
septembre 2021



Retrouvez nos gammes TIVOLY sur www.tivoly.com & pro.ecata.tivoly.com/fr

Tivoly 266 Route Portes de Tarentaise 73790 Tours-en-Savoie FRANCE - +33(0)4 79 89 59 59

Vite !

ACQUISITION

Hettich s'offre Actiforce



En juin dernier, le groupe Hettich est devenu l'actionnaire majoritaire du spécialiste des systèmes de bureau Actiforce. Les systèmes de bureau réglables en hauteur complètent ainsi désormais la gamme de produits Hettich. Rappelons qu'avec ses systèmes analogiques et numériques, Actiforce permet de profiter du confort d'un réglage silencieux et rapide de tous les bureaux et tables.

INVESTISSEMENT

Nouvelle levée de fonds pour Nuki



L'entreprise spécialisée dans les solutions d'accès intelligent vient de clôturer un nouveau tour de financement de plus de 20 millions d'euros avec l'entrée de Cipio Partners qui détient désormais une participation minoritaire. Pour atteindre ses objectifs ambitieux, Nuki va plus que doubler son équipe, qui compte actuellement 100 employés, au cours des prochaines années. Rien qu'au siège de l'entreprise à Graz (Autriche), 10 M€ doivent être investis dans la conception de nouveaux produits et nouvelles technologies.

ÉTUDE

Le contrôle d'accès sans fil décolle enfin

Une nouvelle étude*, menée fin 2020 par Ifsec Global, Assa Abloy Opening Solutions et les analystes Omdia révèle les nouvelles tendances du marché du contrôle d'accès sans fil. Des écouteurs aux aspirateurs en passant par l'électroportatif, l'époque est définitivement au fonctionnement sur batterie. Dans le cas du contrôle d'accès électronique, les solutions sans fil apportent un retour sur investissement plus rapide et une plus grande flexibilité pour les gestionnaires. Ce nouveau rapport de marché révèle que le contrôle d'accès via des appareils mobiles est en plein essor, tandis que les systèmes intégrés et le cloud sont des tendances fortes.

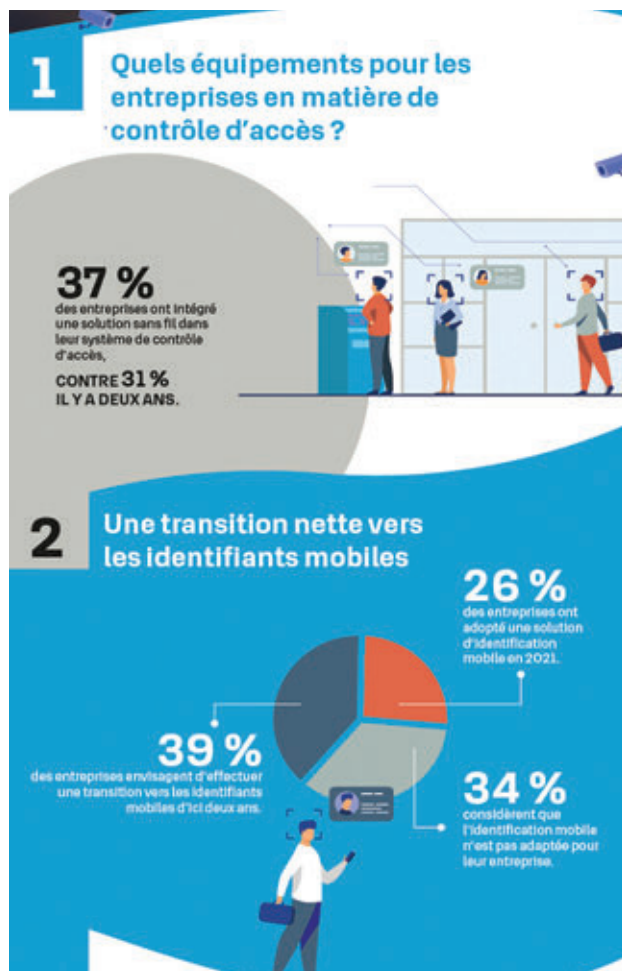
fiants mobiles facilitent la mise à jour des droits d'accès des employés à tout moment.

Le rapport souligne également l'augmentation en une année du nombre de téléchargements d'identifiants de plus de 220 % entre 2018 et 2019, passant de 4 à 9,3 millions de téléchargements.

« Nos produits phares de serrures sans fil sont compatibles avec les technologies d'identification mobile, entre autres via BLE ou NFC, et cela sans devoir changer les équipements, car ces derniers intègrent déjà des lecteurs RFID », ajoute Russell Wagstaff, directeur développement des solutions électroniques chez Assa Abloy

Le mobile omniprésent

Avec le développement des bâtiments dits "intelligents", l'intégration système est une composante essentielle de la transition en cours, car elle a pour objectif final de simplifier le travail de toutes les parties prenantes. Lorsqu'on demande aux utilisateurs quelles technologies tierces, outre le contrôle d'accès, ils préféreraient administrer à partir d'un environnement unique, les dispositifs de sécurité arrivent en première position. Parmi les répondants, 86 % ont choisi la vidéosurveillance, 60 % les alarmes, 60 % les solutions



d'ouverture de portes et 49 % la gestion des visiteurs. Dans le cas de l'accès mobile, les entreprises et leurs employés s'habituent à utiliser leur identifiant mobile pour accéder à leur environnement de travail, payer, et pour bien d'autres applications. L'enquête révèle enfin les domaines clés où le contrôle d'accès participe à la durabilité : la technologie sans fil et l'efficacité

énergétique. Plus de la moitié des personnes interrogées ont placé l'installation et le fonctionnement sans fil en tête de liste des façons dont le contrôle d'accès peut contribuer aux objectifs de développement durable d'une organisation. ● M. Wast

* Les répondants sont constitués de 400 professionnels de la sécurité en Europe, comme des utilisateurs finaux, installateurs, intégrateurs et consultants en sécurité.

TENDANCE

Abus se lance dans la détection de CO₂

La qualité de l'air dans les lieux publics, et en particulier les

établissements scolaires, devient une réelle préoccupation pour différents ministères. Et avec la crise sanitaire, cette problématique devient même aiguë, surtout quand on sait que les virus comme le Covid-19 se propagent dans l'air par le biais du dioxyde de carbone que nous expirons, c'est pourquoi un niveau élevé en CO₂ dans une pièce est un indicateur du risque de transmission.

C'est dans cette optique qu'Abus vient de lancer un détecteur de CO₂ (Airsecure CO₂WM110) qui analyse l'air ambiant pour alerter les occupants d'une pièce quand la concentration en CO₂ est trop élevée, pouvant provoquer des maux de tête, des nausées, voire des pertes de

connaissance. Il indique aussi la température et le taux d'humidité du local. Le capteur a une durée de vie de dix ans. Le détecteur peut être soit fixé au mur, soit simplement posé sur divers supports. En plus du grand écran Oled, un indicateur de couleur Led et une alarme sonore sont intégrés. ● M. W.

Côté législation

La norme européenne EN 13779 évalue la concentration de CO₂ dans les espaces intérieurs selon 4 niveaux de qualité. Une qualité de l'air intérieur supérieure à 2 000 ppm (parties par millions) est considérée comme inacceptable.



LE SMARTBUILDING VUE PAR DORMAKABA

Une offre qui gère bien plus que les entrées

Né d'une vision globale du cycle de vie d'un bâtiment, EntriWorX® de Dormakaba facilite la collaboration entre tous les corps de métiers et optimise les processus. En intégrant des outils de planification intelligents (capteurs, logiciels, infrastructures IT, applications mobiles...), cet écosystème analyse des données afin d'optimiser les performances du bâtiment : diminution des coûts, réduction de la consommation énergétique ou encore amélioration du confort des occupants. « L'idée était de développer une solution complète pour maîtriser le bâtiment dans son ensemble », explique Henri Villeroy, président de Dormakaba. « EntriWorX permet de résoudre les défis de nos différents interlocuteurs tout au long du cycle de construction et d'augmenter leur productivité ».

Échange de données

Cette solution met en réseau les composants de la technologie des portes grâce à une connexion simple plug&play, au lieu d'un câ-



blage complexe et de divers protocoles de transmission, et permet la mise en service des solutions de portes via une application. Celle-ci, dédiée à l'installation, simplifie la mise en service sur la base de paramètres pré-configurés et fournit toutes les informations nécessaires à l'installation. Une fois le bâtiment en service, les données des composants de portes connectés sont transférées à un système de niveau supérieur pour contrôler les processus à l'intérieur des locaux. Les gestionnaires des installations disposent ainsi à tout moment d'un aperçu en temps réel de l'état et des performances de leurs solutions d'accès et peuvent vérifier l'occupation et la capacité des espaces en temps réel ou analyser les performances de leurs solutions d'accès. ● M. W.

DOMOTIQUE

Pilotage des fenêtres à distance

Roto Frank Ferrures propose, depuis de nombreuses années déjà, un ensemble de solutions connectées pour le contrôle et le pilotage des menuiseries. Parmi elles, Roto E-Tec Drive permet de piloter facilement les fenêtres à distance et s'inscrit parfaitement dans la tendance actuelle du marché à proposer des menuiseries associées à des solutions domotiques. Combinable avec de nombreuses possibilités de contrôle, du simple bouton à la domotique, ou les solutions Somfy & Delta Dore, E-Tec Drive permet également la programmation d'intervalles d'aération pour un renouvellement optimal de l'air intérieur. Cette ferrure peut être associée avec les contacteurs Roto E-Tec Control MVS (qui permettent de

détecter l'ouverture/fermeture de la fenêtre et d'indiquer à tout moment sa position avec une compatibilité avec les systèmes d'alarme et la domotique) et MTS assure le lien avec les systèmes de chauffage, d'aération et de climatisation. ● M. W.



ABUS
Security Tech Germany

CYLINDRES ABUS
LA CLÉ DE VOTRE SÉCURITÉ

Faites le choix de la qualité et de la tranquillité avec ABUS, expert en sécurité depuis 1924. À votre disposition, une gamme complète de solutions pour tous vos besoins : cylindres haute sécurité, anti-effraction, organigrammes, contrôle d'accès...

30

BRAVUS MX MAGNET

CYLINDRES HAUTE SÉCURITÉ

BRAVUS / ZOLIT

CYLINDRES HAUTE SÉCURITÉ ET ORGANIGRAMMES

NEW

P12RPS

CYLINDRES ANTI-EFFRACTION

D6PS / D66 / D10PS

CYLINDRES ANTI-EFFRACTION

B5LT

CYLINDRES CHANTIER

CONTRÔLE D'ACCÈS

CYLINDRES ELECTRONIQUES

www.abus.com

Vite!

NOUVELLE GAMME

AEG dégage ses lasers



AEG lance sa gamme d'instruments de mesure laser pour les pros du BTP. Avec une portée de 15 à 30 m, ils sont pourvus d'un nivellement automatique et d'un avertisseur visuel lorsqu'ils ne sont pas de niveau. Leur bouton de blocage de lignes est idéal pour projeter des lignes en pente (installation d'un escalier, par exemple) et assurer un transport sécurisé. Polyvalents, ils s'installent rapidement sur tout type de support même dans les zones les plus complexes et bénéficient d'une conception antichocs pour des conditions de travail difficiles.

PHOTOGRAMMÉTRIE

Leica mesure en un clic



Destiné à tous les acteurs du Bâtiment, le BLK3D de Leica Geosystems génère des mesures précises et en temps réel à partir de simples photographies. Un moyen pratique d'accélérer les tâches du quotidien, comme l'obtention des mesures pour réaliser un devis ou vérifier l'avancement et la conformité des travaux sur un ouvrage.

