

BÂTIMENT *et* énergie

La revue de l'énergie dans le secteur du bâtiment

ACTUALITÉS

Les PAC domineront-elles le marché de la construction neuve ?

COMPARATIF

Les Systèmes domotiques



6 marques comparées

ENTRETIEN



« Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national d'ici 5 ans »
Marc Labattu,
Turbo Fonte

p. 28

PRODUITS



Films anti-froid
Luminis Films
pour vitrage

p. 36



Bâtiment et Energie partenaire des salons Renodays et EnerGaïa



EDITORIAL

Olivier Roussard
Rédacteur en chef

Chers Lecteurs, Chères Lectrices,

Cette année, Bâtiment et Energie est partenaire officiel de deux rendez-vous professionnels : Renodays et EnerGaïa.

Le forum Renodays se déroulera les 12 et 13 septembre 2023, à Paris Expo Porte de Versailles (Pavillon 6). Ce tout nouvel événement, créé par les organisateurs des salons Batimat et Interclima, se positionne comme un accélérateur de la rénovation globale des bâtiments. Pour cela, un format inédit a été imaginé, en rupture avec celui d'un salon classique. Parler rénovation, c'est évidemment évoquer la performance énergétique et son amélioration. C'est aussi remettre en perspective les ambitions affichées par le Gouvernement : 300 000 logements rénovés par an d'ici à 2030 et 700 000 par an entre 2030 et 2050. Retrouvez plus d'informations sur le site internet www.renodays.com

Le salon EnerGaïa, lui, aura lieu les 13 et 14 décembre 2023, au Parc des expositions de Montpellier. Il s'agit d'un événement international dédié aux énergies renouvelables à destination des professionnels et des collectivités locales. Parmi les différentes sources d'énergies renouvelables abordées : l'énergie solaire photovoltaïque, les bioénergies (biogaz, bois-énergie), la géothermie (pompes à chaleur), l'hydroélectricité et l'énergie éolienne. Plus d'informations sur le site www.energaia.fr

Bonne lecture

N°21 - Juillet/Août/Septembre 2023 - Trimestriel

Bâtiment et Energie est édité par la société Tema Media
101, avenue du Général Leclerc
75685 Paris Cedex 14
Site internet : www.temamedia.com

Direction
Directeur de la publication :
Olivier Roussard

Rédaction
Rédacteur en chef :
Olivier Roussard
Tél. fixe : 06 89 96 57 77
Courriel :
redaction@batimentetenergie.fr

Ont collaboré à ce numéro :
Julien Trémourel, Pascal Aulnat

Courriel de la Rédaction :
redaction@batimentetenergie.fr
Adresse de la Rédaction :
Tema Media - Bâtiment et
Energie - 101, avenue du Général
Leclerc 75685 Paris Cedex 14

Publicité
Directeur de clientèle :
Olivier Taurines
Tél. mobile : 06 16 90 05 35
Courriel :
oliviertaurines@batimentetenergie.fr

Diffusion
Le e-magazine Bâtiment et
Energie est diffusé au format
numérique à 50 000 lecteurs.

Maquette
Directeur artistique :
Charles Roussard

Editeur
Bâtiment et Energie est
édité par Tema Media
S.A.S. au capital de 7 500 €.
821 386 992 R.C.S. Paris
N° TVA intracommunautaire :
FR 51 821 386 992
101, avenue du Général Leclerc
75685 Paris Cedex 14
Site internet : www.temamedia.com

Dépôt légal : à parution

. Sauf stipulations contraires, tout document, reproduction, cliché ou photo, confié à la rédaction devra être libre de toute contrainte (Y compris financières, redevance, droits,...) pour lui en permettre l'édition sur tout support y compris électronique.

. Sauf accords préalables, les manuscrits, textes et photos envoyés à la rédaction ne sont jamais restitués.

. Le magazine décline toute responsabilité quant aux manuscrits et aux photos qui lui sont envoyés.

. La direction et la rédaction se réservent le droit de refuser toute insertion d'articles, de publicités, d'annonces, etc., sans avoir à justifier de sa décision, en application de la loi de 1881 relative à la liberté de la Presse.

. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle des articles, photos et illustrations parus dans la revue Bâtiment et Energie faite sans le consentement de l'éditeur est strictement interdite (Article L122-4 du code de la propriété intellectuelle).

. Toute copie doit avoir l'accord du centre français de droit de copie (CFC) 20, rue des Grands-Augustins - 75006 Paris. Tél. : 01 44 07 47 70 - Fax : 01 46 34 67 19

. Les informations contenues dans ce magazine sont placées sous la responsabilité de leurs auteurs. La revue n'est pas responsable des textes, photos, illustrations publiées qui engagent la seule responsabilité de leurs auteurs.

. L'annonceur est seul responsable des informations transmises au support.

. L'éditeur décline toute responsabilité en cas d'insertion erronée ou défectueuse. Malgré tout le soin apporté à l'élaboration de ce magazine, nous ne pouvons être tenus pour responsables d'éventuels problèmes résultant de l'application des conseils publiés.

SOMMAIRE

4 ACTUALITÉS

Les pompes à chaleur domineront-elles le marché de la construction neuve en 2030 ?

28 ENTRETIEN

Turbo Fonte, fabricant de poêles et cheminées à bois

32 COMPARATIF

Les systèmes domotiques

36 PRODUITS

Outil Building Analyzer d'ABB, ...

42 PUBLICATION

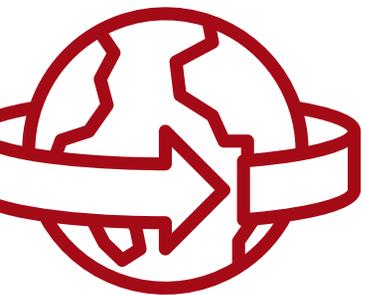
Le design énergétique des bâtiments

43 INDEX DES FOURNISSEURS

Liste des annonceurs référencés dans ce numéro

43 ABONNEMENT ET PUBLICITÉ

Toutes les informations pour s'abonner gratuitement ainsi que pour passer de la publicité



ACTUALITÉS

LES POMPES À CHALEUR DOMINERONT-ELLES LE MARCHÉ DE LA CONSTRUCTION NEUVE EN 2030 ?

LCP Delta, éditeur de logiciel et cabinet de conseil spécialisé dans les énergies renouvelables, dévoile une étude affirmant que les pompes à chaleur domineront le marché de la construction neuve en 2030. La société explique que la croissance des ventes de PAC est due à trois facteurs principaux : l'impact positif des aides gouvernementales, les économies financières dans l'achat de pompes à chaleur pour les ménages français et leur installation dans le marché du neuf. Pour réaliser cette étude, elle a interrogé un panel composé de plus de 50 entreprises (fournisseurs d'énergie, industriels, start-ups, associations, installateurs, etc.) afin de collecter leurs retours d'expérience et leurs visions du marché en Europe. Ces éléments, couplés aux données propriétaires et aux analyses existantes de LCP Delta, ont également permis de développer un modèle de prévision des marchés européens.

Les pompes à chaleur favorisées par les réglementations

« Grâce à des réglementations favorables, le marché français des pompes à chaleur croît à un rythme rapide », déclare Arthur Jouannic, directeur du bureau français de LCP Delta. En raison de l'introduction de la directive RE2020 qui limite l'utilisation des technologies au gaz dans les nouvelles constructions, les ventes de pompes à chaleur au sein de bâtiments neufs continuent de progresser de +14,2 % en 2022 par rapport à 2021. 550 000 pompes à chaleur ont été vendues en 2022 en France, contre 400 000 en 2021. Dans les logements résidentiels, les ventes des pompes à chaleur au sein des logements résidentiels ont progressé en 2022 (+10 %), tandis que le nombre de chaudières à gaz vendu en France a diminué (-15 %). Par ailleurs, à partir de 2023, les logements consommant plus de 450 kWh/m²/an (classe G) ne pourront plus être loués (90 000 logements seront concernés). Une pompe à chaleur contribue à l'amélioration de la classe d'un logement.

LCP Delta estime que d'ici 2030, le marché des pompes à chaleur devrait doubler sa croissance grâce

aux subventions disponibles, et qu'en 2030, plus d'un million de pompes à chaleur (tous types) devraient être vendues en France.

Une croissance des ventes des pompes à chaleur air-eau

Selon LCP Delta, compte tenu des prix actuels et des subventions disponibles (MaPrimeRénov), les pompes à chaleur air-eau sont plus compétitives que les chaudières gaz à condensation dans le cadre d'une rénovation, avec un retour sur investissement possible d'environ trois ans. En 2022, 346 700 pompes à chaleur air-eau ont été vendues, contre 267 200 en 2021. En 2030 le nombre des ventes devrait presque tripler avec 745 000. Une croissance qui s'explique d'une part par les aides gouvernementales, mais également par le marché du neuf qui favorise grandement ces pompes à chaleur. En outre, d'après LCP Delta, les pompes à chaleur hydroniques représentent aujourd'hui le meilleur rapport qualité/prix pour se chauffer.

Le gaz, la grande inconnue

Enfin, LCP Delta explique que, compte tenu de la situation géopolitique actuelle (conflit en Ukraine), il y aura de moins en moins de gaz dans le futur. Les prix s'envoleront et les pompes à chaleur consommeront beaucoup moins d'énergie comparé aux autres types de chauffage. La société estime que les ventes de pompes à chaleur en 2023 vont augmenter de 13%, tandis que les ventes de chaudières à gaz diminueront de plus en plus rapidement.

Au sein de la rédaction de Bâtiment et Energie, nous mettons un bémol sur ce dernier argument. En politique, tout peut changer à tout instant, il n'y a pas réellement de stabilité. Un retour à la paix est possible en Ukraine, et est d'ailleurs souhaitable pour l'intérêt de l'Europe et du monde, et donc un rétablissement des échanges avec la Russie, notamment sur les achats de gaz, est aussi un scénario envisageable. Nul ne sait ce que l'avenir nous réserve, c'est pourquoi nous avons publié les résultats de l'étude de LCP Delta en choisissant un titre sous forme d'interrogation : « Les pompes à chaleur domineront-elles le marché de la construction neuve en 2030 ? ».

hellio

akéa
énergies

Maîtrisez l'énergie de vos bâtiments

- + Certificats d'Économies d'Énergie (CEE)
- + Décret Tertiaire et décret BACS
- + Gestion Technique du Bâtiment (GTB) performante
- + Audit énergétique
- + Assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO)

**Votre
énergie
a de l'impact
hellio**



tertiaire@hellio.com
hellio.com

UNE CROISSANCE À DEUX CHIFFRES EN 2022 POUR DECOCLIM

Malgré un environnement économique tendu, le fournisseur de caches décoratifs pour climatisation et pompe à chaleur Decoclim enregistre une croissance de 40 % sur l'exercice 2022. Les carnets de commande sont restés élevés pour la marque grâce à un marché de la pompe à chaleur de nouveau en forte croissance. En plus d'une stratégie de communication soutenue auprès des particuliers, Decoclim a engagé une forte démarche pédagogique auprès des installateurs afin de les initier à l'utilité du produit. « Nous tirons de 2022 un bilan positif malgré le contexte actuel (hausse des matières premières, inflation, ...) qui nous oblige à repenser notre stratégie produit et notre logistique. Nous avons su rebondir malgré un coût de production qui s'envole et rester en adéquation avec les objectifs fixés », déclare William Danizet, fondateur de Decoclim.

En 2022, Decoclim a intégré six nouveaux réseaux de distribution, soit 1 000 agences supplémentaires. Actuellement, la marque est distribuée dans plus de 3 000 agences en France.

Présentée par William Danizet, la nouvelle feuille de route 2023 tourne autour de trois axes forts : poursuivre la stratégie de marché ; élargir le réseau de distribution à l'échelle européenne, avec d'ores et déjà une présence en Belgique, en Suisse, en Hollande et au Luxembourg ; et lancer une nouvelle marque axée grand public.



DR

DR

HELLIO CONFIE LA DIRECTION GÉNÉRALE DE SON ACTIVITÉ RÉSIDENTIEL INDIVIDUEL À GUILLAUME LOIZEAUD

Pierre Maillard, PDG de Hellio, expert de la maîtrise de l'énergie, nomme Guillaume Loizeaud directeur général du pôle Résidentiel individuel du groupe pour massifier la rénovation globale des logements. Après neuf années passées à la direction des salons professionnels Mondial du bâtiment et Batimat, c'est un nouveau défi pour Guillaume Loizeaud. Il sera chargé du développement de cette activité : management des équipes, lancement de nouvelles offres et services, relation avec les partenaires et les parties prenantes de l'écosystème, extension du maillage territorial, développement du nombre de chantiers de rénovations et renforcement du réseau d'entreprises de travaux partenaires. « Sa présence à nos côtés traduit notre ambition d'accélérer la rénovation énergétique en France, et en particulier celle des logements en proposant des solutions toujours plus innovantes à nos clients et partenaires professionnels. La maîtrise des consommations énergétiques est devenue pour nos partenaires et nos clients un enjeu majeur. La connaissance pointue du secteur bâtiment et l'expérience de Guillaume Loizeaud seront un atout indéniable pour déployer notre stratégie et accompagner avec toujours plus d'expertise et de valeur ajoutée nos partenaires et clients sur l'ensemble du territoire national », explique Pierre Maillard. L'enjeu est de taille : le Gouvernement souhaite 700 000 rénovations par an pour les cinq prochaines années.



Guillaume Loizeaud, directeur général du pôle Résidentiel individuel d'Hellio.