MAINTENANCE

Bosch facilite la détection

Le D-tect 200 C Professional est le premier détecteur radar mural du marché capable d'enregistrer des mesures via une capture d'écran puis de les traiter sur un PC via un câble USB-C ou une carte SD. Cela rend la documentation plus facile, par exemple pour les enrobages de béton, les barres d'armature ou pour suivre les câbles sous tension. Il dispose aussi d'une détection de fuite basée sur un traitement du signal amélioré qui permet d'afficher les taches humides sur les murs grâce à des ondes radar. Les conduites d'eau éclatées peuvent ainsi être identifiées sans avoir à percer le mur.

INVESTISSEMENT

Chez Sam Outillage : formation, démonstration, digitalisation

Le fabricant stéphanois d'outils à main forgés Sam Outillage a lancé depuis 2018 un ambitieux programme de modernisation. Il représente un investissement d'une dizaine de millions d'euros pour l'entreprise de 170 salariés, dont 140 à Saint-Étienne. « Notre plan stratégique pour les prochaines années s'articule autour de quatre piliers, les quatre "I" : l'innovation, l'international, les individus avec la montée en puissance de nos équipes et l'interconnectivité. Concernant cette dernière notion, l'objectif est de rendre la marque Sam Outillage accessible à tous nos potentiels clients. Nous sommes une PME familiale avec un champ d'activité large, nous devons donc cibler des réseaux de distribution professionnelle et des équipes avec une véritable expertise produit. C'est en suivant cette méthode que nous faisons grandir Sam Outillage », détaille Sébastien Bonhomme, directeur

commercial. Alors que le secteur du Bâtiment représente entre 15 et 20 % de l'activité de l'entreprise, elle a profité de la crise Covid pour prendre un peu plus le virage du numérique. « Nous avons mis en place deux sites internet distincts : l'un regroupant les informations de nos produits (vidéos, fiches et catalogues interactifs) et l'autre dédié à nos partenaires distributeurs », détaille Sébastien Bonhomme. Ces derniers peuvent se connecter à un espace dédié pour suivre leurs prix d'achat, les stocks de Sam Outillage et les commandes passées.

Des véhicules ateliers légers de démonstration

Présent uniquement en négoce professionnel, Sam Outillage a doté, depuis un an, ses technico-commerciaux de véhicules légers aménagés en remplacement de fourgons ateliers, une évolution qui permet au fabricant d'accompagner mieux et plus vite les

entreprises utilisatrices de ses outils et équipements. Imaginés pour s'adapter aux contraintes de circulation et de confinement, ces véhicules concernent désormais toutes les activités de Sam Outillage, dont le Bâtiment. Ces utilitaires légers disposent de toutes les fonctionnalités possibles, intégrant notamment les sources d'énergie en électricité et en air comprimé, et permettent de développer en toute sécurité un atelier technique de grande dimension. Il intègre deux plateaux de 4 m de long qui se déploient sur la partie arrière (en deux socles de 2 m coulissants) ; deux autres supports sont accessibles par les deux portes latérales coulissantes du véhicule, pour offrir un total de dix mètres linéaires servant à la présentation et la démonstration des produits.

2 millions d'euros investis en faveur de la formation

En plus de sa digitalisation et du déploiement de sa nouvelle flotte de véhicules, Sam Outillage travaille depuis plusieurs mois sur le renforcement de sa stratégie autour de la formation de ses équipes et de ses clients. La PME stéphanoise a investi près de 2 M€ dans un bâtiment de 2 000 m² baptisé Sam Center.



Sébastien Bonhomme, directeur commercial de Sam Outillage.

Cet espace comprendra un Sam Lab dédié à la conception des produits innovants. Il abritera aussi un site de production, appelé Sam Fab, où devraient être assemblés des équipements tels que les servantes intelligentes. Et enfin, une composante formation pour le personnel de l'entreprise et les clients appelée Sam Academy. Cette dernière sera ouverte d'ici au début 2022. « L'objectif est de mettre en avant les métiers plutôt que nos produits. Pour donner suite à la demande de nos distributeurs, nous avons mis en place une visite virtuelle de notre usine de Saint-Étienne. Des présentations d'innovations seront également assurées par ce moyen numérique », conclut Sébastien Bonhomme. ● J. Becam

« Nous avons mis en place deux sites internet : l'un regroupant les informations produits, l'autre dédié à nos partenaires distributeurs »

SHOWROOM VIRTUEL

Milwaukee rouvre les portes de son Hub



Sur le Hub, les différents secteurs de la marque sont présentés par une vidéo accompagnée de démonstrations d'outils.

Habituellement, Milwaukee profite du début d'année pour organiser sa conférence européenne annuelle. La marque américaine spécialisée dans l'outillage électroportatif y présente alors ses dernières innovations et y dévoile ses ambitions pour les mois suivants ce salon. Covid-19 oblige, Milwaukee a dû s'adapter et a choisi de transformer son rendez-vous physique en un rendez-vous 100 % digital. « Nous en tirons un bilan très positif. Nous avons lancé ce salon virtuel pour

communiquer autour de notre marque auprès de nos distributeurs et de nos clients finaux. Cette plateforme représente un gain de temps pour nos clients qui peuvent découvrir les derniers produits de la marque. Il s'agit également d'un outil de formation pour nos utilisateurs finaux », explique Maxime Rondepierre, chef de marque Milwaukee chez TTI. Initialement, le Hub ne devait durer que le temps d'une session en février, avant de rouvrir ses portes aux collaborateurs et aux clients

de la marque en juin dernier. « Une troisième session va être lancée en octobre », annonce le représentant du fabricant. Depuis son lancement en février, le Hub est régulièrement mis à jour, que ce soit au niveau de son contenu ou de ses performances techniques. Il est en effet désormais disponible sur smartphone. Si ce showroom virtuel ne remplace pas les événements physiques mis en place par Milwaukee ces dernières années, il est désormais voué à perdurer. ● J. B.

STATION D'ÉNERGIE MOBILE

Festool en mode nomade

C'est certainement le lancement majeur de l'année 2021 pour Festool : la nouvelle station d'énergie mobile SYS-PowerStation. Un lancement tellement attendu que le fabricant avait prévu un événement sous le thème de l'énergie et de la mobilité, au Parc des Princes, le 6 mai 2021. Une manifestation finalement annulée mais qui n'a pas retardé le lancement du produit. « De décembre à septembre 2020 nous avons fait un teasing autour de cette innovation sans trop en dévoiler. À partir de janvier, nous avons présenté concrètement cette station d'énergie mobile avant son lancement sur le marché en juin dernier. C'est une innovation stratégique pour Festool car elle s'adresse à tous les corps de métier et elle est unique sur le marché », commente Juliette Thieffry, chargée de marketing opérationnel distribution chez Festool France. Concrètement, la SYS-PowerStation est une station mobile permettant d'alimenter tous les outils filaires*, y compris les aspirateurs, les scies et les perceuseuses, sans perte de puissance pendant toute la journée.

3,5 heures pour une charge intégrale

L'un des principaux intérêts pour l'utilisateur est de ne plus être dépendant des prises de courant, des groupes électrogènes ou des compteurs de chantier. La SYS-PowerStation stocke 1500 Wh, génère une puissance permanente de 3 680 W et atteint même 11 000 W sur de courtes périodes, lorsque c'est nécessaire. Cette station est compatible avec les machines des autres marques.

D'après Festool, il faut 3,5 heures pour passer de "totalement déchargée" à "totalement chargée" « Contrairement à un générateur diesel, la SYS-PowerStation n'émet aucun bruit ni gaz polluant », souligne Juliette Thieffry. Toutes les commandes et prises d'alimentation sont disposées en façade du coffret avec un afficheur à Led du niveau d'énergie restant, une prise secteur Schuko classique, une prise C13 (pour la recharge de la station) et une prise USB-C précieuse pour recharger en peu de temps des appareils portables tels que des tablettes ou des smartphones.

Sur les routes jusqu'à fin octobre

Après le succès du Festool Tour du 8 juin au 16 juillet 2021 (environ 1 500 visiteurs au total), le roadshow du fabricant d'outils électroportatifs a fait son retour sur les routes de France depuis le 21 septembre. Dédié aux métiers du bois et de la rénovation, ce camion sillonnera le pays jusqu'au 22 octobre avec 20 dates prévues (à retrouver sur le site de Festool). L'occasion pour les artisans de tester les nouveautés ou de redécouvrir les classiques de la marque. La SYS-PowerStation sera évidemment à l'honneur mais aussi la nouvelle scie circulaire plongeante sans fil TSC 55 K et la perceuse-visseuse à percussion sans fil Quadrive TPC 18/4. Les participants pourront s'inscrire à un tirage au sort pour tenter de remporter la nouvelle station d'énergie. ● J. B.

* Uniquement avec des appareils qui ne requièrent pas de mise à la terre.

Avec un poids de 16 kg, la SYS-PowerStation fournit du courant en permanence et en tout lieu.



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

OUTILS DU CARRELEUR

En 2021, Rubi France veut briller encore plus

Comme de nombreux acteurs du monde de l'outillage, Rubi France connaît une année 2021 particulièrement positive. « Nous affichons une croissance de 57% à fin août par rapport à la même période l'année dernière », explique Bruno François, directeur de la filiale Rubi France. Des résultats bienvenus alors que l'entreprise a amorcé un virage important ces derniers mois. Filiale française du groupe catalan Germans Boada, devenu Groupe Rubi en 2020, la société est spé-

cialisée dans les outils destinés aux carreleurs aussi bien au niveau de la découpe que de la mise en œuvre. « Nous équipons les professionnels de A à Z avec en plus des malaxeurs, des croisillons, des truelles ou encore des genouillères », ajoute le représentant de la marque. Rubi France a profité des 70 ans du groupe pour remodeler sa charte graphique ainsi que ses packagings. Désormais, les distributeurs et les professionnels peuvent découvrir un chiffre allant de 1 à 5

sur les emballages des produits de la marque : ils correspondent à l'avancée de la pose de carrelage. « Nous voulons aller encore plus loin avec des présentoirs chez nos distributeurs et de la PLV avec notre nouvelle charte graphique », annonce Bruno François.

Une communication digitale renforcée

En plus de cette nouvelle charte graphique, Rubi France a également revu son site internet. Plus fluide, il met notamment en avant l'application Rubi App et le Club Rubi. En scannant un produit de la marque acheté chez leur distributeur, les professionnels peuvent accumuler des points de fidélité pour ensuite les transformer en valeur. Face à l'augmen-

Le coupe-carreaux TX-Max simplifie le travail des carreleurs grâce à son mécanisme de séparation breveté, qui verrouille le séparateur à l'aide d'un mécanisme à cliquet et le déverrouille à l'aide d'une gâchette.



tation de la taille de ses équipes ces dernières années, la filiale française a décidé de déménager ses locaux, passant de 200 à 560 m². « Nous disposons désormais d'un showroom ainsi que d'un espace pour réaliser des essais techniques et des shooting photos ou des webinaires afin de renforcer notre communication digitale. Dans les semaines à venir, nous allons aménager ces espaces », détaille Bruno François. Ce showroom sera réservé aux

partenaires distributeurs de Rubi ainsi qu'aux CFA à l'occasion de journées visites pour les futurs carreleurs. La marque accueillera également certains professionnels partenaires.

Concernant les prochains projets de l'entreprise, le métier de paysagiste est l'objectif de Rubi France pour les mois à venir. L'entreprise sera présente à Lyon pour le salon Paysalia du 30 novembre au 2 décembre prochain. ● J. B.

À l'occasion des 70 ans du groupe, Rubi France a remodelé sa charte graphique ainsi que ses packagings

STRATÉGIE

Metabo et Hikoki, destins croisés mais bien différenciés

Les dernières années n'ont pas été de tout repos pour les marques Metabo et Hikoki. Revenons quelques années en arrière avec tout d'abord le rachat de Metabo par Hitachi Koki, la filiale du groupe Hitachi, en 2015. Le géant japonais de l'outillage souhaite alors donner un coup d'accélérateur à sa croissance en Europe grâce à la complémentarité des deux marques. Quelques mois plus tard, Hitachi cède ses activités d'outillage électrique, regroupées sous le nom Hitachi Koki agissant principalement sous la marque Hitachi Power Tools, au fonds d'investissement américain KKR & Co. À la suite de ce rachat, Hitachi Power Tools est officiellement devenu Hikoki en octobre 2018. Une nouvelle ère qui ne devait pourtant correspondre à aucun bouleversement dans la stratégie déployée par la marque en France. Trois ans plus tard, Metabo et Hikoki viennent symboliquement de se réunir en France dans de nouveaux locaux dans la ville des Ulis (91). « Pour la première fois, nous avons pu réunir les équipes des marques Metabo et Hikoki au sein

d'un même local comme dans de nombreuses filiales européennes avec une direction générale commune. L'objectif est d'optimiser les ressources et d'améliorer la compétitivité des deux entreprises », explique Christophe Becker, directeur général de Metabo SAS & Hikoki SAS France. Malgré ce rapprochement géographique, le message est clair : les deux entités et les stratégies restent différentes.

Deux ADN différents

Concrètement, les deux marques présentent un ADN différent : le gros œuvre et le bois pour Hikoki (distribution professionnelle), les fournitures industrielles et la rénovation pour Metabo (distribution professionnelle et GSB). « Les deux marques restent des généralistes mais en travaillant avec nos équipes Metabo et Hikoki, un distributeur peut répondre à 98% de la demande du marché », souligne Christophe Becker. Concernant les 2% restants, principalement des marchés de niche, Metabo mise le concept du CAS (Cordless Alliance System), un système de batteries 18V avec chargeur com-



La marque Metabo est dédiée aux fournitures industrielles et à la rénovation.

mun à plus d'une vingtaine de fabricants d'outils électroportatifs. Ce système s'appuie sur la technologie sans fil LiHD développée par Metabo. « Nous voulons continuer de développer notre gamme d'outils sans fil en complément de l'arrivée de nouveaux partenaires au sein du CAS qui optimise notre présence sur le marché via notre plateforme de batterie », annonce le représentant des deux marques. De son côté, Hikoki mise actuellement sur le Multi-Volt, une batterie hybride capable de fonctionner sur les outils 18V et 36V.

« L'objectif est que les deux marques soient suffisamment différenciantes pour proposer à nos distributeurs et à nos utilisateurs des solutions adaptées à leurs besoins. Il n'y a aucune intention de réunir les deux marques », réaffirme Christophe Becker

Metabo surfe, Hikoki communique

Cette volonté se matérialise sur le terrain avec, là encore, deux stratégies différentes. Depuis l'année dernière, Metabo a opté sur une communication originale à la place de son traditionnel Metabo Tour. « Nous avons imaginé un concept de roadshow autour du surf avec la création d'un van atelier avec des étapes dans toute la France. Nous cherchons à communiquer différemment avec un concept original. Nous nous lançons un défi : transformer un van en parfait atelier mobile d'artisan modulable en van de loisir pour

surfer », explique Christophe Becker. Metabo en profite également pour présenter ses nouveautés produits. Pour Hikoki, l'enjeu est de communiquer pour faire davantage connaître la marque. « Le changement de nom est officiel depuis presque quatre ans mais Hitachi Power Tools était une marque connue et reconnue. Nous avons naturellement perdu des parts de marché à la suite de ce changement de nom, il est nécessaire de montrer aujourd'hui aux utilisateurs que nous restons la même marque avec la même qualité de produits. Il a fallu deux ans pour installer cette marque, désormais nous devons la faire grandir davantage », annonce le directeur général des deux entreprises. Hikoki aura notamment un stand dédié lors du prochain salon Artibat afin de présenter ses produits aux professionnels du BTP. ● J. B.

« Pour Hikoki, l'enjeu est de faire davantage connaître la marque »

ÉCHAFAUDAGE

Layher s'installe à Lille

Layher, le spécialiste de l'échafaudage, a inauguré, le 13 septembre dernier, son premier showroom à Lille. Situé à la Chapelle-d'Armentières, ce nouvel espace a pour ambition de créer une proximité avec les professionnels du Bâtiment et de l'Industrie. En effet, les 7 collaborateurs présents à l'agence pourront conseiller les visiteurs sur la sécurité, faire tester les produits et innovations ainsi que leur faire découvrir les nouvelles offres Layher.

Se rapprocher des professionnels

Le showroom regroupe les dernières innovations produits tels que le système Uni-Safe, récompensé au Mat d'or 2021, la gamme Universel ou encore le système de protection chantier Couvralu. Onze tonnes de matériel sur 300 m² de surface et 6 mètres de hauteur sont accessibles au public professionnel. L'agence et le showroom de

Lille seront ouverts du lundi au vendredi de 7 h 30 à 17 h.

« Ce nouveau showroom a pour objectif d'appuyer notre présence dans les Hauts-de-France et de mettre en avant notre savoir-faire, connu et reconnu par tous les professionnels du Bâtiment. Cet espace sera un lieu incontournable pour présenter les différents produits, former les clients et futurs prospects aux innovations Layher, ainsi que pour aider les professionnels dans leurs prises de commandes. Cet espace va nous permettre d'être encore plus proches de nos clients et d'entretenir un lien de confiance permanent », explique Stéphane Domzalski, responsable agence Layher Hauts-de-France. ● J. B.



ACTIVITÉ

Des résultats en béton pour Husqvarna France

En 2020, Olivier Touzé, Dg d'Husqvarna Construction France, et son équipe dévoilaient la nouvelle stratégie de l'entreprise autour de 3 objectifs : améliorer les performances SAV en établissant un réseau de partenaires agréés, développer une offre de services en complément des produits, et continuer à accompagner les grands distributeurs et loueurs historiques. Porté par la rénovation, le marché du bâtiment est à nouveau très dynamique grâce aux artisans et

aux PME. La croissance de cette activité a permis à Husqvarna Construction d'atteindre ses objectifs, avec une montée en puissance de son réseau de partenaires distributeurs réparateurs agréés (Comptoir de Matériel, Blanchard TP, Philmat...). Plus de 50 techniciens ont ainsi été formés à la maintenance et au dépannage des machines d'Husqvarna permettant de diviser par 4 les délais de réparation pour atteindre 5 jours ouvrés en moyenne. Cette nouvelle stratégie orientée notamment sur l'expérience client a permis à Husqvarna Construction France d'atteindre au 1^{er} semestre 2021 un chiffre d'affaires de 20 M€ en hausse de 10 % par rapport à 2019 et de 56 % par rapport à 2020. Outre ce levier, la société a fait l'acquisition de Blastrac, un fournisseur dans la préparation des sols. ● J. B.



SEEDS
SEEDSindustry.com

info@seedsindustry.com
Tél. 05 56 08 58 15

STAND 11 A22
HALL 11

ARTIBAT
LE SALON DE LA CONSTRUCTION

13 | 14 | 15 OCTOBRE 2021

Vite!

COLLECTION

Mewa au féminin



Le spécialiste du management textile vient de lancer de son nouveau catalogue de marques. Disponible jusqu'à fin août prochain, cette édition 2021-2022 de 288 pages compte plus de 10 000 références pour la sécurité au travail et présente notamment les dernières innovations dans le domaine des gants de travail et des chaussures de sécurité. Pour répondre à la féminisation des métiers de l'artisanat, le groupe allemand a aussi revisité la collection Dynamic Construct, des vêtements de travail élégants et adaptés à chaque morphologie pour les plombières, électriciennes, peintres notamment.

ÉLECTRICIEN

MSA Safety : un casque intégral



Conçu et produit en France, le best-seller de la marque, le casque V-Gard 950, évolue pour répondre à toutes les contraintes de travail des électriciens, même dans des espaces restreints. Léger (715 g) et doté d'un revêtement antibuée et anti-rayures, ce nouveau modèle V-Gard 950 Class 2 intègre une protection complète et compacte de la tête, du visage, du cou et des oreilles contre les multiples risques, y compris les arcs électriques sans compromettre le confort de travail.

E-COMMERCE

La Tenue des Pros cible le BTP

Après l'univers de la santé et de la restauration, Khaled Tariket, fondateur du groupe éponyme, ouvre un site web dédié aux vêtements professionnels et d'EPI pour les marchés du BTP et de l'industrie. Référencant les principales marques du marché, La Tenue des Pros propose un service de personnalisation des vêtements. Une boutique physique proposant le click & collect a ouvert à Marseille.

STRATÉGIE & FORMATION

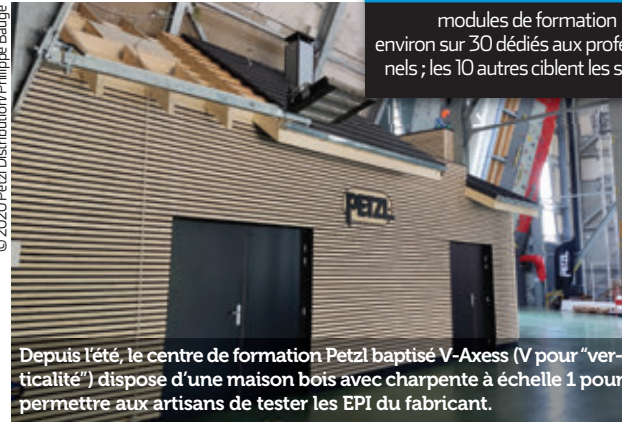
Avec V-Axess, Petzl monte sur les toits

20

modules de formation environ sur 30 dédiés aux professionnels ; les 10 autres ciblent les sports.

Rendre accessible l'inaccessible ! À peine imaginée, la promesse client de Petzl est très forte. Installée au pied du massif de la Chartreuse, en Isère, et « très pointilleuse » sur la sécurité, la marque est née de la spéléologie et s'est forgé une solide réputation chez les pratiquants sportifs et professionnels de la verticalité. Au fond de son atelier, Ferdinand Petzl a inventé les premiers produits pour la spéléologie. L'entreprise rhônalpine fondée en 1975 par Paul Petzl est devenue une référence mondiale sur le marché du matériel d'escalade, de spéléologie, de secours et de sécurité. Des harnais aux longues antichute et mousquetons, des absorbeurs aux lampes frontales en passant par son célèbre Grigri*, le fabricant indépendant basé à Crolles, à une quinzaine de kilomètres de Grenoble, s'est largement diversifié. À tel point qu'à l'entrée de la zone industrielle où son siège social est installé, se dresse un panneau indicateur comme il y en a aux abords de chaque commune avec la mention : "Village Petzl".

« Spécialisée à l'origine dans les sports de montagne, la marque a largement étendu son périmètre d'activité aux marchés du Bâti-



Depuis l'été, le centre de formation Petzl baptisé V-Axess (V pour "verticalité") dispose d'une maison bois avec charpente à échelle 1 pour permettre aux artisans de tester les EPI du fabricant.

ment et des services techniques des collectivités, entre autres, avec une offre liée à la verticalité et l'éclairage frontal. Nous adressons aussi de plus en plus les secteurs des réseaux VRD, de l'éolien ou encore des travaux sur nacelle », rappelle Hélène Cuny, responsable de la communication France. Avec plus d'une centaine de références en catalogue, Petzl propose aussi la customisation des EPI : un service qui séduit les grands comptes, mais aussi de plus en plus les entreprises de taille plus modeste.

En toute sécurité

Accidentologie, analyse et prévention des risques, maintenance des EPI, travail en hauteur... La formation (webinaires, vidéos...)

est un autre volet important. Inauguré en 2008, l'institut Petzl, appelé V-Axess, permet aussi aux professionnels de s'entraîner en situation réelle à la bonne utilisation des équipements. Le site, doté d'une structure culminant à 30 m de haut, permet de décoriquer toutes les techniques liées à la verticalité. Cet été, le dispositif s'est doté

d'une maison en bois avec sa charpente pour que les artisans puissent tester les EPI. « Lieu d'entraînement et de formation, V-Axess nous permet aussi d'améliorer les techniques et matériels existants tout en expérimentant les réactions des utilisateurs in situ liées au milieu vertical. C'est aussi un lieu de R&D performant », résume Hélène Cuny.