Emploi

Découvrez les dernières informations et offres d'emploi liées à l'énergie dans le secteur du bâtiment, sur le site internet de Bâtiment et Energie :

> [Consulter la rubrique Emploi sur le web](#)

ECOFLW

La DELTA 2 Max

le nouveau générateur
électrique solaire portable parfait
pour les artisans



L'INDUSTRIEL CARBON IMPLANTE UNE USINE DE PHOTOVOLTAÏQUE À FOS-SUR-MER (13)

La société industrielle Carbon va mettre en service fin 2025 sa première giga-usine de produits photovoltaïques à Fos-sur-Mer, sur le Grand port maritime de Marseille (GPMM). D'une surface d'environ 60 hectares, le site retenu est idéalement situé sur la côte méditerranéenne, et bénéficie de connexions routière, ferroviaire, fluviale et maritime directes. « Cette annonce de Carbon est une bonne nouvelle pour la filière française et européenne du photovoltaïque que nous voulons redynamiser. L'enjeu est de taille : nous avons fixé un cap ambitieux pour le développement de l'électricité solaire, il s'agit maintenant d'accélérer sur l'organisation et l'industrialisation d'une filière dont la production devra être relocalisée, autour d'écosystèmes performants. Nous poursuivons le travail, aussi bien dans le cadre du projet de loi sur la réindustrialisation verte que sur le long cours, pour cette filière pleine de promesses », déclare Roland Lescure, ministre délégué à l'Industrie.

Le budget d'investissement dans cette usine s'élève à 1,5 milliard d'euros. Elle aura une capacité de production annuelle de 5 GW de cellules photovoltaïques et 3,5 GW de modules photovoltaïques. Au-delà de la phase de chantier, le projet créera plus de 3 000 emplois directs et durables sur le territoire.



DR

LE PRODUCTEUR D'ÉNERGIE IBERDROLA CRÉE SA FILIALE FRANÇAISE

Iberdrola, producteur international d'énergie renouvelable, annonce la naissance de sa filiale française. La nouvelle entité, en cours de constitution, regroupe toutes les activités d'Iberdrola en France, à savoir le développement et l'exploitation d'installations d'énergies renouvelables, ainsi que la fourniture de services de transition énergétique aux entreprises. Iberdrola fait de la France un des pays prioritaires de sa stratégie de croissance en Europe, au même titre que l'Allemagne. Les investissements actuels et à venir, de plusieurs milliards d'euros selon le groupe, portent en particulier sur l'éolien en mer, mais aussi sur l'éolien terrestre et le photovoltaïque.

Présent dans l'Hexagone depuis 20 ans, avec son siège à Paris et ses antennes en région Bretagne, PACA, Grand Est et Nouvelle Aquitaine, Iberdrola a développé une stratégie d'investissement à long terme qui lui permettra d'atteindre une capacité installée de 614 MW cette année. Iberdrola France exploite actuellement 11 parcs éoliens terrestres totalisant une puissance installée de 118 MW. Dans l'éolien en mer, la filiale construit un parc éolien de 496 MW à Saint-Brieuc, en Bretagne.

Emmanuel Rollin, auparavant directeur de l'activité Eolien en mer d'Iberdrola Renouvelables, sera désigné CEO d'Iberdrola France. Il aura pour mission de déployer dans le pays le plan de développement d'Iberdrola. Diplômé de l'ESIEA (École supérieure d'informatique électronique automatique) de Paris, c'est en 2008 qu'Emmanuel Rollin a rejoint le groupe Iberdrola en tant que responsable du développement.



Emmanuel Rollin, CEO d'Iberdrola France.

DR

13-14
DÉCEMBRE
2023

enerGaia

Forum des énergies renouvelables



400 exposants



Une fréquentation de près
14 000 professionnels attendue



Près de 100 conférences,
tables rondes et ateliers

Parc des
Expositions
Montpellier

Le Forum
100% EnR

- PLATEFORME DIGITALE DE RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES
- PAVILLON TRANSPORT & MOBILITÉ DURABLES
- PAVILLON BÂTIMENT DURABLE
- ESPACE EMPLOI-FORMATION



Ensemble, rassemblons nos énergies

www.energaia.fr

Suivez-nous   

* étincelle



Sous le haut patronage de


**MINISTÈRE
DE LA TRANSITION
ÉCOLOGIQUE**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

Partenaires officiels



VOLTALIS LÈVE 91 M€ POUR MASSIFIER SA SOLUTION DE GESTION ÉNERGÉTIQUE

Voltalis, spécialiste du pilotage de la consommation électrique résidentielle, obtient un financement de 91 millions d'euros auprès de La Banque Postale AM (LPB AM), Edmond de Rothschild AM et CIC Private Debt afin d'accélérer le déploiement à grande échelle de sa solution de pilotage de la consommation électrique.

Voltalis opère déjà une capacité de pilotage de la consommation électrique de 350 MWc. Ce financement contribuera à équiper plus de 400 000 logements de sa solution d'économies d'énergie. Cependant, la start-up vise une capacité de 10 GWc en Europe d'ici 5 à 7 ans, soit trois millions de logements. Le pilotage de la consommation d'électricité dans le secteur résidentiel possède un potentiel de plusieurs dizaines de gigawatts au niveau européen, et il permettra de contribuer à la fois à l'indépendance énergétique française et européenne, et à l'objectif de réductions des émissions de CO2 en diminuant le recours aux centrales thermiques.

Développée depuis 2006, la solution de Voltalis consiste à rendre plus flexible la consommation électrique pour qu'elle s'adapte aux variations de la production et non plus l'inverse. Pour cela, Voltalis a mis au point une technologie gratuite pour les consommateurs, permettant d'agir en direct sur la demande d'électricité, en coordonnant en temps réel des actions d'optimisation, simultanément sur des millions d'équipements flexibles comme le chauffage, la climatisation, les ballons d'eau chaude, la recharge de véhicules électriques, etc.



DR

VISSMANN AUGMENTE SA PRODUCTION DE BATTERIE VITOCHARGE VX3

Viessmann, fournisseur d'équipements de confort thermique, investit 8 millions d'euros dans son usine de Faulquemont, en Moselle, en vue de créer deux nouvelles lignes d'assemblage de son système de stockage d'électricité Vitocharge VX3. Elles devraient permettre de quintupler la capacité de production actuelle de ce produit pour la fin d'année. « Ces deux nouvelles lignes, revendiquant un haut degré d'automatisation, produiront chacune quelque 400 batteries par jour, ce qui nous permettra d'afficher une capacité de 1 000 batteries/jour, contre les 200 actuellement produites. Avec un démarrage étalé entre octobre et décembre 2023, nous en profiterons pour étendre également, dès septembre, les capacités amont de fabrication de tôles, avec l'installation d'une nouvelle ligne Salvagnini. Dans la même logique, nous prévoyons aussi de doubler notre capacité, dès août, sur les onduleurs », détaille Pierre Bassetti, président Viessmann Faulquemont. Ces nouvelles capacités industrielles vont aussi raccourcir les délais de livraison.

Vitocharge VX3 est une batterie domestique de stockage électrique, idéale pour les nouvelles constructions et les extensions d'installations. De dimensions 600 x 500 x 250 mm, elle permet de stocker l'électricité photovoltaïque auto-générée afin de l'utiliser ultérieurement de différentes manières : alimentation de pompe à chaleur, ballon thermodynamique, recharge de véhicule électrique ou hybride.



DR



Agenda

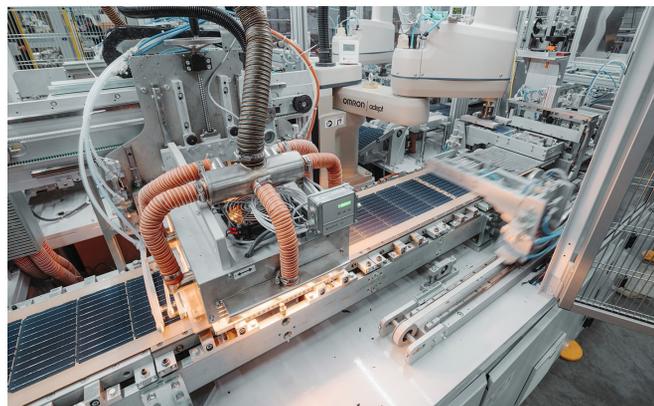
Découvrez les prochains événements et rendez-vous en rapport avec le sujet de l'énergie dans le secteur du bâtiment, sur le site internet de Bâtiment et Énergie:

> [Consulter la rubrique Agenda sur le web](#)

L'USINE SYSTOVI ACCUEILLE UNE NOUVELLE LIGNE DE PRODUCTION DE PANNEAUX SOLAIRES

Systovi, fabricant de solutions solaires, inaugure dans son usine de Carquefou (44), près de Nantes, une ligne de production de panneaux solaires. Ce nouvel outil va permettre d'atteindre la production de près de 100 000 panneaux solaires par an, soit l'équivalent de 40 MW de puissance installée.

Six mois d'installation et 1,5 M€ d'investissement ont été nécessaires pour la réalisation de cette nouvelle ligne de production. L'entreprise est passée de 60 à 85 collaborateurs, avec des équipes qui opèrent désormais 24h/24. « Cet investissement témoigne de notre conviction à maintenir et à développer, en France, nos compétences et notre savoir-faire industriel dans le secteur de l'énergie solaire, à un moment où 95 % des panneaux distribués en Europe proviennent de Chine. En outre, l'arrivée d'un nouveau laminateur à l'été prochain viendra également renforcer notre capacité à répondre à la demande accrue de développer le solaire sur le territoire français », détaille Paul Toulouse, directeur général de Systovi.



DR

Grâce à cette nouvelle ligne de production, Systovi élargit son offre de panneaux solaires en proposant les panneaux photovoltaïques Optymo. Fabriqués en France, ils vont de 375Wc à 400Wc et intègrent les cellules de dernière génération M10. Ils s'adressent aux particuliers, aux professionnels et aux collectivités. De plus, les panneaux solaires destinés spécifiquement à un usage sur toiture (en tuiles ou en ardoises) bénéficient de l'Avis Technique délivré par le Centre scientifique et technique du bâtiment (CSTB).

VARIOTHERM

CHAUFFER. RAFFRAÎCHIR. SE SENTIR BIEN.

Solutions modulaires innovantes de plancher, mur et plafond chauffant/rafraîchissant **en chape sèche**

- **VarioComp**: le système modulaire **ultra-mince de 20 mm** pour plancher chauffant basse température. Idéal pour les projets de rénovation, simple à installer et compatible avec tous les revêtements de sol pour plancher chauffant traditionnel.
- **ModuleWall et ModuleCeiling**: les systèmes modulaires pour mur ou plafond. En une seule opération, doublez vos murs ou réalisez vos faux plafonds avec un système de chauffage et de rafraîchissement intégré.
- **10 ans de garantie**

PROSYSTEM

contact@prosystem.fr 01 70 91 55 83

www.prosystem.fr

UNITE SIGNE DES PARTENARIATS AVEC L'INRAE ET LA FNO SUR L'AGRIVOLTAÏSME

Pour accompagner la transition énergétique aux côtés des agriculteurs, le producteur d'électricité d'origine renouvelable UNITE noue deux partenariats autour de l'agrivoltaïsme durable avec l'INRAE (Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement), et la FNO (Fédération nationale ovine).

UNITE s'unit à l'INRAE pour créer un pôle national de recherche sur l'agrivoltaïsme. 37 structures ont signé le protocole d'accord pour créer une plateforme de partage des données de recherche récoltées sous les panneaux solaires photovoltaïques. UNITE pourra ainsi partager, entre autres, son expérience sur les installations agrivoltaïques qu'elle exploite depuis plus de 12 ans sur un site de pisciculture en Nouvelle-Aquitaine. Le partenariat s'inscrit dans une démarche collaborative et constructive entre développeurs, chercheurs et agriculteurs. Les futurs projets photovoltaïques sur terre agricole doivent avoir pour ambition de produire une électricité locale, durable et compétitive, tout en donnant priorité au fait de ne pas nuire à l'activité agricole.

Du côté de la FNO, UNITE va soutenir le développement de projets agrivoltaïques au service des enjeux de la filière. Le groupe se positionne aux côtés des éleveurs pour leur apporter une solution de production d'énergie qui leur permet de pérenniser leur exploitation, favoriser le bien-être des animaux et des travailleurs. Aux côtés des projets de volières photovoltaïques impliquant les aviculteurs et les éleveurs de gibier, le partenariat FNO s'inscrit dans la philosophie du groupe : une synergie entre les énergies renouvelables et l'agriculture.



DR

PHILIPPE DURAND OCCUPE LA FONCTION DE DIRECTEUR DES OPÉRATIONS D'HELEXIA

Helexia, filiale autonome de Voltalia experte en performance énergétique des bâtiments et en production d'énergie solaire, nomme Philippe Durand au poste de directeur des opérations. Il aura la mission de délivrer l'ensemble des opérations dans les délais prévus, aux conditions financières budgétées, et en prenant soin de la satisfaction client. « Je suis ravi de rejoindre l'équipe Helexia, et d'être ainsi au cœur d'une proposition de valeur qui permet aux entreprises et collectivités d'agir positivement pour l'environnement. La réduction des consommations énergétiques, associée à la production d'une énergie décarbonée, sont une réponse primordiale pour transformer notre modèle énergétique, et répondre aux grands enjeux présents et à venir », déclare Philippe Durand.

Diplômé de l'école de management TBS Education, Philippe Durand a démarré sa carrière dans la fonction Achat au sein de l'industrie automobile chez PSA. Il rejoint ensuite le secteur des énergies renouvelables (EnR) et passe les 12 dernières années chez EDF EnR, d'abord comme responsable supply chain, puis comme directeur opérationnel. Il a ainsi piloté les activités opérationnelles d'EDF EnR sur les marchés du B-to-C et du B-to-B, dans un contexte de forte croissance. Il a également contribué aux réflexions stratégiques de l'entreprise menées par le comité de direction, afin d'établir les plans de développement de l'entreprise à moyen et long terme. Philippe Durand rejoint Helexia en ce début d'année. « La richesse de son expérience industrielle associée aux solides compétences qu'il a acquises dans les EnR ces 12 dernières années vont beaucoup apporter à Helexia France dans cette dynamique de forte croissance de nos activités », se réjouit Christophe Constant, directeur général d'Helexia France.



Philippe Durand, directeur des opérations d'Helexia.

DR

SANDY HUREL-LE CORRE NOMMÉE DIRECTRICE COMMUNICATION ET RSE D'EDILIANS

Sandy Hurel-Le Corre devient directrice Communication et RSE du spécialiste des solutions de toiture Edilians. En créant ce nouveau poste, le groupe marque sa volonté d'accélérer son engagement dans le déploiement de sa stratégie RSE, qui s'articule autour de quatre piliers : l'environnement, l'humain, l'ancrage local et la gouvernance.

Aux côtés d'Olivier Delattre, directeur du pôle Edilians Énergie Environnement, Sandy Hurel-Le Corre aura pour mission de gérer et manager les enjeux RSE, ainsi que de définir la stratégie de communication pour accompagner la croissance du groupe à l'international. « Je suis ravie d'avoir rejoint Edilians pour soutenir l'ensemble des actions de la stratégie RSE. Ce que je trouve intéressant dans ce poste, c'est le travail d'acculturation à la RSE pour contribuer à transformer un engagement d'entreprise en actions du quotidien pour tous les collaborateurs », déclare Sandy Hurel-Le Corre.

Âgée de 43 ans, Sandy Hurel-Le Corre est diplômée en communication de l'ISCOM Lyon et en management d'Audencia Nantes. Experte de la communication institutionnelle et du marketing, elle a acquis plus de 20 ans d'expérience en agence et dans l'industrie (Kouro Sivo, Firalp, Lacroix City).

Tout au long de sa carrière, Sandy Hurel-Le Corre a développé des capacités en gestion de problématiques stratégiques et opérationnelles, et a participé à la mise en œuvre de démarches RSE (United nations global compact, éco-conception, politiques qualité environnement, RH, mobilité douce, sobriété énergétique, ...) au sein de PME et d'ETI.



Sandy Hurel-Le Corre, directrice Communication et RSE d'Edilians.

Cache pour unité extérieure de climatisation et PAC standard et sur mesure



Tel: 06.24.33.89.16
info@aircond-cover.com



- 100% Fait en France
- En kit, prêt à monter
- 99% compatible toutes marques
- Modulable et personnalisable
- 3 dimensions standards + sur mesure
- Design carré et arrondi
- Renforts anti-vandalisme à la demande



LE PRODUCTEUR D'ÉNERGIE SOLAIRE AMARENCO LÈVE 300 M€

Pour sa troisième levée de fonds, le producteur d'énergie solaire Amarenco parvient à réunir 300 M€ pour soutenir sa croissance sur le marché du photovoltaïque et du stockage. Par le biais de cette opération, l'investisseur britannique Arjun Infrastructure Partners acquiert une position minoritaire dans le capital d'Amarenco. « Avec mes co-fondateurs John Mullins et Olivier Carré, et l'ensemble des équipes d'Amarenco, nous nous réjouissons d'accueillir Arjun Infrastructure Partners afin de réaliser nos objectifs. Nous continuons notre parcours d'acteur indépendant tout en nous donnant les moyens financiers nécessaires pour réaliser nos projets liés à la transition énergétique, agricole et écologique, ainsi que notre détermination à devenir une entreprise régénérative », déclare Alain Desvigne, PDG d'Amarenco.

Cette nouvelle levée de fonds va permettre de financer les ambitions de développement d'Amarenco. Le producteur souhaite notamment convertir ses projets à plusieurs GW en actifs dans les trois prochaines années, continuer à se développer sur l'ensemble de ses trois piliers stratégiques (le solaire, le stockage de l'énergie et les infrastructures agriphotovoltaïques), et renforcer son accompagnement auprès des corporate offtakers à travers la réalisation de leurs objectifs net carbone et leurs stratégies de plafonnement du prix de l'électricité à long terme partout où ils sont implantés dans le monde.



DR

CONSONEO SE RENFORCE DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE EN ACQUÉRANT GSTEE

Consoneo, société d'accompagnement dans le financement des dossiers d'aides en efficacité énergétique, réalise l'acquisition de GSTEE (Grand-Sud Terre d'Économies d'Énergie). Avec cette opération de croissance externe, l'entreprise consolide son positionnement sur ce marché et renforce son expertise B-to-B, dans un contexte de mobilisation des pouvoirs publics et d'une meilleure prise en compte des enjeux liés à la rénovation énergétique. Les CEE (Certificats d'économies d'énergie) et le dispositif MaPrimeRénov sont les premiers mécanismes de financement de ce secteur en France.

Consoneo, qui déclare avoir accompagné 320 000 dossiers de financement de chantiers de rénovation en 10 ans, a développé une plateforme digitale et un service d'accompagnement premium dans le financement des dossiers d'aides en efficacité énergétique à destination des particuliers et de l'ensemble des acteurs du secteur.

Fondée en 2013, GSTEE apporte son expertise technique en matière de négociation de contrats d'énergie et de financement de travaux d'efficacité énergétique à l'attention des grands clients industriels. « Ce rapprochement est évident et adapté au contexte de l'efficacité et de l'efficacité énergétique. Notre modèle innovant, allié à l'expertise de GSTEE, devient la meilleure solution complète et ciblée notamment à travers la digitalisation des process, l'IA (Intelligence Artificielle) et l'analyse de données », déclare Thierry Noël, président de Consoneo. Avec cette acquisition, l'entreprise s'appuiera sur un réseau de plus de 100 experts sur l'ensemble du territoire français pour piloter plus de 30 TWhc en 2023.



Expertises

Consultez les études et autres documents d'experts sur le sujet de l'énergie dans le secteur du bâtiment, sur le site internet de Bâtiment et Énergie :

> [Consulter la rubrique Expertises sur le web](#)

OLIVIER COUSTURIÉ PREND LA DIRECTION DE MCI

Olivier Cousturié devient directeur général de MCI, expert de la réfrigération et de la climatisation dans le tertiaire. Poste de consommation gourmand mais indispensable au sein des entreprises, le froid représente en moyenne 50 % de la facture d'énergie des clients. C'est pourquoi MCI propose un accompagnement au changement personnalisé, fondé sur la maîtrise de la consommation énergétique des équipements (installation, maintenance, rénovation), entre autres via des actions de performance énergétique (APE). Conscients de l'importance des critères économiques et environnementaux, les collaborateurs de MCI se concentrent sur le développement de la maintenance prédictive, de la Gestion technique du bâtiment (GTB) et de l'analyse des données pour suivre, optimiser et prolonger la durée de vie des équipements. En vue d'assurer la pérennité des installations de ses clients, MCI œuvre également à la réduction de l'empreinte carbone des infrastructures frigorifiques. « Notre objectif pour 2023 réside principalement dans l'optimisation énergétique des installations. MCI s'engage pour la rénovation, la transformation des équipements, la mise en conformité réglementaire et la digitalisation de la maintenance (préventive, curative et prédictive) pour permettre à ses clients d'allier performance énergétique, opérationnelle et environnementale au service de leurs activités », déclare Olivier Cousturié.

Après plusieurs années au service du développement commercial de grands groupes industriels, Olivier Cousturié a intégré MCI en 2010, à l'époque où la société appartenait encore au groupe Johnson Controls. Il a été directeur régional pendant 12 ans, avant d'être nommé à sa direction générale.



Olivier Cousturié, directeur général de MCI.

GROUPE ATLANTIC PREND UNE PARTICIPATION DANS CLADE AU ROYAUME-UNI

Le Groupe Atlantic, spécialiste du HVAC (chauffage, ventilation, climatisation), investit dans Clade Engineering Systems, fabricant britannique de pompes à chaleur utilisant du CO₂ comme réfrigérant. Cette prise de participation capitalistique lui permettra de renforcer son expertise dans les pompes à chaleur collectives et d'accélérer sa croissance internationale. Par ailleurs, Clade profitera de la connaissance approfondie du marché britannique acquise par Groupe Atlantic. « Cet investissement dans Clade est une formidable opportunité pour le groupe, qui nous permet de renforcer à la fois notre position de leader du HVAC au Royaume-Uni en élargissant considérablement notre offre de solutions bas carbone pour nos clients britanniques, mais aussi la démarche du Groupe Atlantic dans la transition bas carbone du Bâtiment en renforçant notre contribution à l'objectif du «net zéro» du secteur », déclare Damien Carroz, membre du directoire du Groupe Atlantic.

EMMANUEL GRAVIER ÉLU PRÉSIDENT DU CONSUEL

Emmanuel Gravier, représentant la FFIE, a été élu à l'unanimité nouveau président du Consuel (Comité national de sécurité pour les usagers de l'électricité), association reconnue d'utilité publique chargée de veiller à la sécurité des installations électriques. Dirigeant fondateur du groupe Reso Elec spécialisé dans les métiers de l'énergie, de l'électrotechnique et de l'électricité, président de la FFIE entre 2015 et 2022, et actuel président de la Commission innovation et transition numérique de la FFB, Emmanuel Gravier devient le sixième président du Consuel, succédant ainsi à Jacques Wetzel.



Emmanuel Gravier, président du Consuel.

L'INSTALLATION DE PANNEAUX PHOTOVOLTAÏQUES DANS LES COPROPRIÉTÉS FACILITÉE

Dans le cadre du projet de loi Énergies renouvelables (adopté et publié au Journal Officiel le 11 mars 2023) a été voté un amendement installant une disposition permettant de faciliter l'installation de panneaux solaires photovoltaïques dans les copropriétés :

https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/article_jo/JORFARTI000047294295

En effet, auparavant, il fallait obtenir la majorité absolue en assemblée générale de copropriété (présents, représentés et absents - dite majorité article 25) pour pouvoir engager des travaux d'installation de panneaux photovoltaïques. Désormais, suite à la validation du projet de loi et la disposition prévue dans cet amendement, une majorité simple (présents, représentés et vote par correspondance - dite majorité article 24) sera nécessaire pour lancer l'installation de tels équipements. Cela facilitera les travaux pour l'ensemble des copropriétés qui souhaitent plus d'autonomie dans leur production d'électricité.

DOME SOLAR INAUGURE UNE LIGNE DE PRODUCTION DE FIXATIONS POUR PANNEAUX SOLAIRES

Dome Solar, fabricant de systèmes de fixations pour panneaux solaires, investit dans une nouvelle ligne de production dédiée à la fabrication de systèmes de fixations pour toitures inclinées et ombrières de parkings, sur son site de Rezé en Loire-Atlantique. Grâce à cette ligne, Dome Solar peut fabriquer des rails à la commande et stocker uniquement les bobines en acier nécessaires à la fabrication de ces rails, une solution qui permet un gain de place mais également d'optimiser et de fluidifier les flux. Le nouveau bâtiment qui abrite cette ligne flambant neuve est doté d'une toiture photovoltaïque permettant d'autoconsommer une grande partie des besoins énergétiques liés à la production. « Alors que Dome Solar enregistre une croissance à deux chiffres, la demande en systèmes de fixations photovoltaïques s'intensifie et est vouée à s'accélérer encore plus avec l'adoption de la loi sur le développement des EnR. Dans un marché en pleine croissance, nous avons fait le choix d'investir pour adapter notre outil industriel et répondre à la demande tout en nous inscrivant dans une logique de sobriété énergétique. Nous gagnons en rapidité et en flexibilité pour tenir nos commandes », déclare Jean-Philippe Leray, président de Dome Solar.

STÉPHANE GARCIA, NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ISOVER ET PLACO

Stéphane Garcia succède à Christian Bouigeon à la direction générale d'Isover et Placo, deux marques d'isolation thermique du groupe Saint-Gobain. Son ambition est de renforcer le leadership des deux marques dans leur cœur de métier : proposer des solutions performantes et à faible impact environnemental, pour construire des lieux de vie plus confortables et plus durables. Il souhaite développer une stratégie centrée sur les clients, accélérer l'innovation, en particulier les co-développements, et renforcer l'agilité des équipes en s'appuyant sur des modes d'organisation favorisant l'intelligence collective. « Dès mon arrivée, j'ai découvert des professionnels experts dans leur domaine, des équipes passionnées et engagées. Nos deux marques partagent des valeurs fédératrices et une ambition forte de relever les challenges actuels, et notamment celui de l'habitat durable. Les initiatives et les idées foisonnent. Mon rôle va essentiellement être celui d'un catalyseur pour porter cette énergie collective encore plus loin, en capitalisant sur une production ancrée sur le territoire national, sur la proximité de nos équipes avec nos clients, et sur le haut niveau d'exigence que nous nous fixons pour répondre aux enjeux d'aujourd'hui et de demain », déclare Stéphane Garcia.