Sur le volet RSE, le groupe va commencer à définir les grands axes de sa feuille de route. Un service dédié a d'ailleurs été créé au sein de la société en 2021. « Avec la volonté de communiquer en toute transparence sur les actions menées pour réduire notre intensité carbone de 50 % d'ici à 2030. » ● S. Vigliandi

* Une gamme d'assureurs-descendeurs avec un système de blocage assisté par came.

MÉCÉNAT

« Ouvrir de nouveaux chemins »

En créant en 2005 sa fondation, c'est la mission que s'est assigné Petzl. Intervenant un peu partout dans le monde, la fondation fournit une aide financière, humaine ou matérielle à des organisations à but non lucratif pour soutenir et initier des projets d'intérêt général « contribuant à l'équilibre de l'homme dans son environnement naturel, culturel et économique à travers ses activités en montagne et dans le monde vertical ». Elle encourage aussi l'apprentissage et la gestion des risques pour prévenir les accidents.

VALORISER LE "MADE IN FRANCE"

Le pari de L'Atelier Confection

Spécialiste du vêtement de travail pour hommes et femmes, la PME nordiste rachetée par le groupe Protecthoms*

en 2018, ambitionne une relocalisation totale de sa production

dans l'Hexagone d'ici à 2025. Selon le confectionneur basé à Merville, dans le Nord, « cent pantalons confectionnés en France génèrent cinq tonnes de CO₂, contre 25,9 t en Tunisie et 36,7 t en Asie ».

En début d'année, l'entreprise de 25 salariés a décroché le label Origine France Garantie (OFG) et l'AOC régionale Nord Terre Textile. Sur son site internet et les réseaux sociaux, le confectionneur qui célèbre cette année ses 101 ans, a annoncé une nouvelle gamme baptisée "Collection

1920" (pantalons, vestes, gilets en six coloris standards avec options possibles). Lancée à la rentrée, cette nouvelle série est entièrement façonnée dans le Nord, le berceau du textile français, dans une logique de circuit court. Reste à convaincre et séduire les utilisateurs finaux que fabriquer en France est cinq à sept fois moins consommateur de carbone. C'est le défi qu'entend relever L'Atelier Confection. ● S. V.

* Le groupe Protecthoms a été racheté en juin 2021 par le groupe Grand Compitoir (Legallais, Bricozor, DFC²...).

© Sylvain Maimmauche



Privilégiant « le confort sans faire l'impasse sur l'élégance », la Collection 1920 entend symboliser « un vrai renouveau » de l'offre du confectionneur nordiste.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Chatard intègre plus de textiles recyclés

Passer d'une logique d'EPI en fin de vie à une démarche de "seconde vie" ? « Jusqu'à présent, nos collections de vêtements de travail en fin de vie peuvent être utilisées pour une revalorisation énergétique. Mais dans le cadre de notre démarche RSE et du lancement d'une première gamme en textiles recyclés, l'un de nos objectifs prioritaires est de participer à l'organisation de la collecte de vêtements usagers et de chutes de textiles pour pouvoir ré-intégrer différents composants dans de nouvelles productions », indique rappelle Patrick Laffay, directeur général de la PME. Positionnée depuis 36 ans sur les vêtements techniques et de protection (intempéries, haute visibilité, arc électrique, multi-normes ATEX...), l'entreprise implantée près de Roanne (Loire) a dévoilé fin juin à Préventica-Lyon

une ligne haute visibilité et imper-respirante. Si le look des vêtements (surpantalon de pluie, parka homme et parka femme) a été retravaillé, une attention particulière a été portée avec « une dynamique visuelle innovante et une réflexion sur les contrastes de couleurs pour une meilleure visibilité ».

Prise en compte de la RSE

Mais la grande nouveauté est l'utilisation de textiles recyclés provenant d'un choix de fournisseurs certifiés GRS (Global Recycle Standard*) et/ou Blue Sign*, y compris pour les doublures. Cette combinaison permet de fabriquer des vêtements intégrant « au minimum 80 % de textiles recyclés ». Tout en cherchant à réduire l'empreinte carbone de la production d'EPI,

Chatard propose aussi des solutions en adéquation avec les appels d'offres où la prise en compte des exigences RSE devient la règle. Baptisée Green Tech, cette nouvelle gamme sera disponible sur stock à partir de la fin de l'année. • S. V.

* GRS et Blue Sign sont des certifications volontaires.

La parka femme Nina est conçue à 85 % en textiles recyclés, et à 90 % pour le surpantalon de pluie Seattle.



DIGITAL

Un projet de webshop

En 2021, le fabricant a intensifié la digitalisation de sa communication produits en ayant recours plus systématiquement au catalogue en ligne et aux QR-codes pour faciliter l'accès aux informations techniques sur les produits et nouveautés. Prochaine étape à moyen terme : une réflexion sur la création d'un webshop destiné à fluidifier les commandes pour les revendeurs de la marque.

Dräger

Dräger X-plore® 1700 C

Une bonne protection se vérifie sur le long terme



Les masques Dräger X-plore® 1700 C - l'alliance de la performance et du confort :

- Le matériau filtrant CoolSAFE™ offre une faible résistance respiratoire et un haut pouvoir filtrant
- Conception brevetée pour une ergonomie parfaite ; la forme des masques épouse le contour de nombreux visages afin d'assurer leur étanchéité
- Hypoallergéniques, sans virucide, ni biocide, ni graphène



Privilégiant les circuits courts, Dräger fabrique son X-plore® 1700 C en France, à Obernai, à partir de matières premières européennes.

UNE PROTECTION RESPIRATOIRE EFFICACE VOUS PROTÈGE SUR LE LONG TERME.

Dräger. La technologie pour la vie.

Vite!

RISQUE ÉLECTRIQUE

Le duo de Neoratech



Créée en 2018, la start-up française s'apprête à lancer mi-2022 le casque CheckHelmet et les gants CheckGlove qui, utilisés de concert, permettent de prévenir le risque électrique lors d'intervention sur des lignes de moyenne tension. Cet EPI embarque un appareil mesurant la présence de courant de 0 à 1 000 V. L'opérateur peut lire les mesures s'affichant directement sur la visière.

CHAUSSURES DE SÉCURITÉ

Auda à la puissance 3

Lancée en 2018 par EPI Center, la marque exclusive s'enrichit de trois modèles montants du 38 au 48. Sans coutures latérales, les tiges augmentent la longévité de ces chaussures dotées d'une semelle E-Energy qui réduit les impacts liés à la marche. Deux des trois modèles sont destinés pour les activités outdoor grâce aux crampons spécifiques du semelage E-Energy.

MULTIRISQUES

Polos haute protection



Tricots Bonnemaille étoffe encore sa gamme d'EPI de catégorie III avec Taftan. Tricoté en fil retardateur de flamme et cousu avec un fil ininflammable, ce polo à manches longues contient du fluo carbone pour se prémunir aussi contre les projections de liquides chimiques. Il est compatible avec le travail en atmosphère explosive Atex. Une version en haute visibilité a été créée. Lavage industriel à 75°C et séchage en tunnel possibles.

STRATÉGIE COMMERCIALE

Avec son nouvel e-shop, Bollé Safety épaulé (aussi) les négoce

Spécialiste de la protection oculaire, la marque à la couronne est notamment très présente chez les professionnels de l'industrie, la défense et des secours pour son expertise dans le domaine des technologies balistiques. Depuis le début de la crise sanitaire, l'entreprise d'origine française fondée en 1888 et basée à Villeurbanne, près de Lyon, a dû redéployer une partie de ses gammes pour les applications dans les domaines de la santé.

Son pôle R&D s'attache d'ailleurs à lancer quatre à cinq nouveautés par an. Mais en France où elle réalise environ

1000 points de vente BtoB en-viron commercialisent la marque en France.

vendu chez les spécialistes en EPI, mais aussi chez des négoce généralistes ou multispécialistes.

Fluidifier l'expérience utilisateur

Avec un peu plus de 500 références actives destinées aux métiers de l'industrie et du BTP, Bollé Safety revendique couvrir l'ensemble des risques professionnels (poussières, gaz, arcs électriques, soudage, laser...). Dotée de quatre représentants de secteur et une vingtaine d'agents commerciaux exclusifs, la force de vente est très active sur le terrain pour dispenser les formations

techniques et à la prévention des risques sur les chantiers, dont des modules sur mesure en fonction des besoins des entreprises. En outre, la société accélère sa digitalisation. Cet été, un site d'e-commerce a été lancé. « S'il s'agit de compléter notre approche de distribution existante et d'accroître la notoriété de la marque, il



Désormais, les TPE et PME peuvent acheter directement sur le nouveau site e-commerce de Bollé Safety, mais seulement en quantité limitée. Les commandes importantes sont redirigées vers les négoce.

n'est pas question de cannibaliser les ventes dans nos canaux de distribution traditionnels (négoce, opticiens...). Cette plateforme cible, entre autres, les petites entreprises pour des achats en petites quantités. Au-delà d'un certain volume, les commandes basculent vers nos négoce par-

tenaires. Les demandes de renseignements continueront d'être redirigées vers nos revendeurs », détaille Rubina Meunier. En parallèle, d'ici au début 2022, les négoce devraient bénéficier d'une nouvelle plateforme électronique afin de fluidifier leurs flux de commandes. ● S. V.

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Go Green : coup d'accélérateur

Le programme Go Green déployé par Bollé Safety développe les projets écoresponsables. Depuis 2005, par exemple, tous les produits étaient emballés dans des sacs plastique recyclables sans bisphénol A. Désormais, la marque déploie son Ecopack, un emballage 100 % recyclé et recyclable fabriqué à partir de carton et papier de soie recyclés. Le mode d'emploi est directement imprimé sur le suremballage à l'encre végétale. Nouveau fer de lance de la gamme de produits Go Green, la nouvelle génération de montures de lunettes Solis est conçue avec du nylon issus de filets de pêche recyclés.

DIVERSIFICATION

La griffe Pro signée Aigle

Caoutchoutier depuis 1853, le confectionneur de bottes à la main entend séduire les professionnels de la construction. Une première gamme d'équipements de sécurité est commercialisée sous la marque Aigle Pro. Jugées « robustes et confortables » et répondant aux normes de sécurité S5 et S3, ces bottes et chaussures ont été certifiées par le CTC, un organisme spécialisé dans l'évaluation des EPI.

Choix des matières, coques protectrices, détails renforcés..., tous les produits sont conçus « avec le plus grand soin » pour répondre à différents besoins sur les chantiers et durer dans le temps. Ils bénéficient de la dernière technologie de semelle Aigle Form Pro « pensée pour réduire la fatigue lors de la marche », offrir une grande stabilité et protéger des chocs électro-statiques. ● S. V.



Pour ses premiers pas dans l'univers du BTP, Aigle Pro dispose d'une soixantaine de références pour l'instant.

La chaussure ultralégère Solter S3 (normes SRC, ESD) est idéale pour un usage courant au travail. Sa semelle bi-densité offre souplesse et légèreté. La botte de sécurité professionnelle Arvalt S5 (norme SRC) est inspirée du savoir-faire d'Aigle en conception de bottes de l'univers agricole. Elle est fabriquée en polyuréthane, la matière référente des bottes de sécurité pour sa résistance aux huiles, graisses et désinfectants. ● S. V.