Diplômé d'un master en management à l'ESC Toulouse et d'un MBA de l'Université de Strathclyde en Ecosse, il a rejoint le groupe Saint-Gobain en 1997, en tant que contrôleur de gestion en Espagne au sein de l'activité Canalisation. Il a ensuite évolué au sein de l'activité Vitrage, notamment comme directeur financier aux États-Unis et au Mexique. A partir de 2008, il a occupé différentes directions commerciales en Amérique du Nord et en France. En 2012, il a été nommé directeur commercial, marketing et projets de Saint-Gobain Sekurit. En 2018, il a pris la direction générale de l'activité AGR, expert du vitrage automobile sur le marché du remplacement.



Stéphane Garcia, directeur général d'Isover et Placo.

PANASONIC ENREGISTRE UN CHIFFRE D'AFFAIRES 2022 EN HAUSSE DE 39%

Panasonic, fabricant d'équipements de chauffage et refroidissement, publie un chiffre d'affaires en progression de 39 % pour l'année 2022-2023. Avec la vente de 410 000 groupes extérieurs depuis sa création, la division Chauffage & Refroidissement enregistre pour la 10^{ème} année consécutive une croissance à deux chiffres. Ce résultat est notamment porté par le marché du résidentiel et de la PAC air-eau avec une hausse de 53 %. Ces performances sont réalisées en grande partie en rénovation avec un des modèles phares de Panasonic : sa gamme T-CAP. Côté climatisation, les performances de Panasonic sont en phase avec le marché.

Le tertiaire enregistre une hausse de 29 % avec une répartition équilibrée entre les différentes gammes, que ce soit du petit tertiaire, les DRV ou groupes d'eau glacée qui s'imposent de plus en plus dans le paysage. Ces performances s'expliquent par l'engagement des équipes qui ont été renforcées dans les services prescription, back-office et terrain. La gamme réfrigération a quant à elle pâti de la conjoncture et notamment des hausses des prix de l'énergie qui ont eu pour conséquence le report de nombreux projets sur ce segment de marché. Côté recrutement, Panasonic a poursuivi sa dynamique avec l'arrivée d'une dizaine de collaborateurs, portant son effectif total à 110 personnes.

Les objectifs de Panasonic pour 2023

Fort de ces résultats, Panasonic ambitionne de poursuivre sa croissance et se fixe pour objectif d'augmenter son chiffre d'affaires de 32 % pour l'année 2023-2024. Sur cet exercice, deux gammes seront sous le feu des projecteurs avec les PAC air-eau Aquarea K (au R32) et surtout Aquarea L (au R290). Panasonic mise plus que jamais sur cette nouvelle technologie qui change la donne en matière de chauffage et de rafraîchissement, et requiert un travail d'accompagnement et de formation auprès de ses partenaires installateurs. « Nous changeons de dimension avec nos nouvelles PAC air-eau dévoilées lors du dernier Interclima », lance Benoît Lecornu, responsable marketing de Panasonic. « Notamment avec la gamme Aquarea L au R290 qui marque un tournant technologique fort, déterminant pour les utilisateurs qui vont redécouvrir les performances et le confort apporté par les pompes à chaleur ».

En parallèle, Panasonic entend poursuivre sa dynamique dans le résidentiel collectif avec deux solutions aussi bien pour le neuf que la rénovation : l'installation de PAC individuelles en toiture ou en cascade (les technologies Panasonic permettent de connecter jusqu'à 10 PAC Aquarea en cascade pour une puissance de 160 KW, en sachant que cinq PAC de 16 kW sont suffisantes pour alimenter 20 appartements en chauffage). La signature d'un accord de partenariat avec Nexity, qui a fait le choix des PAC Aquarea Panasonic, porte déjà ses fruits.

Panasonic va également poursuivre ses déploiements sur le marché du tertiaire et investir dans les solutions hydroniques qui sont des solutions adaptées pour répondre aux futurs enjeux et à la massification des installations thermodynamiques. Panasonic va ainsi étoffer son offre de produits et accélérer son déploiement grâce à une usine de fabrication en France.

Pour servir au mieux ces nouvelles ambitions, Panasonic réorganise sa force de vente en créant une nouvelle région, portant à sept ces dernières, et annonce l'arrivée d'un nouveau directeur régional ainsi que de nouveaux commerciaux. L'objectif est de renforcer le maillage territorial et donc la proximité avec les installateurs, distributeurs et bureaux d'études. Panasonic va poursuivre ses recrutements, tous types de postes confondus, et vise une augmentation de 15 % de ses effectifs.

Un nouveau centre de formation va également bientôt ouvrir ses portes à Bordeaux, portant à sept le nombre de centres installés dans l'Hexagone.



DR

BDR THERMEA PREND LE CONTRÔLE DE LA SOCIÉTÉ EUREVIA

BDR Thermea, groupe d'équipements thermiques possédant les marques Chappée et De Dietrich, acquiert une participation majoritaire dans Eurevia. Basée à La Ciotat, dans les Bouches-du-Rhône, cette société est spécialisée dans les solutions de chauffage et de rafraîchissement multizone par vecteur air, mais aussi d'interfaces de pilotage et de contrôle adaptées à de nombreux segments de marchés tels que les logements, les bureaux ou les hôtels. Son offre comprend notamment des unités de traitement d'air horizontales et verticales, des solutions de contrôle nativement connectées et des pompes à chaleur multifonctions, offrant ainsi des solutions complètes et intégrées.

Depuis trois ans, BDR Thermea a noué un partenariat solide avec Eurevia dans le cadre du développement d'une solution complète et innovante pour la maison individuelle neuve : Enov@home. Celle-ci comprend une pompe à chaleur triple service, une unité de traitement d'air et un plancher chauffant-rafraîchissant, le tout géré par un module de pilotage global offrant une interface utilisateur ergonomique et connectée. « Après quelques années de travail en commun pour développer la solution Enov@home, le rapprochement entre nos sociétés nous a paru évident pour se donner un maximum de moyens afin d'accomplir notre mission commune de décarbonation des bâtiments d'aujourd'hui et de demain », explique David Loyer, président d'Eurevia.

En prenant une participation majoritaire dans Eurevia, BDR Thermea montre son engagement dans le domaine de la ventilation et du traitement de l'air afin de proposer des solutions innovantes pour les différents segments de marchés et enjeux de demain.

ALEXIS LANGLOIS NOMMÉ DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE EDILIANS

Alexis Langlois prend la direction générale d'Edilians, spécialiste des solutions de toiture, avec la mission d'accélérer la croissance du groupe. « C'est avec grand plaisir que nous accueillons Alexis Langlois dont l'expérience nous aidera à relever de nombreux défis au service de nos clients, à commencer par le développement de systèmes de toiture au cœur de l'éco-habitat ou encore la santé et la sécurité ainsi que la réduction de notre empreinte environnementale, deux des piliers structurants de notre stratégie RSE », commente Pascal Casanova, président du groupe Edilians.

Edilians possède 14 sites de production en France, deux entités en Espagne et une au Portugal. Alexis Langlois aura pour challenge de renforcer son positionnement d'industriel européen de référence dans la construction et la rénovation de l'enveloppe du bâtiment. Celui-ci déclare : « Je suis très heureux de rejoindre le leader français de la couverture en terre cuite et pionnier de la tuile solaire photovoltaïque universelle afin de continuer, aux côtés de Pascal Casanova, à poursuivre le développement du groupe Edilians ».

Âgé de 55 ans, Alexis Langlois est diplômé d'HEC Paris. Il a acquis une solide expérience de plus de 30 ans dans l'industrie des matériaux de construction à l'international. Il a débuté sa carrière en 1992 chez Lafarge où il a occupé différentes fonctions.



Alexis Langlois, directeur général du groupe Edilians.

DR



Tribunes

Nourrissez votre réflexion en lisant les opinions des décideurs et des experts concernant le secteur, sur le site internet de Bâtiment et Energie :

> [Consulter la rubrique Tribunes sur le web](#)

JORDI MESTRES DÉSIGNÉ DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA FILIALE FRANÇAISE DE BDR THERMEA

BDR Thermea France, filiale du groupe BDR Thermea, fournisseur d'équipements thermiques et propriétaire des marques Chappée et De Dietrich, accueille Jordi Mestres au poste de directeur général. Sous les ordres de Lúcia Veiga Moretti, chief commercial officer de BDR Thermea, il apportera sa connaissance de l'industrie, son réseau relationnel et ses compétences managériales afin de développer une croissance rentable et les parts de marché de BDR Thermea en France.

Âgé de 49 ans, Jordi Mestres détient un diplôme d'ingénieur industriel de l'Université polytechnique de Barcelone en Espagne, ainsi qu'un MBA de l'ESADE Business School. Travaillant dès le commencement de sa carrière dans le domaine du chauffage, il intègre l'entreprise familiale, puis rejoint ensuite le groupe Roca où il est successivement chef de produit (2001-2003) et directeur de ventes (2003-2007). En 2007, il rejoint l'entreprise Baxi en tant que directeur commercial et marketing. Il devient, à partir de 2011, président-directeur général de BDR Thermea Espagne et Portugal, poste qu'il occupait jusqu'à aujourd'hui.

Jordi Mestres a fait croître BDR Thermea Espagne et Portugal à travers des acquisitions et des gains de parts de marché sur plusieurs familles de produits. La société compte aujourd'hui 1 200 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 220 millions d'euros au travers de ses deux marques Baxi et De Dietrich.



Jordi Mestres, directeur général de BDR Thermea France.

YANNICK SAINT ROCH PREND LA DIRECTION GÉNÉRALE DU SERCE

Le conseil d'administration du SERCE, organisation professionnelle réunissant les entreprises de la transition énergétique et numérique, désigne Yannick Saint Roch au poste de directeur général pour prendre la succession d'Anne Valachs, après 14 ans passés à la tête de la direction.

Le SERCE réunit plus de 260 entreprises (PME et grandes entreprises) dans le domaine des infrastructures de réseaux (électricité, télécommunication et information) et des services à l'énergie, réparties sur plus de 900 sites en France. L'alliance de leur savoir-faire dans l'énergie et le digital leur permet de proposer de nouvelles solutions énergétiques et numériques qui répondent aux enjeux des territoires et des entreprises. Leur capacité à innover dans le « smart » favorise les échanges entre les bâtiments et quartiers, entre la ville et les réseaux. « Il est exaltant d'arriver au service d'un secteur d'activité qui soit tout à la fois soutenu par une dynamique de projets à long terme et au cœur des préoccupations sociétales actuelles. Les priorités sont claires : participer à donner toute leur place aux professionnels du SERCE dans un débat public largement empreint des sujets dont ils sont les spécialistes ; et travailler à une meilleure identification et attractivité des métiers afin que nos adhérents puissent saisir toutes les opportunités qui se présentent à eux pour accompagner la transition énergétique et numérique », déclare Yannick Saint Roch.



Yannick Saint Roch, directeur général du SERCE.

CITRON, EXPERT DE LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE, LÈVE 20 MILLIONS D'EUROS

Citron, éditeur d'une plateforme numérique spécialisée dans la transition énergétique des bâtiments, réalise une levée de fonds de 20 millions d'euros auprès d'Eiffel Investment Group via Eiffel Essentiel, son fonds dédié à l'accompagnement des champions européens de la transition énergétique et écologique, d'Entrepreneur Invest et de Bpifrance, via son fonds France Investissement Energie Environnement. « La mission d'Eiffel Essentiel est d'accompagner le développement des entreprises européennes ayant le potentiel de devenir des leaders mondiaux de la transition énergétique et écologique. L'investissement réalisé dans Citron, en tant que lead d'un consortium, en est la parfaite illustration. Alors que 45 % des consommations énergétiques et 27 % des émissions de gaz à effet de serre sont liées aux bâtiments en France, leur efficacité énergétique est un enjeu clé de la transition énergétique et fait d'ailleurs partie des mesures phares du plan de sobriété du gouvernement. Citron adresse cette problématique via des solutions simples et innovantes qui génèrent des économies d'énergies tangibles. Nous sommes convaincus que la société dispose d'un grand potentiel de développement et d'impact au niveau européen », explique Céline André, directrice d'Eiffel Essentiel.

La produit de l'entreprise, nommé Citron Énergie, est un système digital de management de l'énergie. Il s'agit d'une plateforme SaaS capable de collecter toutes les données liées à la performance d'un patrimoine immobilier et de proposer à son utilisateur des outils d'analyse et de suivi de la performance énergétique des bâtiments. « Ce nouveau tour de table va nous permettre de développer nos outils et notre équipe pour atteindre nos objectifs et nos ambitions », déclare Vianney Raskin, fondateur de Citron.



DR
Vianney Raskin, fondateur de Citron.

E'NERGYS DÉVOILE UN CA 2022 EN CROISSANCE DE 20%

Le groupe E'nergys, une branche de Socomec Holding proposant des services liés à la performance énergétique et à l'optimisation du cycle de l'eau, enregistre un chiffre d'affaires de 43,2 millions d'euros pour l'exercice 2022, en croissance de plus de 20 % par rapport à 2021, soutenue notamment par le lancement de nouvelles offres clé en main dans un environnement réglementaire porteur. En hausse constante depuis la crise sanitaire, « le groupe E'nergys enregistre, une nouvelle fois, une belle progression dans l'ensemble de ses métiers en 2022, année de structuration de nos offres et de notre présence sur l'ensemble du territoire. Nous avons su capitaliser sur notre positionnement de multi-expert, améliorer nos leviers opérationnels et inscrire l'efficacité énergétique dans une démarche plus globale, la décarbonation du tertiaire et de l'industrie », commente Frédéric Créplet, CEO du groupe E'nergys.