E-COMMERCE

Des lunettes Uvex en un clic

Pour faciliter la mise à disposition de sa gamme de lunettes de protection auprès des professionnels, la marque a ouvert un site de gestion des commandes en ligne. En raison d'un nombre important d'intervenants dans l'approvisionnement de ce type d'EPI, le site baptisé "Uvex RX e-shop" permet de les

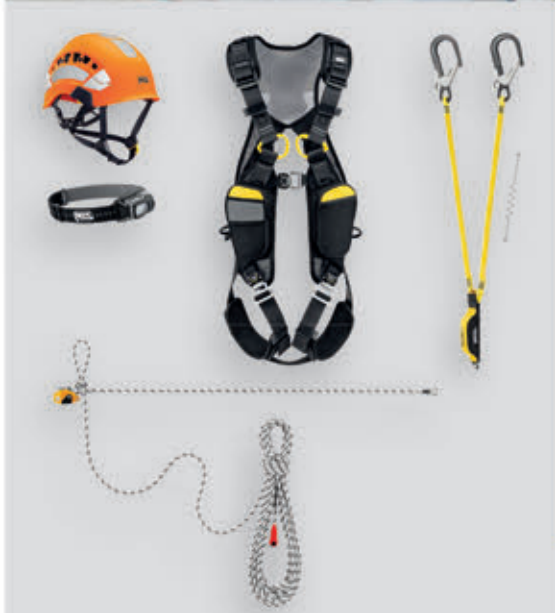
réunir sur une unique plateforme pour partager plus efficacement l'information. Les mesures de l'opticien sont directement retranscrites sur le site pour réduire au maximum le risque d'erreurs. Pour suivre les commandes en temps réel, six statuts sont mis à jour automatiquement à chaque étape du processus. ● S. V.

Avec son nouveau site de gestion des commandes, Uvex permet un gain de temps et une meilleure traçabilité.





* Solutions Petzl pour le travail en hauteur - © 2020 - Petzl Distribution - L'Eschère, Loc'Nacelle



PETZL WORK AT HEIGHT SOLUTIONS*

Travailler en hauteur n'est jamais anodin et impose des techniques spécifiques, ainsi qu'un matériel parfaitement adapté. Avec les produits Petzl pour l'antichute, les équipiers de Loc'Nacelle peuvent ainsi être efficaces dans ce chantier de bardage métallique en nacelle, à Bourg-en-Bresse (France).

Solution pour le travail en hauteur comprenant un casque VERTEX VENT HI-VIZ, une lampe frontale SWIFT RL PRO, un harnais NEWTON EASYFIT, une longe d'antichute ABSORBICA-Y et une ligne de vie temporaire horizontale GRILLON. www.petzl.com



Access
the
inaccessible®

La sélection Tutos de Zepros, c'est une mise en œuvre en image, choisie pour la qualité et la clarté des explications au service des installateurs. Objectif : découper les étapes clés d'une mise en œuvre sur un marché porteur.

Réaliser un mur en briques de parement



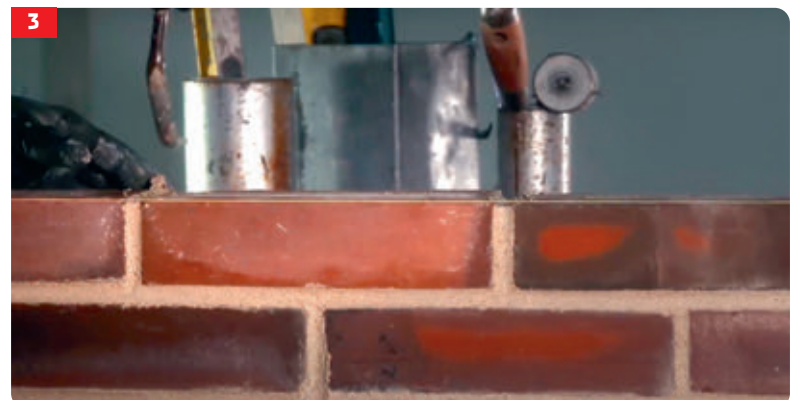
À retrouver sur la chaîne YouTube de l'AQC et réalisée par l'UMGO, ce film propose une réalisation en cinq étapes conforme au DTU 20.1. Nous en reprenons ici l'essentiel pour vous inviter à visionner toute la vidéo. Dès l'introduction, deux conseils : l'utilisation d'un mortier compatible avec les briques pour éviter les efflorescences, et le bon dimensionnement de l'échafaudage pour l'adapter au poids nécessaire au stockage des briques. Pour le matériel à utiliser, outre les EPI et la boîte à outils traditionnelle, prévoir : tendeur à cordeau, chiffon, éponge, truelle briqueteuse, ciseau à brique, scie sur table à eau, massette, fer à joint, roulette à joint.



PRÉPARATION ET POSE DU 1^{ER} RANG. Après avoir tracé l'implantation du mur, et repéré la position des briques en adaptant la largeur des joints pour bien répartir les coupes, vérifier la planéité du sol. Pour la préparation du mortier de pose, il est conseillé, pour une meilleure plasticité, d'utiliser un mortier bâtard. Une fois posée la première brique d'angle, maçonner la brique de l'angle opposé. Vérifier l'altimétrie avec un cordeau tendu du côté de l'angle visible du mur. Pour maçonner les briques intermédiaires, poser le mortier de la surface d'une brique, creuser une cuvette, puis former le joint vertical. La pose de la brique doit respecter le calepinage au sol et l'alignement au cordeau. Découper au fur et à mesure le joint du côté visible du mur et compléter si besoin les joints verticaux. Cette opération se poursuit sur la longueur du mur, en terminant le rang avec une brique graissée sur le côté pour faciliter la finition du dernier joint vertical.



LES RANGS SUIVANTS. Calepiner sur un niveau ou une règle la hauteur des différents rangs de briques, avec une brique référence maçonnée dans l'alignement du premier rang. Le décalage des joints verticaux de deux assises successives doit être compris entre le premier quart et le troisième quart de la brique inférieure. Commencer le deuxième rang en maçonner les briques d'angles. Mettez en place si besoin une deuxième brique pour stabiliser. Tendre le cordeau puis repérer la position des briques de deuxième rang en respectant le recouvrement. Vous pouvez maçonner la deuxième assise en suivant le cordeau et le calepinage. Maçonner les rangs suivants au cordeau en alignant visuellement.



LA FINITION DES JOINTS. À effectuer dès que le mortier commence à durcir (joint ombré, brossé, ou semi-épais). Le conseil : utiliser une roulette à joint ou un fer à joint courbé afin de faciliter cette étape. En cas de rejointoiement, l'utilisation d'un mortier moins dosé en liant que le mortier de pose permet d'éviter le blocage d'humidité dans le mur.



LE NETTOYAGE. Enlever les résidus de mortier à l'aide d'un chiffon propre et sec, puis nettoyer les briques à l'eau claire.





Préventica

pour la Santé, la Sécurité et la Qualité de Vie au Travail



LES RENDEZ-VOUS

pour une rencontre avec vos clients, prospects et partenaires

Lille 28 > 30 SEPT.

Paris 30 NOV. > 2 DEC.

Toulouse 18 > 20 JAN.



LES WEBINARS

WebiPrev', la nouvelle chaîne de webinaires consacrée à la qualité de vie au travail



L'ANNUAIRE

EPrev', votre outil de recherche Interactif pour toutes les solutions de santé-sécurité au travail



LE MAGAZINE

Actu, interviews, dossiers... EMag', la revue de presse de la prévention des risques professionnels



Vite!

RÉSEAU

Foussier dans le Morbihan

Fin juin, le spécialiste en quincaillerie a ouvert une agence de 300 m² (showroom EPI, zone de test pour l'outillage...) à Vannes (56). Avec Brest (29), Quimper (29) et Rennes (35), c'est sa 4^e adresse bretonne, mais aussi son 68^e magasin en France. Depuis début 2020, le groupe ouvre en moyenne un site tous les deux mois.

DÉVELOPPEMENT

Quincaillerie Aixoise s'active en Paca

Rayonnant sur une partie du Sud-Est, Quincaillerie Aixoise a complété sa couverture géographique entre Aix et Six-Fours en rachetant récemment un négociant indépendant à Auriol (13). Selon le Dg Alban Piccolomo, le groupe étudie une création 100 % Quincaillerie Aixoise pour 2022 car « il y a encore des territoires non couverts qui nous intéressent beaucoup ». Sur ses 9 points de vente existants, l'entreprise développe aussi les shop-in-shop en partenariat avec des industriels reconnus.

MAILLAGE TERRITORIAL

Près de Paris, deux ex-ProBox aux couleurs de Legallais

Depuis 13 septembre, l'enseigne d'origine normande s'appuie sur un réseau national de 25 points de vente avec deux nouvelles ouvertures à Massy (Essonne) et Noisy-le-Sec (Seine-Saint-Denis). « Il s'agit de deux des sept anciens sites ProBox que détenaient Adeo jusqu'à l'arrêt du concept fin 2020. Nous avons repris les baux commerciaux et une partie des équipements. Il y a eu un accompagnement et un partage des compétences avec Adeo. Ces deux zones de chalandise sont stratégiques pour notre enseigne qui, pour l'instant, n'a pas la volonté de se développer en hypercentre urbain. En région parisienne, notre cible reste la première couronne », résume Baptiste Buisard, directeur Retail de Legallais.

Ces deux agences complémentaires consacrent environ 80 % de leur surface au libre-service et



Après Paris dans les 9^e et 11^e arrondissements, Mantes-la-Jolie (78), Nanterre (92), Saint-Denis (93) et Ivry-sur-Seine (94), Legallais est maintenant présent sur 800 m² à Massy (91) et 600 m² à Noisy-le-Sec (93).

aux zones d'exposition et de démonstration (EPI, outillage électroportatif). Avec plus de 7 000 références stockées avec enlèvement immédiat, le plan de vente reprend les huit univers métiers que décline le distributeur (bâtiment, agencement, plomberie avec une offre de dépannage complète, électricité, consommables, outillage, matériels et EPI).

Large palette de services

Les professionnels du Bâtiment y retrouvent l'ensemble des services habituels de l'enseigne :

maréchal, cuisines 3D...), ainsi que le click & collect, une marque propre et des marques exclusives (Itecma, Thermacome).

Chacune des deux agences s'appuie aujourd'hui sur des équipes de trois collaborateurs, mais « les effectifs devraient en principe doubler d'ici à deux ans », selon Baptiste Buisard. « Au niveau de l'enseigne, une réflexion globale a été engagée sur l'organisation des parcours clients qui ont évolué depuis le début de la crise sanitaire », confie-t-il. ● S. Vigliandi

LOGISTIQUE

Un gros investissement

Près de Caen (14) où se trouve le siège du distributeur, les coups de pioche ont déjà commencé. L'entrepôt historique va être agrandi de 3 000 m² pour disposer de 27 000 m² de stock. La construction d'une 2^e plateforme de 18 000 m² est aussi en cours pour être opérationnelle d'ici à mi-2022. Environ 25 M€ sont investis pour, à terme, porter le plan de stock de 50 000 à 70 000 références, mais aussi optimiser les process d'automatisation pour livrer à J+1 sur toute la France.

STRATÉGIE COMMERCIALE & DIGITAL

EPI Center poursuit sa transformation



Juste avant l'été, la direction d'EPI Center a dévoilé à ses 49 adhérents une identité visuelle modernisée qui sera adoptée au fil de l'eau par les 66 points de vente.