S'appuyant sur un effectif de plus de 240 collaborateurs, E'nergys dispose d'une chaîne de valeur complète, de l'audit à l'ingénierie en passant par les solutions intégrées, dont le digital et le financement, pour garantir des réponses concrètes de transition énergétique et environnementale aux acteurs du tertiaire, de l'industrie et du public.

2022 a été une année charnière pour le groupe en termes de structuration de son modèle et de son offre. Il comprend aujourd'hui quatre pôles : Impulse, le bureau d'étude et d'ingénierie spécialisé dans l'énergie et l'eau aussi bien dans le bâtiment tertiaire que l'industrie ; E'nergys Solutions, dédié aux solutions clé en main financées ; Maintenance, orienté installations électriques ; et Numérique, voué notamment au cloud souverain, au développement et à l'IoT.



DR

CAP SUD DEVIENT HELEXIA AGRI ET PRÉSENTE SON DIRECTEUR GÉNÉRAL ADRIEN DEMONT

Un an après son acquisition par Helexia, la société Cap Sud, spécialiste des toitures solaires sur bâtiments agricoles, devient Helexia Agri. Actif principalement auprès de clients commerciaux et industriels, Helexia France dispose aussi d'une expérience dans le secteur agricole avec plus de 200 centrales en opération. L'intégration réussie de Cap Sud permet à Helexia France de renforcer son offre pour les agriculteurs en leur proposant l'installation de bâtiments agricoles à toiture photovoltaïque.

Adrien Demont a été nommé directeur général opérationnel d'Helexia Agri. Expert du photovoltaïque, celui-ci est un ancien d'Helexia où il a officié en tant que chef de projet photovoltaïque de 2015 à 2019, à la suite d'un projet entrepreneurial, la société Activolt, qu'il a fondée en 2006. Il a ensuite poursuivi son parcours en tant que responsable du pôle construction au sein d'une société concurrente. Helexia Agri complète l'offre d'Helexia France, filiale autonome de Voltalia experte en performance énergétique des bâtiments et en production d'énergie solaire. « L'arrivée d'Adrien va permettre d'accélérer la croissance d'Helexia Agri sur le marché agricole. Sa grande expérience du secteur et celle de l'équipe en place sont autant d'atouts pour développer la marque et accélérer les synergies avec Helexia France », déclare Christophe Constant, directeur général d'Helexia France.



Adrien Demont, directeur général opérationnel d'Helexia Agri.

ENERCOOP INVESTIT 14,5 M€ DANS LA PRODUCTION D'ÉNERGIE RENOUVELABLE

Enercoop, réseau de coopératives producteur d'électricité d'origine renouvelable, investit 14,5 millions d'euros pour renforcer son activité de production d'énergie renouvelable. Cette somme représente 10 % de son chiffre d'affaires 2022. Sur les 250 collaborateurs du réseau, une trentaine sont dédiés à bâtir cette activité de production. Enercoop projette de construire des centrales solaires ou des parcs éoliens, ainsi que d'acquérir des projets en cours de développement.

Aujourd'hui, les coopératives Enercoop sont déjà propriétaires de 20 sites de production d'énergie renouvelable en France, en étant majoritaires au capital. Les projets co-portés par les coopératives du réseau Enercoop impliquent les populations et les acteurs locaux afin de maximiser les retombées locales ainsi qu'une répartition équilibrée de la valeur entre les différents acteurs. Pour une meilleure appropriation des enjeux par les acteurs locaux, et leur permettre de mieux s'impliquer dans les décisions sur leurs projets de production, Enercoop propose également une gamme de formations à destination des collectivités, des professionnels et du grand public.

Plus d'une centaine de projets sont actuellement en cours de développement sur tout le territoire français, ce qui préfigure une forte accélération de la production dans les années à venir.



VISSMANN DEVIENT L'UN DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES DE CARRIER

Viessmann, fournisseur d'équipements de confort thermique, devient l'un des principaux actionnaires de Carrier, fournisseur américain de solutions climatiques et énergétiques. Max Viessmann, CEO du groupe Viessmann, devient ainsi membre du conseil d'administration de Carrier. Le but de l'opération est d'associer le domaine d'activité « Climate Solutions » de Viessmann à Carrier, afin de créer un nouveau champion transatlantique. « Des partenariats solides ont toujours été essentiels au succès de notre entreprise familiale au cours des 106 dernières années. Carrier est un partenaire solide pour notre activité Climate Solutions. En unissant nos forces, nous serons en mesure d'accroître notre impact sur la décarbonation du secteur du bâtiment à un niveau supérieur, avec plus de portée et d'envergure à l'échelle mondiale », explique Martin Viessmann, président du conseil d'administration du groupe Viessmann.

Après la clôture de la transaction, qui devrait intervenir d'ici la fin de l'année, Viessmann Climate Solutions, dirigée par Thomas Heim, deviendra l'un des principaux moteurs de la stratégie de croissance de Carrier dans le domaine du chauffage, de la ventilation et de la climatisation (CVC) résidentiels et commerciaux légers en Europe. Son siège social restera à Allendorf, en Allemagne. « Le domaine d'activité Climate Solutions du groupe Viessmann est une entreprise qui jouit d'une bonne position sur le marché, de canaux de distribution et d'énormes possibilités de croissance. Son succès repose sur une main-d'œuvre remarquable, dotée d'une solide culture axée sur les valeurs, et sur une offre de solutions intégrées qui change la donne », déclare David Gitlin, CEO de Carrier.

VISSMANN
Climate Solutions



BOUCL ENERGIE LÈVE 34 M€ POUR DÉVELOPPER L'AUTOCONSOMMATION COLLECTIVE

Boucl Energie, filiale du producteur d'énergie solaire EverWatt, réalise une levée de fonds de 34 M€ auprès de l'investisseur et gestionnaire d'actifs Conquest, afin de développer l'autoconsommation collective d'électricité renouvelable en France, à travers la solarisation de toitures et parkings de zones d'activités économiques (ZAE). Conquest entre au capital de Boucl Energie, aux côtés d'EverWatt qui reste l'actionnaire majoritaire de Boucl Energie. « Ce partenariat va permettre d'accélérer le développement de l'autoconsommation collective en France en favorisant les circuits courts énergétiques plébiscités par les consommateurs », explique Guillaume Ayné, directeur du développement de Boucl Energie.

Cette levée de fonds de 34 M€ va permettre à Boucl Energie de recruter les équipes nécessaires à l'accélération de la réalisation des projets, et le déploiement de 300 Mwc de projets solaires en France avec un pipeline identifié qui comptabilise déjà une soixantaine de projets en développement répartis dans 11 régions. Boucl Energie bénéficie désormais du soutien de Conquest, un partenaire financier à l'ADN industriel, disposant d'une parfaite compréhension des enjeux techniques et industriels, et qui lui permettra de valoriser un vaste potentiel inexploité de toitures et de parkings évalué respectivement à 364 GW et 4 GW selon l'ADEME sur l'ensemble du territoire. « Nous sommes très fiers de nous associer avec Conquest sur un temps long. Grâce à cette association, Boucl Energie va offrir des solutions de transition énergétique, compétitives et à fort impact local, pour les entreprises et industries implantées dans des zones d'activités économiques. Cette opération conforte notre stratégie de producteur d'énergie solaire diffuse par la création de sociétés à impacts », déclare André May, président d'EverWatt.



DR

MÉTHANOR RÉALISE SON MEILLEUR BÉNÉFICE EN 2022

Méthanor, société de capital risque spécialisée dans le financement et l'exploitation de projets d'énergies renouvelables, enregistre 80 K€ de produits d'exploitation sur l'année 2022, contre 1,5 K€ sur 2021. Le résultat net est bénéficiaire pour 2022, à 1,27 M€, contre -867 K€ (déficiaire) pour 2021. Il s'agit du meilleur résultat de Méthanor, avec un bénéfice net record.

Ce résultat s'appuie sur la bonne tenue de la rentabilité des investissements en portefeuille et sur la cession de ses investissements dans l'hydroélectrique. En effet, dans le cadre d'une opération de refonte de son portefeuille, Méthanor a cédé ses actions et ses comptes-courants détenus dans les sociétés d'exploitation des deux centrales hydroélectriques de Chavort et d'Aqua Bella. La société a ainsi perçu un montant total de 1,91 M€ en numéraire. Ce versement s'est traduit, d'un côté par une reprise de provisions d'un montant de 562,5 K€ euros sur l'investissement entièrement provisionné dans la centrale de Chavort, et de l'autre par une plus-value de cession de 166 K€ sur son investissement dans la centrale d'Aqua Bella. Par ailleurs, Méthanor a perçu 1,19 M€, intérêts inclus, au titre de son compte courant dans la société Aqua Bella et la gestion du portefeuille d'investissements a généré 890 K€ de produits financiers au cours de l'exercice.

Au cours de l'exercice 2022, Méthanor a continué à diversifier la nature de ses projets dans les énergies renouvelables en investissant, entre autres, dans les sociétés Evergaz, Agrogaz et Gaussin.



DAVID ANDRADE, NOUVEAU RESPONSABLE COMMERCIAL D+H

D+H France, fournisseur de produits de désenfumage et de ventilation naturelle, accueille son nouveau responsable commercial, David Andrade. Sous la responsabilité de Laurent Lenoble, président de D+H France et D+H BeLux, il développera le portefeuille clients de la société. «La nomination de David Andrade démontre l'engagement de l'entreprise sur le marché français. Nos objectifs restent le déploiement de la marque D+H partout en France, mais aussi d'assurer un suivi personnalisé de nos clients et garantir un service irréprochable. Grâce à son expérience au service du client et du développement commercial, il soutiendra notre croissance en France», explique Laurent Lenoble. Cette stratégie de proximité s'accompagne du lancement d'une offre de centrales DAC (Dispositif adaptateur de commande), spécifiquement développées pour le marché français et certifiées NF S 61-938, et d'une gamme DENFC (Dispositif d'évacuation naturelle de la fumée et de la chaleur), certifiée EN 12101-2/NF S 61-937.

Âgé de 38 ans, David Andrade dispose de treize ans d'expérience dans le secteur de la ventilation naturelle et du désenfumage, mais aussi d'une bonne connaissance du marché français. Avant de rejoindre l'équipe D+H France, il était chargé d'affaires chez Kingspan Light + Air, et commercial Grands comptes chez Comtra/Unitechnic, spécialiste des solutions destinées à l'aération et la ventilation naturelle des bâtiments.



David Andrade, nouveau responsable commercial chez D+H France.

DR

DR

LES SOCIÉTÉS SPECECLAIR ET SPECILUX REJOIGNENT LE GROUPE LIGHTING DEVELOPPEMENT

Le groupe Lighting Développement, fabricant de produits d'éclairage, réalise l'acquisition de Spececlair et Specilux. Fondées en 1998, la société Specilux commercialise des produits linéaires et des spots pour le commerce, des luminaires destinés aux bureaux et aux industries, ainsi que des structures d'éclairage décoratives spécifiques et fonctionnelles ; et la société Spececlair représente le site de production de ces éclairages, doté d'un atelier mécanique de profilage, découpe, pliage et soudage de tôle, d'un centre de peinture ainsi que d'une unité dédiée à la fabrication de cartes électroniques. « Avec cette acquisition, nous augmentons l'étendue de notre positionnement dans le segment du retail et du tertiaire », explique Sylvain Palombo, président du groupe Lighting Développement.

Fournissant des solutions professionnelles d'éclairages fonctionnels et décoratifs aux marchés de l'industrie, du résidentiel individuel et collectif, du tertiaire, de l'agro-pharmacie, du commerce et des équipements outdoor ; le groupe Lighting Développement, fondé en 2018, regroupe donc désormais cinq marques : Lébénoid, Integratech, Sunlux, Spececlair et Specilux. « Avec l'intégration de ces nouveaux outils de productions, nous renforçons notre positionnement singulier de fabricant historique et Français, aligné sur notre politique RSE avec la détermination de réduire significativement notre impact environnemental grâce à une production locale. Nous étendons ainsi notre couverture dans le segment du luminaire fonctionnel avec un chiffre d'affaires annuel supérieur à 50 M€ et une présence géographique pan européenne », souligne Sylvain Palombo.



DR

Sylvain Palombo, président du groupe Lighting Développement.

BERTRAND BURTSCHHELL DÉSIGNÉ DIRECTEUR GÉNÉRAL DE BOUYGUES TRAVAUX PUBLICS

Le groupe de BTP Bouygues nomme Bertrand Burtschell directeur général de Bouygues Travaux Publics. À ce titre, il intègre le comité exécutif de Bouygues Construction. Sous la responsabilité de Jean-Philippe Trin, directeur général délégué de Bouygues Construction et président de Bouygues Travaux Publics, il poursuivra le développement des activités d'infrastructures de l'entreprise dans le monde en particulier dans les secteurs de l'énergie décarbonée, de la mobilité sur rail, des infrastructures maritimes et de la gestion responsable des ressources naturelles. Diplômé de CentraleSupélec et de l'Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), Bertrand rejoint le groupe Bouygues en 1994 à Hong Kong. Il contribue pendant 10 ans à de grands projets d'abord en France puis à Hong Kong et en Suisse. En 2006, Bertrand prend progressivement la direction de Bouygues Travaux Publics en France, en Suisse (PraderLosinger Sion), en Europe, et supervise Bouygues Construction Expertises Nucléaires. Depuis le 1er mars 2020, il était directeur général délégué de Bouygues Travaux Publics.



DR

Bertrand Burtschell, directeur général de Bouygues Travaux Publics.

LE PRODUCTEUR D'ÉNERGIE TRYBA ENERGY DÉCROCHE UN FINANCEMENT DE 100 M€

Tryba Energy, producteur d'électricité d'origine renouvelable et filiale du fabricant de fenêtre Tryba, a bouclé le financement d'un portefeuille de projets de 100 M€, octroyé par un pool bancaire constitué de la Caisse d'Épargne Grand-Est Europe, La Banque Postale et le Crédit Coopératif. Créé en 2008 et gérant plus de 200 sites en France, en Europe et en Afrique pour un volume de projets d'environ 250 MW en développement, Tryba Energy développe, finance, construit et exploite des installations photovoltaïques. Ce financement permettra à l'entreprise de s'orienter vers de nouveaux marchés de l'énergie. À l'activité de production d'énergie renouvelable viendront ainsi s'ajouter la vente directe d'énergie verte aux entreprises sous la forme de Corporate power purchase agreement (CPPA) et l'autoconsommation individuelle et collective.

Dans le cadre de ce projet, Caisse d'Épargne Grand-Est Europe, La Banque Postale et Crédit Coopératif ont été conseillés par De Gaulle Fleurance, un groupe intégré d'avocats et de notaires. Les 100 M€ seront alloués en deux tranches : la première devant refinancer des projets en exploitation et la seconde des projets en cours de développement. « Nous sommes heureux d'avoir contribué à cette opération, explique Jonathan Souffir, associé chez De Gaulle Fleurance. Grâce à ce financement, Tryba Energy est capable de fournir une énergie verte et décarbonée à un coût très compétitif sur du long-terme et montre son ambition de déployer de nouvelles solutions en faveur de la transition énergétique ».



DR

WEBER OUVRE UN NOUVEAU SITE À LE MUY EN RÉGION PACA

Weber, expert de l'isolation thermique par l'extérieur (ITE) et des enduits de façades, a inauguré un nouveau site à Le Muy, dans le Var, afin d'étoffer son maillage du territoire national. Les clients distributeurs et les utilisateurs pourront y découvrir une offre ITE et Façade, ainsi que des services favorisant un approvisionnement serein. Mise à la teinte des peintures et enduits RPE directement sur place, auto-chargeement pendant et en dehors des heures d'ouverture du site grâce à la zone d'auto-enlèvement Weber-drive box (7j/7), livraison rapide sur chantier en seulement 24 heures ... Weber a fait en sorte de faciliter au maximum la logistique de ses partenaires professionnels du Bâtiment. « Chez Weber, nous avons à cœur d'investir pour nos clients, afin de faciliter toujours leur quotidien et de contribuer à la réussite de leurs chantiers », lance Marine Charles, directrice générale de Saint-Gobain Weber France.

HVAC : LA SOCIÉTÉ DE NETTOYAGE HDN ÉLARGIT SA COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

Fondée à Lyon et limitée à ses débuts au secteur lyonnais, la société HDN, prestataire proposant des services de nettoyage des équipements de chauffage et climatisation (HVAC), effectue dorénavant des interventions en France métropolitaine, DOM-TOM, Benelux et Suisse.

HDN nettoie, détartre et décolmate les batteries des échangeurs thermiques, afin de rendre au matériel son rendement initial. Le nettoyage (ou, si nécessaire, le décolmatage) est une action mécanique qui libère la surface d'échange de tous les corps étrangers. Le détartrage, par action chimique, arrête toute corrosion pour éviter les fuites. Enfin, dans les univers salins ou autre, il est possible d'appliquer un traitement anticorrosion. Grâce à ces opérations, les clients diminuent leur consommation électrique et allongent la durée de vie de leurs équipements.

DEEPKI GÈRE L'ÉNERGIE DE 190 000 BÂTIMENTS DE L'ÉTAT

Deepki, éditeur d'un logiciel SaaS de gestion énergétique pour les acteurs de l'immobilier, et la Direction de l'immobilier de l'État (DIE), renouvellent leur partenariat pour réduire l'impact énergétique sur près de 190 000 bâtiments de l'État. Cet accord vient renforcer un partenariat initié en 2019 et vise à accélérer les efforts en vue de la sobriété énergétique.

La Direction de l'immobilier de l'État a déployé en 2019 un outil de suivi des fluides interministériel (OSFi) pour les 94 millions de m² et plus de 190 000 bâtiments de son parc immobilier. OSFi est une plateforme de suivi des consommations de fluides (gaz, électricité, eau, fioul, chauffage urbain) et d'aide à la décision, basée sur la plateforme de Deepki. Elle permet de dresser une cartographie des consommations énergétiques du parc immobilier, identifier les sites à forts enjeux énergétiques, proposer des actions concrètes de réduction des consommations et des coûts, et mesurer les progrès accomplis.

Trois ans après son déploiement, plus de 60 % des bâtiments de l'État sont raccordés à l'OSFi, ce qui permet de suivre plus de 70 % de la dépense annuelle en énergie (électricité et gaz). La plateforme collecte les données de consommation de ces bâtiments auprès de 162 fournisseurs et de 37 500 compteurs physiques pour le compte de l'ensemble des ministères et des 45 établissements publics qui ont adhéré à cette démarche.

Le nouvel accord entre Deepki et la direction de l'immobilier de l'État vise à accélérer le déploiement de l'OSFi sur le reste du parc immobilier de l'État, à améliorer les échanges avec les nombreux fournisseurs d'énergie et gestionnaires de réseaux impliqués, et à renforcer l'accompagnement des utilisateurs actuels et futurs de l'OSFi au sein des services de l'État.



Emmanuel Blanchet (à gauche) et Vincent Bryant (à droite), co-fondateurs de Deepki.

HAUSSE DE 20 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE DAIKIN EUROPE EN 2022

Daikin Europe, fabricant de pompes à chaleur, climatiseurs et équipements de réfrigération, publie un chiffre d'affaires de 5,2 G€ sur l'exercice 2022, en progression de 20 %. Portée par une forte demande en solutions de chauffage et de climatisation durables, le groupe est parvenue à enregistrer une forte croissance de son activité malgré des défis mondiaux constants, comme la pénurie de composants, les difficultés rencontrées sur la chaîne d'approvisionnement, la crise de l'énergie en Europe avec la forte hausse des prix des énergies fossiles, l'inflation et la diminution du pouvoir d'achat. « Malgré une conjoncture économique complexe, la forte croissance de Daikin Europe en 2022 surpasse les objectifs ambitieux que nous nous étions fixés dans le cadre de notre plan stratégique à cinq ans, Fusion 25. Nos innovations durables en matière de chauffage et de rafraîchissement conçues dans la zone EMEA et pour la zone EMEA continuent de soutenir la transition énergétique du territoire », explique Masatsugu Minaka, président du conseil de Daikin Europe et senior executive officer de Daikin Industries. Pour soutenir cette croissance, Daikin Europe a recruté plus de 1 200 nouveaux employés dans la région EMEA en 2022, augmentant ainsi son effectif d'environ 10 %. La société continue de renforcer tous ses services et prévoit de recruter 7 000 personnes avant 2030, pour avoisiner les 20 000 collaborateurs dans la région EMEA, contre 12 800 employés actuellement.



DR

SOUTENEZ L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

Depuis 10 ans, HOBEN travaille à **90%** avec des fournisseurs Français, **60%** d'entre eux en Rhône-Alpes, pour produire ses poêles le plus localement possible – y compris l'électronique.

H5 COLOR STEEL SIGNATURE

INVESTISSEZ DANS L'AVENIR

Jusqu'à **40%** d'économie en granulé par an, et une garantie comprise entre 3 et 10 ans.

SILENCE | CONFORT | INNOVATION





ENTRETIEN AVEC TURBO FONTE, FABRICANT DE POÊLES ET CHEMINÉES À BOIS



« Notre objectif est de couvrir l'ensemble
du territoire national d'ici 5 ans »

Marc Labattu,
Président-Directeur Général

TURBO FONTE[®]
LA CHALEUR DU FOYER

 **Bâtiment et Energie : Bonjour Monsieur Labattu. Pouvez-vous présenter votre société Turbo Fonte à nos lecteurs ?**

Marc Labattu : Turbo Fonte est un fabricant français de solutions de chauffage au bois depuis plus de 40 ans. Entreprise familiale, basée à Pessac à côté de Bordeaux, c'est aujourd'hui un réseau de plus de 50 magasins en France en concession exclusive et une centaine de revendeurs.

 **Bâtiment et Energie : Pouvez-vous nous raconter son histoire depuis sa création ?**

Marc Labattu : Tout commence en 1976, lorsque Michel Labattu, artiste sculpteur formé aux Beaux-Arts décide d'ouvrir un atelier de taille de pierre de cheminées. A deux pas du Bassin d'Arcachon, il met son talent au service de sa clientèle en concevant pour eux des modèles uniques. C'est en 1980 que l'entreprise Turbo Fonte est créée et que Michel se tourne vers la fonte, un alliage de fer et de carbone extrêmement solide, durable et résistant à de très hautes températures, afin d'optimiser les rendements de cheminées. Les premiers foyers qu'il conçoit rencontrent un vif succès auprès du public.

Depuis sa création, Turbo Fonte a toujours mis l'innovation au service du consommateur. Les premiers récupérateurs de chaleur, en 1978, ont été développés pour optimiser le rendement et le fonctionnement des cheminées à foyer ouvert. En 1987, le système Vitre Claire sur les inserts permet de profiter pleinement de la vision du feu tout en améliorant la performance et le confort.





DR

Siège social de Turbo Fonte à Pessac, près de Bordeaux.

En 1994, la famille s'agrandie en ouvrant cinq magasins en succursales sur le territoire français (Rennes, Pontault-Combault, Coignières, Pessac et Toulouse). C'est en 2010 que l'entreprise girondine repense son circuit de distribution et multiplie ses implantations sur le territoire national en formalisant un concept original de concession exclusives.

Turbo Fonte lance en 2012 de nombreuses nouveautés qui répondent aux attentes de la Réglementation Thermique (BBC). Ainsi, les derniers poêles à bois, poêles à granulés et inserts possèdent une connexion directe de l'air de combustion et une forte étanchéité. En 2017, Turbo Fonte est désignée marque préférée du secteur Cheminées et Poêles à bois par un panel dans le Magazine Capital. En 2021, ce sont les spécialistes (professionnels du milieu) qui décerne à Turbo Fonte le titre de marqué préférée des installateurs.

Bâtiment et Energie : Comment Turbo Fonte est-elle organisée ?

Marc Labattu : L'entreprise familiale fondée en 1980 est dirigée par un comité stratégique présidé par Marc Labattu, fils du fondateur. Le siège social est basé à Pessac où travaille une cinquantaine de salariés. Un entrepôt à proximité du siège compte une dizaine de salariés.

Bâtiment et Energie : Quelle surface géographique couvrez-vous en France ?

Marc Labattu : Toute la France métropolitaine.

Bâtiment et Energie : Quelles sont les types de produits que vous commercialisez ?

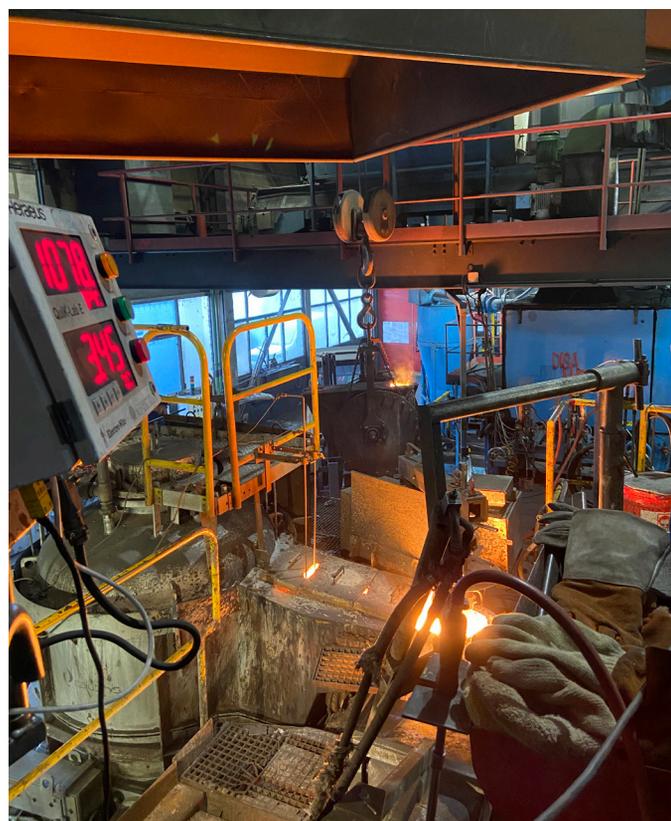
Marc Labattu : Poêles à bois, à granulés, cheminées et inserts.

Bâtiment et Energie : Vos produits sont-ils certifiés ?

Marc Labattu : Nos produits sont labellisés Flamme Verte 7 étoiles et Ecodesign correspondant aux normes actuelles en cours dans l'Union Européenne. Nous sommes également détenteurs d'une vingtaine de brevets technologiques.

Bâtiment et Energie : Dans quel pays vos produits sont-ils fabriqués ?

Marc Labattu : Nous fabriquons nos appareils de chauffage dans certains pays de l'Union Européenne.



Entrepôt Turbo Fonte.

DR



DR

Un magasin Turbo Fonte.

Bâtiment et Energie : Quelle garantie proposez-vous sur vos produits ?