Plus tout à fait le même, mais des fondamentaux « réaffirmés » ! En dévoilant son nouveau logo, le directeur d'enseigne Serge Collomb et ses équipes ont posé sur les fonts baptismaux les contours du « nouvel EPI Center » que le groupe RG avait racheté fin 2019 à Adeo (Leroy Merlin, Bricoman...). Tout en modernisant sa charte gra-

phique, le groupement préserve « les éléments essentiels de sa symbolique ». La baseline « Un spécialiste c'est + sûr » est conservée car « représentative de la mission du groupement ». La nouvelle identité visuelle sera déclinée « progressivement » sur le terrain et sur le site internet qui a fait l'objet d'une refonte totale. Sur le front du digital, le réseau

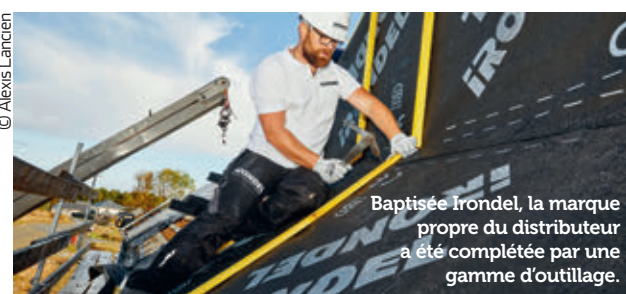
accélère aussi sa transformation. Les deux nouveaux catalogues généraux dont celui dédié aux BTP, l'artisanat et l'industrie intègrent désormais une logique « print to web » pour certaines références. Identifiés par un pictogramme spécifique, les vêtements et équipements concernés donnent accès, via une appli, à « des informations exclusives » en réalité augmentée. Sur leur smartphone, les commerciaux d'EPI Center et leurs clients disposent d'un contenu digital enrichi : vidéos, explications techniques, références normatives, atouts complémentaires, options de personnalisation des articles, aide à la prise de taille, etc. Par ailleurs, d'ici à fin 2021, une première gamme exclusive EPIC verra le jour : cette marque private d'EPI Center sera lancée pour les consommables (gants, masques respiratoires, protection de la tête...). ● S. V.

NOUVELLE GAMME

Larivière : l'Irondel dans votre boîte à outils

Bâche 100 % polyéthylène, écrans de sous-toiture, lit de ventilation, mortier de couvreur... Depuis 2014, l'enseigne spécialisée dans l'enveloppe du bâtiment développe sa marque propre Irondel. À l'occasion de ses 75 ans cette année, cette marque vient de s'enrichir d'une nouvelle gamme d'outillage pour répondre aux besoins des artisans « avec fiabilité, efficacité et accessibilité ». Son mot

d'ordre, « la sécurité sur les chantiers et la pérennité des installations dans le temps ». Les 24 références de cette nouvelle gamme sont disponibles dans les 101 agences Larivière : niveaux tubulaires et trapèze (60 et 80 cm), poudres de traçage, cordeau à tracer, scies, cisailles, lames de scie... Depuis la rentrée, cette boîte à outils intègre aussi des mesures autobloquantes en 3, 5 et 8 m. ● S. V.



Baptisée Irondel, la marque propre du distributeur a été complétée par une gamme d'outillage.

SUPPLY CHAIN & DIGITAL

Sider accélère sa mutation

Filiale du groupe Qérys, le stockiste multi-techniques pour les artisans et collectivités s'apprête à achever la transformation de son réseau physique. « Fin 2021 ou début 2022, toutes les agences seront devenues des entrepôts régionaux, principalement sur de nouveaux sites ou en remodelant un outil existant comme à Nantes », note Marc Hippomène, le Dg du groupe bordelais.

Proches d'accès routiers, en zones périurbaines, ces sites ont une dimension suffisante pour stocker 15 000 références en moyenne. « En fin d'année, tous nos entrepôts offriront l'ensemble des modes de distribution d'un produit : comptoir, click & collect, consigne, livraison deux fois dans la journée. Nous donnons la capacité au local de répondre à toutes les promesses. Nous avons des entrepôts plus performants que jamais, complémentaires au



Sider souhaite disposer « d'entrepôts régionaux solides dans les grandes métropoles ». Ici, le nouveau site toulousain qui a ouvert fin août après son transfert.

digital et à la plateforme nationale », détaille le dirigeant.

Cette démarche stratégique se fait « au prix de très gros investissements ». Qérys est passé « de 6-7 M€ par an à 12-13 M€ pour le faire vite ». Livrant déjà chez le client, sur le chantier et en relais colis, Sider développe la consigne. « C'est un prolongement de ce qu'on sait déjà faire. Beaucoup d'artisans travaillent en décalé.

Certains veulent s'affranchir des contraintes du quotidien pour récupérer le matériel en agence, ne pas abîmer leur rentabilité dans les embouteillages. Après Bordeaux dès 2017, Lyon, Lille, nous avons lancé le service en février dernier à Nantes et y connaissons le meilleur démarrage de Pickup, avec déjà un petit noyau de clients artisans typés consigne », assure le Dg. ● T. Coussin

SIDER • CHIFFRES CLÉS

- 200 M€ de CA en 2020 (181 M€ en 2019)
- 670 salariés
- 1 plateforme nationale à Buzançais (36) et 8 entrepôts régionaux à Lille, Maurepas, Dijon, Rennes, Nantes, Lyon, Bordeaux et Toulouse

Vite !

FORMATION

Würth certifié Qualiopi

À Erstein où se trouve son siège social, le distributeur a ouvert le Würth Training Center (WTC) pour proposer environ 70 solutions de formation adaptées à chaque client. D'une durée d'une demi-journée à cinq jours, les sessions organisées par environ 20 formateurs peuvent aussi se tenir directement dans les locaux des entreprises ou dans l'une des neuf agences Würth disposant d'une structure d'accueil. Cet été, ce centre a été certifié Qualiopi : une marque de qualité obligatoire à partir de janvier 2022 pour que les formations soient prises en charge en partie par les Opco. En outre, après avoir implanté un comptoir à Arras (62), Würth s'apprête à ouvrir son 176^e site à Lisieux, le 3^e dans le Calvados.



NOUVEAU

Plum iBox
- conçu pour votre sécurité

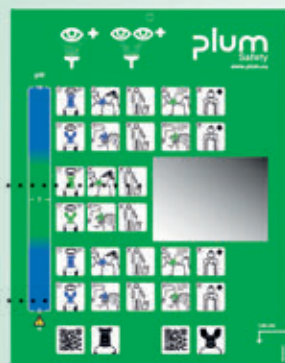
Aperçu rapide et efficace des flacons et des dates d'expiration, grâce au capot transparent

Décrochez le support mural et l'apporter rapidement à la personne blessée



Solutions lave-œil rapidement accessibles

Livré avec un plan de lavage oculaire



Matériau solide et durable (EPP)

Son design élargi permet de saisir les flacons rapidement et facilement

S'ouvre facilement - monté sur le mur ou posé sur le sol

ASSUREZ LE SUIVI
DES DATES
D'EXPIRATION



Tél : 07 87 72 76 05
f.escoffier@plum.eu

www.plum-france.fr

SÉCURITÉ & PR

Les start-up, tout le monde en parle... Ces nouvelles pousses ont des idées tous azimuts qui pourraient b... font pas exception. Pour cette édition, nous braquons les projecteurs sur deux start-up orientées sécurité

D'UN SEUL GESTE



Le constat

Saviez-vous que chaque année en France, on dénombre près de 50 000 arrêts cardiaques ? Et seulement environ 2 500 personnes y survivent en raison d'une formation très insuffisante du grand public. « Les personnes confrontées à de tels incidents sont en majorité incapables d'assurer les premiers secours par peur ou par ignorance de ce qu'il faut faire », explique Emmanuel Bourcet, cofondateur de la start-up "D'un Seul geste". Et sachant qu'une minute de perdue, c'est 10 % de survie en moins, il était urgent de trouver un moyen de former simplement aux gestes capables de sauver une vie. La dernière initiative marquante dans ce domaine a été

l'invention du mannequin de secourisme qui date de 1957 ! Aujourd'hui, nous déployons un masque de réalité virtuelle, outil principal d'une formation développée par la "jeune pousse".

Comment ça marche ?

L'essentiel de cette formation s'effectue sur un mannequin de secourisme connecté en immersion avec un casque de réalité virtuelle. La concentration de l'apprenant est totale. Il est immergé dans des mises en situation qui le placent face à une victime virtuelle. C'est l'opportunité de tester ses réactions et de développer des gestes réflexes. Les données (pression, tempo – pour obtenir la bonne vitesse, il faut masser sur le rythme de la chanson "Staying Alive" des Bee Gees !) du massage cardiaque sont affichées à l'apprenant pour qu'il corrige et améliore son geste jusqu'à atteindre un sentiment d'efficacité personnelle. La réalité virtuelle, par son immersion, apporte un ancrage mémoriel plus durable puisqu'elle fait appel à une zone du cerveau dédiée à l'émotion. Quiz, gain de badges et scores individualisés permettent un apprentissage ludique qui facilitent l'implication des apprenants.

Pour qui, pour quoi ?

Coûteuses pour l'entreprise et chronophages pour les collaborateurs, les formations sur une ou deux journées ne doivent donc pas rester la seule possibilité offerte aux

sociétés. De nouvelles méthodes permettent de pratiquer plus efficacement, de recycler les savoirs dans le temps et de sensibiliser sur de courtes durées.

Facile à intégrer dans l'agenda des collaborateurs, la formation ne dure qu'une heure par personne, dont 40 minutes d'immersion en réalité virtuelle et 20 minutes d'échanges avec le formateur. Elle comprend 4 principaux volets : l'étouffement, l'hémorragie, le massage cardiaque et l'utilisation d'un défibrillateur. De l'inscription au planning de formation, jusqu'au maintien des savoirs dans le temps, la start-up prend en charge l'intégralité du parcours de formation. Equipés de cette technologie innovante, les formateurs spécialisés se déplacent dans toute la France pour assurer des sessions sur site à la journée, à la semaine ou au mois selon le besoin. ●

M. Wast

Chiffres clés

- Si en France, le taux de survie à un arrêt cardiaque est seulement de **5%**, il est de **40%** en Norvège.
- Même différentiel pour le taux de formation de la population aux gestes qui sauvent, qui est de **20%** en France contre **95%** en Norvège.
- En France, **20 000** vies pourraient être sauvées chaque année si **80%** de la population étaient formées aux gestes de premier secours.

Pour en savoir plus :



Site internet :
www.dunseulgeste.fr



YouTube :
www.youtube.com/channel/UCBfvSn5ViQhpOTe1MpvbA5A

CIKABA - PROCESSUS DE PRÉVENTION

Le contexte

Après dix années de baisse continue, nous assistons à une nouvelle hausse des accidents du travail (+1,9 %, pour un total de 88 531). Une tendance qui s'observe dans l'ensemble des secteurs, même si le BTP est celui où la hausse est la plus faible. Parmi les causes principales d'accidents, peu de

Chiffre clé

30 C'est, en minutes, le temps moyen nécessaire à la présentation d'un parcours sécurité (variable entre 5 minutes et plus d'une heure en fonction de la taille de l'entreprise et la complexité du parcours).

changement en revanche : les maintenances manuelles sont toujours responsables de près d'un accident sur deux (48 %), suivies par les chutes de hauteur (17 %), l'outillage à main (15 %) et les chutes de plain-pied (14 %). Ces quatre types de causes sont donc à l'origine de 94 % des accidents du travail sur la période. Ces chiffres démontrent que beaucoup reste à faire pour arriver à l'objectif que toutes les entreprises souhaitent atteindre : zéro accident.

Un dispositif indispensable

L'information et la formation concernant la prévention sécurité sur les lieux de travail a toujours revêtu un aspect primordial. Mais aujourd'hui, la majorité des entreprises

Suite page suivante



PRÉVENTION 2.0

Il faut bien changer nos modes de vie et nos façons de travailler. La sécurité et la prévention sur les chantiers ne se font pas, avec une formation aux gestes qui sauvent version numérique et la fin des procédures en mode papier.

(95 %) disposent de procédures sécurité en mode papier. Or, pour répondre aux évolutions régulières de la réglementation et aux dispositifs propres à chaque organisation interne, le digital permet de s'adapter à de nombreuses contraintes. Dans une optique de souplesse et de réactivité dans la conception et la diffusion de ce type de dispositif, Cikaba est une solution en ligne clés en main dédiée à la prévention sécurité. Cette plateforme digitale permet de diffuser les règles qualité, hygiène, sécurité, environnement (QHSE) à tous les publics : nouveaux arrivants, sous-traitants, prestataires extérieurs, transporteurs...