Marc Labattu : Garantie cinq ans sur les pièces de fonte et d'acier, sauf pièces d'usure : vitre, joints, intérieurs réfractaires (vermiculite). Il faut se référer à la notice de l'appareil pour plus d'informations.

Bâtiment et Energie : Où peut-on acheter vos produits ?

Marc Labattu : Dans notre réseau de concessionnaires exclusifs (+ 50 magasins) et chez une centaine de revendeurs.

« Notre réseau de concessionnaires prévoit une douzaine d'ouvertures en 2023 »

Bâtiment et Energie : Assurez-vous un SAV ?

Marc Labattu : Oui.



DR

Pôle R&D de Turbo Fonte.

Bâtiment et Energie : Comment travaillez-vous avec les professionnels du Bâtiment ?

Marc Labattu : Via un réseau direct et un réseau de spécialiste. Réseau de magasins multimarques et de concessions exclusives.

Bâtiment et Energie : Avez-vous une activité Export ?

Marc Labattu : Elle est négligeable aujourd'hui, moins de 2 % de CA.

Bâtiment et Energie : Comment se porte votre marché actuellement ?

Marc Labattu : Après la crise sanitaire et le confinement, les Français redécouvrent leurs espaces de vie et se prennent de passion pour la rénovation et l'aménagement d'intérieur, en prêtant une attention particulière aux dépenses énergétiques. Avec les nouvelles lois qui impulsent la transition énergétique, les poêles et cheminées de Turbo Fonte fabriquées en France, enregistrent le succès escompté par l'en-

seigne. Rien qu'en deux ans, le réseau a enregistré une croissance de +112 % de son CA. Pour 2028, l'Etat s'est fixé pour objectif d'atteindre un minimum de 10,2 millions logements chauffés au bois labellisés Flamme Verte ou équivalent.

Quels sont vos atouts vis-à-vis de la concurrence ?

Marc Labattu : Le secteur du chauffage à bois est en plein essor. De nombreux acteurs historiques existent depuis longtemps, et nous en faisons partie. La concurrence se déporte également sur les grandes surfaces de bricolages, proposant à la vente des appareils d'entrée de gamme sans la pose. Nous avons un maillage national d'experts des solutions de chauffage, tous qualifiés et certifiés RGE et qualibois. Chaque année, nous sortons une dizaine de nouveautés avec des appareils testés dans notre laboratoire d'essai et répondant aux normes les plus rigoureuses actuellement en vigueur. Nous sommes un concepteur français travaillant main dans la main avec un réseau de prestataires de l'Union Européenne depuis des nombreuses années. Depuis quelques années, Turbo Fonte a fait le pari d'une stratégie de stockage ambitieuse qui nous place aujourd'hui en bonne position sur la livraison et la pose rapide d'appareils.

Quelle place occupe l'innovation au sein de Turbo Fonte ?

Marc Labattu : Avec sa large gamme de plus de 600 références, divisées en quatre groupes, Turbo Fonte ne cesse d'innover et d'améliorer ses produits. Pour la recherche et le développement, l'enseigne consacre un budget de près de 500 000 € dans le but de développer des produits toujours plus performants. Créer des poêles et cheminées efficaces, simples d'utilisation et d'entretien, au design dans l'air du temps est la mission primordiale de l'enseigne. Nous proposons une dizaine de nouvelles références par an, toutes répondant aux normes de l'Union Européennes les plus récentes.



DR

Quelles sont vos objectifs pour l'année 2023 ?

Marc Labattu : Le marché est ultra dynamique et l'Etat accompagne les acheteurs via de nombreuses aides. Nous sommes aujourd'hui le réseau de concessionnaires le plus dynamique du secteur avec une douzaine d'ouvertures prévues en 2023.

Le mot de la fin ?

Marc Labattu : Si vous souhaitez rejoindre le réseau de concessions Turbo Fonte, nous recrutons des profils d'une grande diversité : entrepreneurs passionnés, de l'opticien au chauffagiste, à l'ancien gendarme ... Celles et ceux qui ont décidé de changer de vie pour rejoindre Turbo Fonte ont des parcours variés. 80 % des concessionnaires du réseau ont entamé un processus de reconversion professionnelle dans un projet qui a du sens – mix énergétique et développement durable – et ont bénéficié de l'accompagnement personnalisé des équipes réseau. Turbo Fonte prête une attention particulière à l'accompagnement de ses nouveaux membres (cycle de formations interne, formation certifiée Qualibois, séminaire, outils marketing et communication ...), qu'ils soient en solo ou en duo avec un dispositif entièrement personnalisé parce que chaque projet est un projet de vie.

Les concessionnaires Turbo Fonte sont de véritables ambassadeurs de la marque. Ils participent également au développement de l'économie locale en créant en moyenne trois emplois directs et en tissant un réseau de proximité avec des artisans locaux.

Le modèle de la concession exclusive réciproque de Turbo Fonte attire de nombreux entrepreneurs en devenir. Le développement de l'enseigne s'accélère dans les grandes villes ou villes moyennes françaises avec le nouveau concept de magasin très attractif. L'objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national d'ici cinq ans avec une centaine de magasins, avant un lancement à l'international.



DR

Membres de l'équipe Turbo Fonte.

Propos recueillis par Olivier Roussard



COMPARATIF

LES SYSTÈMES DOMOTIQUES



La domotique regroupe les fonctions électriques du bâtiment en un même point de commande. Elle offre la possibilité de gérer efficacement l'éclairage, les appareils électriques, le chauffage, la climatisation, la ventilation, les volets, etc. ce qui permet de réaliser des économies d'énergie lorsque l'on vise une meilleure gestion de l'énergie. Elle apporte aussi un meilleur confort dans le bâtiment avec

la possibilité de programmer des « scénarios de vie ». Les moyens de communication sont nombreux en domotique : réseau filaire, réseau informatique, câbles électriques, Wi-Fi, Bluetooth, ondes radio, ...

Comme pour tout achat d'équipement, il faut prendre la peine de se renseigner sur l'offre du marché avant d'investir. Cette rubrique « Comparatif » a pour vocation de vous aider à faire le meilleur choix en matière de systèmes domotiques. Nous vous présentons dans ce numéro des marques sérieuses présentes sur le marché français.

Nous avons demandé à chaque marque de nous présenter les caractéristiques techniques de leurs systèmes domotiques. Nous leur avons aussi demandé les points forts de leurs produits, les options, les certifications et labels, ainsi que le pays de fabrication et les garanties proposées. Enfin, nous avons voulu connaître le modèle le plus représentatif de leurs gammes de systèmes domotiques dont vous verrez la photo en bas de chaque colonne.

QUESTIONS

1

Marque ?

2

Année de création de la marque ?

3

Equipements proposés ?

4

Solutions pour le résidentiel individuel, le résidentiel collectif, ou les bâtiments professionnels ?

5

Points forts ?

6

Options ?

7

Certifications et labels ?

8

Garanties ?

9

Pays de fabrication des produits ?

10

Existence d'un SAV ?

11

Nom du modèle le plus représentatif de l'activité ?

avidsen



- 1) Avidsen
- 2) 1998
- 3) Thermostats, modules connectés pour contrôle des volets roulant, et de l'éclairage.
- 4) Résidentiel individuel (gamme Avidsen Home), Résidentiel collectif, et Bâtiments professionnels sur demande.
- 5) Gamme accessible en termes de prix, facile à installer et permettant, grâce à la programmation, d'aller plus loin pour les plus exigeants.
- 6) NC
- 7) Tous les produits sont certifiés CE.
- 8) 2 ans.
- 9) Chine pour la gamme Avidsen Home. Les produits sur demande pour les pros peuvent être fabriqués en France.
- 10) SAV et hotline basés en France pour l'accompagnement et la maintenance/réparation.
- 11) Nom du modèle : Home Flow WL (127047)
 - . Applications : Thermostat pour chaudière (gaz, fioul, granulés) et sa sonde de température
 - . Dimensions : Module chaudière = 90 x 90 x 26 mm. Sonde de température = 86 x 86 x 26,5 mm
 - . Poids : Module chaudière = 120 g. Sonde de température = 140 g
 - . Moyens de communication : Wi-Fi entre le module et la box Internet. RF 868Mhz entre le module chaudière et la sonde de température.
 - . Compatibilité : Avec tous les produits de la gamme Avidsen Home
 - . Consommation énergétique : 1,5 W
 - . Sécurité des données : Serveur en Europe sécurisé SSL (idem données bancaire)



- 1) Hestia
- 2) 2016
- 3) Radiateurs électriques connectés myEko.
- 4) Résidentiel individuel et Bâtiments professionnels.
- 5) Réduction des factures d'électricité avec un système de remboursement proposé par Hestia, produit anti-obsolescence, transforme l'électricité en puissance de calcul grâce à une nouvelle carte électronique H1 spécialement conçue par Hestia. Simple à installer avec une application mobile.
- 6) Aucune option, tout est inclus dans le produit d'origine.
- 7) CE, NF Electricité, Performances, NF C15-100, NF EN 60675 et amendement NF EN 60675 A11, NF EN 60335-1, et NF EN 60335-2-30.
- 8) Satisfait ou remboursé 30 jours. Garantie 5 ans pièces et main-d'œuvre (garantie légale de 2 ans + garantie commerciale de 3 ans offerte).
- 9) France.
- 10) NC
- 11) . Nom du modèle : myEko
 - . Applications : Solution de chauffage connecté pour réduire ses factures énergétiques
 - . Dimensions : 93 x 67 x 15 cm (largeur x hauteur x profondeur)
 - . Poids : 29 kg
 - . Moyens de communication : Consomme moins de 1% de la bande-passante Wi-Fi
 - . Compatibilité : Amazon Alexa, Google Assistant et Apple HomeKit.
 - . Consommation énergétique : Ne consomment pas plus qu'un radiateur électrique classique. Puissance maximale de 1 000 W
 - . Sécurité des données : Système RGPD
 - . Autres : Composition = Corian (façade), acier doux (chassis), aluminium (dissipateurs). Composants = système de récupération de chaleur fatale Recovery Heat





- 1) Monabee
- 2) 2012
- 3) Gamme Optimee'z accompagnant dans l'optimisation de l'autoconsommation solaire. Composée d'un lecteur d'énergie, d'un module de gestion, d'un assistant lumineux et d'une application mobile.
- 4) Résidentiel individuel et Bâtiments professionnels.
- 5) Simple à installer, pédagogique, intelligent et connecté.
- 6) Une borne de recharge solaire modulable.
- 7) CE.
- 8) 5 ans.
- 9) Conçu et fabriqué en France.
- 10) Support technique de Monabee.
- 11) . Nom du modèle : Assistant lumineux
 . Applications : Lors de l'installation photovoltaïque en autoconsommation, objet pour gérer la production solaire et la consommation d'électricité
 . Dimensions : 95 x 85 x 40 mm (L x l x h)
 . Poids : 90 g
 . Moyens de communication : Wi-Fi, Radio LoRa, Bluetooth
 . Compatibilité : Avec les autres équipements de la gamme Optimee'z de Monabee
 . Consommation énergétique : < 2 W
 . Sécurité des données : WPA/WPA2
 . Autres : Communique avec l'utilisateur grâce à des couleurs



DR



- 1) NodOn
- 2) 2013
- 3) Modules de pilotage des équipements du bâtiment (radiateurs, volets, éclairages, chaudières, etc.).
- 4) Résidentiel individuel, Résidentiel collectif et Bâtiments professionnels.
- 5) Produits sans fil et sans pile.
- 6) Possibilité de fonctionnement seul ou à distance avec système de supervision.
- 7) CE.
- 8) 2 ans.
- 9) France et Chine.
- 10) Mise en place récente d'un circuit de reconditionnement.
- 11) . Nom du modèle : SIN-2-FP-01
 . Applications : Pilotage de radiateur électrique
 . Dimensions : 41 mm/44 mm /16,9 mm
 . Poids : 29 g
 . Moyens de communication : Protocole radio EnOcean
 . Compatibilité : Enki, Jeedom, Home Assistant, Energeasy Connect, Smalt, Vesta System, etc.
 . Consommation énergétique : < 1 W
 . Sécurité des données : Pas d'envoi des données en dehors du domicile/bâtiment
 . Autres : Réduit le temps d'allumage du radiateur sans effort



DR



1) Schneider Electric

2) 1836

3) EcoStruxure Integrated Management Platform (IMP) pour gestion technique du bâtiment en mode Remote avec EcoStruxure Integrated Management Platform, EcoCVC pour gestion de l'énergie et plus particulièrement du primaire, EcoStruxure Building Operation (EBO) pour monitoring de l'énergie.

4) EcoStruxure IMP : bâtiments professionnels. EcoCVC : bâtiments résidentiels collectifs et bâtiments professionnels. EBO : bâtiments professionnels et modulable pour les autres bâtiments.

5) EcoStruxure IMP : solution ouverte, cloud, sécurisée et personnalisable. Eco CVC : solution autonome et préconfigurée, installation rapide et gestion de l'énergie via un écran de visualisation. EBO : plateforme ouverte et évolutive, pour la résilience et la durabilité.

6) EcoStruxure IMP : 4 niveaux de contrats de service. EcoCVC : service de monitoring locale ou distant via le cloud. EBO : plusieurs options comme SpaceLogic Server, SpaceLogicController, Contrôleur SpaceLogicIP et Serveur Edge.

7) EcoStruxure IMP : IEC 62443 4-1 et 4-2 / SOC 2. EBP : conforme FDA 21 CFR Part 11 et ALCOA, certifié NF-EN-15232.