Efficacité et gain de temps

Sur mesure pour chaque entité, Cikaba autorise une mutualisation des contenus adaptés aux artisans et aux TPE du Bâtiment. Résultat : plusieurs heures gagnées par semaine sur la gestion du parcours de sécurité par rapport à une solution "classeur", aussi

bien en termes de mise à jour des données que de déroulement du parcours à chaque fois qu'il doit être déployé.

Si l'abonnement pour les grandes entreprises peut atteindre 5 000 € par an, celui pour les TPE ne devrait pas dépasser quelques dizaines d'euros par mois. Une formule dédiée est en cours de finalisation et est disponible en ligne depuis septembre.

Le retour sur investissement est rapide, surtout quand entrent en compte des incidents voire un accident sur chantier, qui peuvent avoir des conséquences humaines et financières importantes alors que ceux-ci peuvent être évités grâce à ce dispositif digital.

Comment ça marche ?

• **Un accès simple et rapide :** depuis un ordinateur, une tablette ou un écran tactile, le participant accède facilement aux formations.

• **Formations interactives et tests de validation :** en fonction de son profil, le participant suit la formation interactive qui lui est assignée et la valide grâce à un test.

• **Un tableau de bord complet :** les données des formations sont accessibles en temps réel pour le poste d'accueil, l'équipe ou le responsable QHSE. • M. W.

ERRATUM

La rédaction tenait à préciser que le visuel principal utilisé dans notre rubrique Prévention 2.0 paru dans le *Zepros Quo 07* en page 35 n'est pas une chaussure de marque Intellinium comme pouvait le laisser croire la mise en page, mais une chaussure de sécurité de la gamme Heckel (modèle Suxceed Offroad). Nous présentons nos excuses au fabricant pour cette parution erronée et pour la gêne qu'elle aurait pu occasionner.

Pour en savoir plus :



Site internet :
www.cikaba.com



YouTube :
https://www.youtube.com/watch?v=Dax2_TaSlw

NOUVEAU

MULTI-MONTI®-plus :
vis d'ancrage pour
le béton.

ARTIBAT
HALL 1A STAND D16
13.-15.10.2021

Vidéo

MultiTalent

Gamme la plus large jamais homologuée pour l'option 1 de l'ATE à partir de 6 mm, y compris pour les risques sismiques jusqu'à un diamètre 20 mm.

FireResist

Protection contre le feu dans la maçonnerie selon l'homologation générale allemande de construction (aBG).

BlackCut

Pointe fonctionnelle dentée BlackCut. Usage multiple en cas de fixations temporaires. Extra-dure, noire phosphatée pour la variante en acier inox.

heco-schrauben.fr



La sélection de la rédaction

Deux pages de nouveaux produits vous sont proposées ce mois-ci, dont 3 produits phares distingués par la rédaction.

- QUINCAILLERIE - CHIMIE DU BÂTIMENT
- SERRURE-FERRURE
- OUTILLAGE-ÉQUIPEMENTS DE CHANTIER
- EPI

FISCHER

Forets creux aspirants



La propreté du perçage, la protection de l'utilisateur

Pour protéger la santé des professionnels lors des travaux de perçage et limiter les risques d'exposition aux poussières de matériaux de construction (silice cristalline...), Fischer a développé un système d'aspiration complet avec le foret creux aspirant FHD associé à l'aspirateur eau et poussière FVC 35 M qui évite que les poussières ne deviennent volatiles. Le fabricant enrichit aujourd'hui sa gamme de 2 nouvelles références 8 et 10 mm et propose ainsi aux artisans une gamme de 13 références qui s'étend désormais du diamètre 8 mm au diamètre 35 mm. Le foret creux aspirant FHD assure le perçage et l'aspiration des poussières en une seule opération, et garantit un ancrage efficace dans le béton armé et béton, la pierre naturelle, la brique pleine et la brique silico-calcaire.

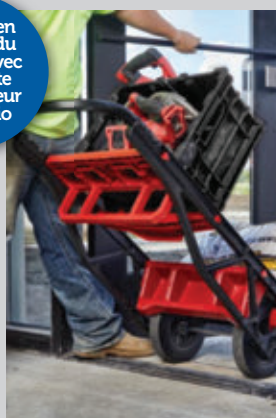
www.fischer.fr

MILWAUKEE

Transport et stockage d'outils

Le spécialiste de l'outillage enrichit sa gamme modulaire Packout, qui permet aux artisans d'avoir toujours les bons outils à portée de main, avec trois nouveaux dispositifs de transport et stockage ainsi que trois outils pratiques 18 V : un trolley tout métal ultracompact et robuste pour transporter des charges lourdes jusqu'à 180 kg (photo) ; des coffrets à 2 ou 3 tiroirs avec ouverture frontale et barre de sécurité pour un rangement sécurisé des outils ; un plateau de travail ajustable pour réaliser des petits travaux ou poser un ordinateur ; un éclairage de zone M18 POALC-0 à 3 têtes pivotantes et indépendantes pour une vision à 360° sur les chantiers ; un aspirateur eau et poussières M18 FPOVCL-0, une solution polyvalente et mobile pour un usage intensif ; une radio chargeur haute qualité M18 PRCDAB+-0, avec son à 360° et ampli 40 W.

La prise en compte du confort avec la tablette d'ordinateur et la radio



www.milwaukeetool.fr

TUBESCA COMABI

Échelle de fouilles



Le passage d'accès aisé et sûr au niveau de la plateforme

La nouvelle échelle de fouilles en aluminium du fabricant permet la descente dans les fouilles allant de 0,57 à 4,73 m et s'adapte à toutes les configurations (fondations, fouilles de chantier...). Ses marches de 80 mm, ses rampes d'accès, ses patins pivotants et sa sortie frontale garantissent à l'utilisateur une parfaite sécurité. Télescopique, elle intègre des pieds réglables, des anneaux de grutage et des roues de déplacement. Son système anti-basculement repliable assure la stabilité et facilite le réglage en hauteur et le transport. Un passage au niveau de la plate-forme offre un accès plus aisé et deux rampes garantissent des montées/descentes plus sûres. Pour plus de praticité, une plate-forme repliable a été imaginée pour minimiser l'espace de stockage et faciliter le transport.

www.tubescacomabi.com

BERNER

Vis à bois

Héritière du modèle Easyfast Wave, la nouvelle vis à bois Easyfast Wave Plus se distingue par sa pointe dotée d'un filet breveté avec un brise-copeau qui réduit les risques de fissures et assure ainsi une finition parfaite, même près des bords. Le filet qui débute à l'extrémité et la pointe acérée offrent une amorce rapide dans le bois. Son angle est également réduit, ce qui confère une meilleure stabilité à la vis et facilite le vissage à une main. Le filet est, quant à lui, conçu avec un angle demandant moins d'effort lors de la mise en œuvre. Un alésoir participe à accélérer le vissage en facilitant la pénétration de la partie non filetée dans le bois. Enfin, sous la tête, des poches de fraisage évitent l'apparition de copeaux et garantissent une finition esthétique affleurante, même dans les ferrures.



www.berner.fr

SODAL EQUIPbaie

Membrane liquide d'étanchéité

Soudatight LQ est une pâte polymère à base d'eau enrichie en fibres qui, après séchage, devient une membrane élastique étanche à la vapeur d'eau et à l'air. Elle est conçue pour réaliser l'étanchéité à l'air autour des pattes de fixations et dans les angles de menuiserie et permet également de combler les irrégularités des supports et les fissures jusqu'à 2 mm de profondeur. Applicable en extérieur et en intérieur, elle présente une bonne adhérence sur supports légèrement humides, une élasticité permanente après polymérisation et peut être peinte ou enduite après séchage. Son niveau d'émissions est très faible (label EC-1 Plus). Application à la brosse ou au pistolet. Coloris blanc.



www.sodal.com

ZOLPAN

Peinture biosourcée

Conçue selon les principes de la "chimie verte" afin de réduire au maximum son impact environnemental, Bioalkyd est une nouvelle gamme de peintures biosourcées à la formule inédite, composée de résine alkyde biosourcée à 97 % issue d'huile végétale et de la valorisation des résidus agroalimentaires. À l'application, le séchage rapide permet un recouvrement de la première couche dans la même journée et son excellent pouvoir couvrant permet de travailler tous types de chantiers de rénovation. Sa faible odeur et son application facile en font une peinture agréable à travailler. Elle est disponible en finition mate et velours, en blanc et plus de 500 teintes pastel.


www.zolpan.fr

WÜRTH

Pistolet à mastic sur batterie

Pour coller, joindre ou étancher, le AKP 12 Compact est un pistolet alimenté par batterie 12 V. Son support pour cartouches de 310 ml est orientable à 360° et ouvert ; il permet une avancée uniforme en tournant uniquement le corps de la machine selon la position de travail, de visionner rapidement le type de mastic et de changer facilement le tube. Un débrayage automatique avec recul du piston arrête instantanément la poussée pour un parfait dosage sans coulures en sortie de buse. L'engrenage en acier trempé assure une puissance de poussée élevée et une durée de vie étendue de l'appareil. Enfin, une molette de réglage à 6 positions ajuste le débit à la densité du produit appliqué. Livré avec 2 batteries Li-ion 12 V/3Ah, 1 chargeur et 1 sac de transport en tissu.


www.eshop.wurth.fr

FLIR

Combiné humidimètre/caméra thermique



Le combiné humidimètre/caméra thermique MR265 analyse de larges surfaces à la recherche de problèmes d'humidité, fuites d'air, dysfonctionnements électriques, etc. Il associe une caméra thermique Lepton® de 160 × 120 pixels, une caméra assistée d'une Led et d'un pointeur laser, et des fonctionnalités de mesure avec ou sans sonde. L'option sans sonde fournit des mesures à l'aide d'un capteur intégré, pour les situations où une méthode plus invasive est exclue. La fonction MSX permet de superposer les détails des contours sur l'image thermique. L'utilisateur peut télécharger directement des images (Jpeg) et créer des rapports avant/après intervention contenant les trois types d'images.

www.flir.com/MR265

MSA SAFETY

Casque de sécurité pour électriciens

Le V-Gard 950 Class 2 est une déclinaison du V-Gard 950. Il protège la tête et le cou contre les risques électriques. D'un poids de seulement 715 g, il est le plus léger de sa catégorie. Son écran facial bleu clair, certifié GS-ET-29 Classe 2 (7kA), est ajustable et assure une protection sans faille pour toute morphologie de visage ; il permet aussi le port de lunettes. Rétractable, il se loge à l'intérieur du casque, où il est protégé, quand l'utilisateur n'en a plus besoin. Sa teinte bleu clair n'affecte ni la transmission de la lumière ni la perception des couleurs. Les oreilles et le cou sont protégés par un tissu résistant aux arcs électriques qui se range aussi dans la calotte lorsqu'il n'est plus nécessaire.


www.msasafety.com

Le nouveau Zepros dédié à la quincaillerie, aux outillages et EPI.



Vous êtes Artisan du Bâtiment...

Zepros vous propose son nouveau journal.

Retrouvez-le chez votre distributeur, ou...

CONTACTEZ-NOUS, C'EST GRATUIT !

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

zepros
DÉCLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE

Reprise d'entreprise, mode d'emploi

Reprendre un concurrent ou se diversifier via une acquisition, c'est peut-être la solution en pleine crise. La meilleure défense, c'est l'attaque ! Oui mais voilà... comment trouver, évaluer, financer ce rachat ? Bercy et Bpifrance Création donnent quelques règles.

■ DIAGNOSTIQUER L'ENTREPRISE À REPRENDRE

Quand vous avez trouvé l'entreprise qui vous intéresse, il faut réaliser le diagnostic. Bpifrance propose un prédiagnostic en ligne : prediagentreprise.fr. Quelle information rechercher sur l'entreprise ciblée ? Son activité (potentiel/risque du marché, concurrence) ; ses moyens (matériel, immobilier, équipements, outils de vente et de production) ; sa santé financière, une analyse des ressources humaines (rôle et fonctions des salariés au sein de ladite société) ; une analyse juridique (la validité des contrats en cours, les litiges qui pèsent sur l'entreprise)... Le diagnostic doit tenir compte plus que jamais de l'aspect qualité-sécurité-environnement (QSE) en vérifiant que l'entreprise cible respecte l'ensemble des réglementations en vigueur.

■ LA VALEUR DE L'ENTREPRISE CIBLE

En général, il faut retenir 3 méthodes d'évaluation d'une entreprise : patrimoniale, de rendement ou comparative :

- Les méthodes dites "patrimoniales" : visent principalement à évaluer ce que possède l'entreprise (les actifs) et à en soustraire la valeur de ses dettes pour obtenir l'actif net ou situation nette.
- Les méthodes dites "de rendement" : permettent d'estimer la capacité future de l'entreprise à dégager des bénéfices, puis à en déduire sa valeur, tout en tenant compte du risque de non-réalisation de ces bénéfices.
- Les méthodes dites "comparatives" :

CÉDANTS D'ENTREPRISE : COMMENT ACCOMPAGNER LE REPRENEUR ?

Celui qui vend peut rester dans l'entreprise vendue pour donner un coup de main. Mais sous quelle forme l'employer ? Il existe un système juridique adapté : la « convention de tutorat » qui dure de deux à douze mois et qui permet au cédant « de rester affilié aux régimes de sécurité sociale dont il relevait antérieurement ».



consistent à comparer l'entreprise avec d'autres semblables, et dont la valeur de transaction est connue.

■ FINANCER VOTRE REPRISE D'ENTREPRISE

Pour financer votre reprise d'entreprise deux méthodes : compter sur des fonds propres (votre argent et celui d'actionnaires/acteurs qui vous suivent) ou sur un emprunt.

• Les fonds propres

Une part d'argent personnel montrera que vous croyez dans votre projet (au moins 20 %). Les particuliers qui vous accompagneront bénéficieront d'avantages fiscaux. L'État, les régions, les communes ou certains établissements publics peuvent vous proposer des aides. Tout est répertorié sur la base de données de aides-entreprises.fr.

• Faire appel à des investisseurs

L'idéal est de créer une société holding et d'ouvrir son capital à des investisseurs par le biais du crowdfunding (investisseurs en ligne), de business angels ou d'un fonds d'investissement.

• Solliciter un prêt

■ OBTENIR UN PRÊT D'HONNEUR

Des réseaux d'accompagnement, comme

Initiative France, Réseau Entreprendre ou l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie) peuvent vous proposer un prêt d'honneur, sans garantie ni caution personnelle, généralement à taux zéro. Son montant se situe habituellement entre 8 000 € et 20 000 €, mais il peut atteindre 90 000 € pour les projets innovants :

• Au près du cédant

Le cédant peut vous accorder un prêt (appelé "crédit-vendeur").

• Au près de Bpifrance

La banque publique d'investissement Bpifrance propose le contrat de développement transmission pour les reprises de petites et moyennes entreprises

(PME). Il s'agit d'un prêt de 40 000 € à 650 000 €, sans garantie ni caution personnelle, toujours associé à un prêt bancaire. Il peut représenter au maximum 40 % de l'ensemble des prêts mis en place. De plus, la banque publique d'investissement peut garantir votre prêt bancaire à hauteur de 50 % (ou 70 % avec l'intervention de la région), pour la reprise d'une PME, via sa solution Garantie transmission.

• Au près des banques

Elles prêtent en général sur une durée de sept ans et ne couvre pas plus de 70 % du prix d'acquisition avec force cautions personnelles et hypothèques. Différents organismes peuvent proposer des garanties d'emprunts bancaires, notamment :

• BPIFrance pour les PME

• France Active pour les entreprises solidaires

• Fonds de garantie à l'initiative des femmes pour les femmes entrepreneurs

Reste ensuite à établir le montage juridique de la reprise en reprenant tout ou partie des parts (reprise passif et actif) ou en reprenant le fonds de commerce ou artisanal, qui correspond au contenu, c'est-à-dire à l'ensemble des éléments qui participent à l'exploitation. Ce n'est ni le même risque ni le même prix. ●

OÙ TROUVER UNE ENTREPRISE À REPRENDRE ?

Plusieurs sites proposent des annonces :

- La bourse nationale pour Entreprendre dans l'artisanat : entreprendre.artisanat.fr
- La bourse de la transmission de Bpifrance : reprise-entreprise.bpifrance.fr
- Les offres de reprise d'entreprise de Pôle Emploi : sur le site, sélectionnez dans le champ "Type de contrat" l'option "Reprise d'entreprise"
- Les bourses régionales via le site de la chambre de commerce et d'industrie (CCI) ou de la chambre de métiers et de l'artisanat (CMA). Il existe des sites dédiés comme transentreprise.com, reprendre-bretagne.com, opportunet.net, www.transmettre-reprendre.fr, etc.

VIPROS, FACILITER LES ÉCHANGES GRÂCE AU NUMÉRIQUE

Hugues Lecomte, fondateur et Directeur Général de VIPros

VIPros est le seul programme de fidélité dédié aux artisans du Bâtiment qui soit à la fois multimarque, multienseigne et multicanal.

Le but de ce programme est de faciliter les échanges entre les industriels et les utilisateurs professionnels de leurs produits, dans une logique de prescription des meilleurs produits et des meilleurs usages.

VIPros apporte aussi une véritable connaissance des besoins et dynamise le marché du bâtiment par une approche qualitative.

C'est donc naturellement que VIPros a choisi de sponsoriser la 1^{re} édition des ZeAwards du Bâtiment, organisé par le Groupe Gratuit Pros. Hugues Lecomte nous en dit plus dans cette interview.

VIPros est sponsor de la 1^{re} édition des ZeAwards du Bâtiment. Pouvez-vous nous expliquer ce qui vous a séduit dans cette aventure ?

VIPros se veut proche des artisans et, bien sûr, des meilleurs d'entre eux. Le lien avec les ZeAwards du Bâtiment est donc évident !

Vous allez soutenir le Prix de l'Artisan le plus numérique. Pourquoi avoir choisi ce prix ?

Bien que multicanal, le programme VIPros est avant tout une plateforme d'échanges numérique. De nombreuses innovations telles que la gestion d'un compte unique ou les premiers "bons de réduction immédiate" 100 % digitalisés font de VIPros un outil numérique à part entière.

Quelles sont les principales caractéristiques de l'artisan numérique ?

Souvent, la "digitalisation" de l'artisan est réduite à la prise de commande en ligne.

Comme évoqué précédemment l'usage d'une plateforme de centralisation des échanges telle que VIPros, ou d'autres outils numériques qui aujourd'hui fleurissent de toutes parts, permettent de gagner du temps, de l'argent, de la compétence et en fin de compte des clients.

Un artisan en 2021 peut-il encore se permettre de faire l'impasse sur les outils du numérique, des réseaux sociaux aux applications ?

Non bien sûr, mais il faut aussi comprendre les changements de génération, prendre le temps de la pédagogie et surtout, accompagner les artisans dans leur transformation numérique.

Les ZeAwards du Bâtiment récompensent et encouragent les entrepreneurs qui font bouger la filière et le marché. Comment, vous VIPros, soutenez-vous les artisans ?

D'abord, parce qu'un artisan VIPros peut, grâce à son implication quotidienne et par le seul retour de ses preuves d'achats sur vipros.fr, gagner en moyenne 3 000 €/an.

Ensuite, parce qu'au travers de l'écosystème VIPros, l'artisan a accès à des outils numériques, qu'il peut plus facilement acquérir grâce à ses points de fidélité ou au cash cumulé au travers du programme de fidélité.

Nous organiserons l'an prochain deux événements au cours desquels les artisans pourront bénéficier d'une sensibilisation directe à l'usage des outils qui leur seront proposés, suivie d'une mise à disposition gratuite de ces outils durant 3 mois pour les tester sur leurs chantiers.

En tant que sponsor, qu'attendez-vous de cette première édition des ZeAwards du Bâtiment ?

Favoriser nos propres échanges avec les artisans. Connaître les attentes des meilleurs d'entre eux et améliorer sans cesse nos services.

Quels sont vos projets ?

Comme nous l'avons révélé au début de cette interview, VIPros sera en mesure de déployer le seul dispositif de "bons de réduction immédiate" en caisse (ou en ligne), 100 % digitalisé.

Les artisans pourront sélectionner les produits VIPros de leur choix sur vipros.fr, se rendre dans leur point de vente habituel ou sur la plateforme numérique de leur choix pour effectuer leurs achats et bénéficier immédiatement de leur réduction.

Le distributeur sera, quant à lui, compensé de cette réduction sous 48 heures maximum. En clair, zéro contrainte et des bénéfices immédiats !

Mais ce n'est pas tout, puisqu'avec la connaissance clients que nous emmagasinons, nous pourrions apporter des réponses de plus en plus précises et utiles aux besoins des artisans, notamment avec des offres Cross Selling, monomarque ou multimarque. Un objectif "100 % satisfait", preuves à l'appui !



VIPROS BATI
AVANTAGES AUX PROS !



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

PETITS MATÉRIELS & OUTILLAGE

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



➤ Dans notre réseau de 500 agences
partout en France.

Plus d'infos sur loxam.fr

 **LOXAM**
Exigez plus de la location



PARADE
parade-protection.com

À DÉCOUVRIR SUR LE SALON

PRÉVENTICA PARIS

DU 30/11/21 AU 02/12/21



Gamme

Racing

PRENEZ LES COMMANDES !

La sécurité est primordiale dans les sports mécaniques et les équipements de protection sont spécialement conçus pour favoriser les performances des pilotes. C'est pour cette raison que nous avons choisi de nous inspirer des sports automobiles pour concevoir notre gamme **RACING**.

Comme vous, ces sportifs sont à la recherche de flexibilité et de fiabilité pour repousser leurs limites et battre des records. Votre travail fait de vous un sportif du quotidien? C'est sans arrêt au stand que vous pourrez entreprendre votre journée grâce à une semelle confortable comprenant **les technologies PARADE** :

- **Technologie BE-FLEX 2.0** : un patin au dessin et à la construction exclusifs, apportant flexion et souplesse optimales à chacun de vos pas.
- **Technologie DRS 2** : située au niveau du talon, elle permet d'absorber les chocs pour éviter les traumatismes.
- **Technologie VPS System** : notre dispositif de maintien de la voûte plantaire permet de soulager la posture et de limiter la fatigue.

Découvrez nos running légères et confortables, adaptées à l'industrie, à la logistique, au commerce, à la distribution ou au second œuvre :

- **RIDE & RACER** normés **S1P**. Ces modèles sont dotés de notre matière exclusive **SHIELD-ONE**, ultra-résistante à l'abrasion. Cette matière respirante, au design signé du bouclier Parade, procure une véritable protection anti-usure. Elle atteint les résultats sur l'abrasion imposés par la norme gants EN388 (Niveau de performance 4).
- **RAFT & ROAD** normés **S3**. Ces modèles sont équipés d'un dessus microfibre PU résistant à l'humidité.



FLEXION ET SOUPLASSE OPTIMALES



DISSIPATION DES ONDES DE CHOC



MAINTIEN DE LA VOÛTE PLANTAIRE



POINTURE : DU 35 AU 48



Plus d'informations : www.parade-protection.com - Tel : 02 41 75 32 37 - Mail : contact@parade-protection.com

BLACK MAMBA



Gants jetables nitrile noir ultra résistants