8) EcoStruxure IMP : contrats de services sur 1 ou 3 ans renouvelables. EcoCVC : solution cloud.

9) Suède.

10) EcoStruxure IMP : service de maintenance/réparation garantie par un contrat de service en plus de l'abonnement logiciel. EcoCVC : service support en France. EBO : service support dans le monde entier.

11) . Nom du modèle : SpaceLogicTM Eco CVC
 . Application : Gestion de chauffage et de climatisation
 . Dimension : 378 x 134 x 128 cm
 . Poids : 1,1 kg
 . Moyen de communication : Bacnet IP/Bluetooth, Modbus RS



1) Voltalis

2) 2006

3) Thermostat connecté éco-citoyen.

4) Résidentiel avec chauffage électrique individuel (radiateurs électriques, PAC, ...), petit tertiaire avec chauffage électrique, bâtiments publics et professionnels chauffés électriquement.

5) Thermostat connecté offrant jusqu'à 15 % d'économies d'énergie annuelle, gratuité totale (installation, utilisation, maintenance) et sans abonnement, application de programmation du chauffage et de suivi de consommation électrique, compatible avec tous types de radiateurs électrique.

6) Programmation du chauffage et pilotage à distance, régulation pièce par pièce à 0,5° près, suivi de la consommation du logement (par usage).

7) Qualifié par RTE depuis 2008. En cours : Solar Impulse.

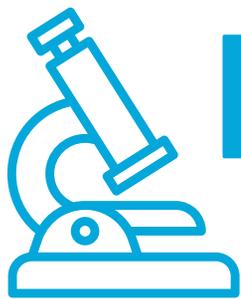
8) Longue durée de vie. Remplacement gratuit du matériel si défectueux.

9) Imaginé, conçu et designé entièrement en France. Fabriqué en Asie.

10) Assistance disponible 6 j/7 de 8h à 18h. En cas de panne avérée, envoi gratuit d'un technicien agréé.

11) . Nom du modèle : Voltalis Connect
 . Applications : Module de commande
 . Dimensions : 114 x 72 x 25 mm (L x l x h)
 . Poids : 89 g
 . Moyens de communication : Zigbee + 4G (et Wi-Fi)
 . Compatibilité : Radiateur électrique et pompe à chaleur
 . Consommation énergétique : < 0,4 W
 . Sécurité des données : Puce coffre-fort (et cryptage intégral) pour niveau de protection bancaire





PRODUITS



Outil Building Analyzer d'ABB

ABB, acteur des technologies de l'énergie, lance l'outil Building Analyzer. Cette solution SaaS basée sur le cloud permet de centraliser toutes les informations essentielles sur le fonctionnement des bâtiments commerciaux et de les analyser pour identifier les axes d'amélioration. Il suit en temps réel les données relatives aux bâtiments (occupation, horaires de fonctionnement des équipements, températures et coûts) et aux services publics (énergie, gaz, eau, vapeur) à partir de presque tous les types de sources de données et d'un nombre illimité de points de données. « Il s'agit d'un outil numérique intuitif, complet et accessible, qui permet non seulement de mieux maîtriser les coûts, mais aussi d'établir une base de référence et d'ouvrir la voie vers la décarbonation complète des bâtiments, en aidant à réduire la consommation d'énergie de ces derniers jusqu'à 20 % », explique Beth Ray, responsable des solutions numériques pour les bâtiments commerciaux au sein de la division Smart Buildings d'ABB Electrification.



Les personnes chargées de la gestion des installations et de l'énergie, qui doivent respecter un budget et remplir des objectifs énergétiques, gagneront en temps et en argent grâce au Building Analyzer et à ses données granulaires, ses informations plus approfondies, sa définition d'objectifs, ses cartes thermiques, ses alertes et ses fonctions de rapport. Ils obtiendront ainsi une vue d'ensemble de leur portefeuille de bâtiments commerciaux.

Poêle rond à granulés de bois Hoben H7 Osmose

Hoben, marque de la société alpine Inovalp, complète sa collection « Signature » avec le nouveau poêle à granulés de bois H7 Osmose. Ce modèle propose une sortie concentrique, centrée sur le dessus du poêle. Sa longue poignée en bois et inox lui donne une allure très élancée, et les lignes inox horizontales de sa porte forment un écran à l'intérieur duquel la flamme vient se loger. D'une puissance de 6,3 kW, son utilisation est facilitée par un écran tactile intégré et une régulation autonome.



Silencieux, le poêle Osmose dispose de technologies lui permettant de se programmer simplement avec différents profils de température souhaitée dans la maison, - sa sonde de température ambiante mesurant avec 0,1°C de précision - et de s'auto-gérer pour atteindre la température désirée grâce à un système breveté de régulation intelligent (SRI), en consommant jusqu'à 35 % de granulés en moins.

En plus d'être des systèmes de chauffage, les poêles de la collection Signature de Hoben sont conçus pour être des éléments de décoration de l'intérieur. Leur façade épurée en vitrocéramique offre une bonne vue sur la flamme. Fabriqué en France, le poêle à granulés Osmose existe,

pour sa part, en huit finitions : quatre coloris intemporels et quatre coloris tendance. Il est labélisé Flamme verte 7 étoiles, et répond aux dernières normes de l'Union Européenne Ecodesign 2022.

Chauffage invisible et réfrigérant naturel chez Viessmann



Le groupe Viessmann, fournisseur d'équipements de confort thermique, lance le « système de chauffage invisible ». Viessmann Invisible, c'est son nom, est présenté comme une étape majeure en matière d'innovation : il s'agit d'une solution peu encombrante composée d'une pompe à chaleur moderne, d'un ballon d'eau chaude, d'un système de ventilation résidentiel en option, ainsi que d'une batterie de stockage, spécialement conçue pour les constructions neuves. Grâce à cette innovation, l'ancien local technique de la maison devient un espace de vie supplémentaire, comme, par exemple, un espace de travail ou une salle de jeux pour les enfants.

Viessmann a également présenté des nouveautés dans le domaine des pompes à chaleur monoblocs air/eau, qui fonctionnent toutes avec le réfrigérant naturel propane (R

290), ainsi que sur les systèmes hybrides composés de pompes à chaleur et de chaudières à gaz à condensation. Dans le cas des systèmes hybrides, des solutions de modernisation simples, c'est-à-dire l'ajout ultérieur d'une pompe à chaleur aux systèmes de chauffage au gaz ou au mazout existants, permettent d'augmenter la part des sources d'énergie renouvelables dans les travaux de chauffage annuels à plus de 70 %. En élargissant son portefeuille, Viessmann est désormais en mesure de proposer une solution de remplacement à part entière dans toutes les plages de puissance pour les systèmes de chauffage au gaz et au mazout dans les maisons individuelles et les maisons à deux logements.

Évolution de la chaudière à granulés de bois Easypell (ÖkoFEN)



La chaudière à granulés de bois Easypell, une marque d'ÖkoFEN, évolue. Fabriqué en Autriche, le nouveau modèle fonctionne sur un mode entièrement automatisé, de l'alimentation en granulés jusqu'au ramonage, et la régulation électronique permet une programmation hebdomadaire ainsi qu'un pilotage à distance. Le conduit de fumées peut dorénavant être raccordé en ventouse horizontale et verticale, facilitant l'installation. En effet, avec ce système, le conduit n'a plus l'obligation de monter 40 cm au-dessus du faîtage du toit. La chaudière peut également être collée au mur de la chaufferie grâce à un raccordement hydraulique et une sortie de fumée sur le dessus, permettant un gain de place dans la chaufferie, et un gain de temps à l'installation. L'entretien annuel et la maintenance de la chaudière sont simplifiés grâce à un accès direct à certaines pièces mobiles et au démontage simplifié des jaquettes de la chaudière.

La réserve de granulés est intégrée à la chaudière pour une plus grande compacité de la chaufferie. Elle s'élève à 232 litres pour les puissances de 12 à 20 kW, et 260 litres pour les puissances de 25 à 32 kW. Après installation, il est désormais possible d'adapter un système d'aspiration de granulés sur la chaudière afin d'y raccorder une réserve de granulés

plus importante. Ainsi, l'autonomie peut être portée à plusieurs mois et jusqu'à une année entière. Plus besoin de remplir manuellement la réserve avec des sacs de granulés, un camion souffleur le fera. Principaux labels d'Easypell : classe énergétique A+, Flamme verte 7 étoiles, certification de l'Union Européenne EN 303.5.

Le système d'isolation Edil-Therm Minéral d'Edilteco certifié ETE et DTA



Edilteco obtient les évaluations techniques ETE suivant l'EAD 040083-00-0404 et DTA du CSTB pour son système d'isolation extérieure Edil-Therm Minéral. Ce système est constitué d'un sous-enduit mince à base de liant hydraulique, armé d'un treillis en fibres de verre et appliqué directement sur des panneaux en laine de roche fixés mécaniquement par chevilles ou par clous par pisto-scellement sur le mur support. La finition est assurée, au choix, par un revêtement mince à base de liant acrylique, un revêtement à base de liant acrylique additivé siloxane, un revêtement à base de liant silicate, ou par des briquettes décoratives synthétiques. Destiné à l'isolation de tous types de bâtiments neufs ou anciens, le procédé Edil-Therm Minéral s'emploie pour l'isolation thermique, ainsi que pour la réfection et la protection des façades dégradées.

Les panneaux isolants en laine de roche, conformes à la norme NF EN 13162, ont fait l'objet d'un marquage CE, d'une Déclaration des performances, et d'un certificat ACERMI en cours de validité. Disponibles dans des épaisseurs allant de 30 à 200 mm, les panneaux Edil-Therm Minéral offrent une résistance thermique variant de 0,75 (m²K/W) à 5,55 (m²K/W) pour le plus épais.

Le procédé Edil-Therm Minéral (incombustible Euroclasse A1) garantit une résistance au feu lorsque la réglementation relative à l'ouvrage concerné nécessite la prise en compte de dispositions vis-à-vis de la propagation du feu en façade. Il bénéficie d'un classement de réaction au feu A2-s1, d0 conformément à la norme NF EN 13501-1.

Climatiseurs Panasonic PACi NX Elite 4

Panasonic Solutions chauffage et refroidissement sort sa nouvelle gamme de climatiseurs PACi NX Elite 4, disponible dans plusieurs capacités allant de 7,1 à 14 kW. Cette nouvelle gamme offre une solution de chauffage et de climatisation pour les applications tertiaires, avec une attention particulière portée à la décarbonation.



Dotée d'un châssis compact qui a été repensé avec un seul ventilateur, la nouvelle génération de systèmes PACi NX présente les mêmes résultats en matière d'efficacité saisonnière qu'un modèle à deux ventilateurs grâce à l'optimisation des trois couches de l'échangeur de chaleur dans un châssis réduit. Elle affiche un SEER et un SCOP allant jusqu'à 7,8 (A++) et 4,9 (A++) respectivement.

Avec leur design compact, les unités extérieures s'intègrent dans divers espaces. La longueur de tuyauterie a été augmentée (jusqu'à 100 m), ce qui offre de la flexibilité en matière de conception et permet à la gamme de s'adapter à différents types et tailles de bâtiments. La plage de fonctionnement de la gamme PACi NX Elite 4 a été étendue, ce qui permet aux systèmes de fonctionner même dans des conditions difficiles, allant jusqu'à 52°C en mode froid et -20°C en mode chaud. Les unités revendiquent un niveau de bruit de 48 dB(A) minimum.

Il est possible de connecter jusqu'à quatre unités intérieures à une seule et même unité extérieure PACi NX, en tant que systèmes Twin, Triple et Double-Twin, afin de répondre à tous les besoins, quels que soient l'activité et le projet, également pour le résidentiel haut de gamme.

Plateforme d'analyse énergétique SylSmart Energy éditée par Sylvania



Sylvania, fabricant de luminaires et de solutions d'éclairage, lance SylSmart Energy, une plateforme de comptage et suivi énergétique pour aider les entreprises à consommer moins d'énergie. Mis en place dans le cadre de la loi ELAN de 2018, le Décret Tertiaire impose à tous les bâtiments existants de plus de 1 000 m² de réduire leur consommation énergétique de -40 % en 2030 à -60 % en 2050 par rapport à une année de référence entre 2010 et 2020. Afin de s'assurer du respect de cet objectif, depuis le 30 septembre 2022, les structures assujetties à cette obligation doivent impérativement déclarer leurs données de consommation énergétique (chauffage, éclairage, ECS, climatisation...) pour obtenir l'attestation OPERAT délivrée

par l'ADEME. Développée par Sylvania pour aider les propriétaires des bâtiments à respecter leurs obligations légales, SylSmart Energy leur permet de recueillir leurs données de consommation, quelle que soit la source (électricité, mais aussi gaz et eau) et le poste de dépense. Cette collecte d'informations s'effectue de façon manuelle (téléchargement de factures), automatisée (via les fournisseurs d'énergie) ou à l'aide de compteurs connectés afin d'augmenter la précision des données par la surveillance des circuits individuels.

À tout moment, en se rendant sur une interface Web sécurisée, les utilisateurs peuvent ainsi accéder aux données de chacun de leurs sites et les analyser, contrôler leur consommation afin de mettre en œuvre les actions nécessaires, et visualiser la réduction de leurs coûts d'exploitation et de leur empreinte carbone.

Climatiseur et appareil de chauffage portable Wave 2 d'EcoFlow

EcoFlow, entreprise proposant des solutions énergétiques innovantes, dévoile le Wave 2, un climatiseur et appareil de chauffage portable. Cet appareil intelligent exploite les avantages de la technologie de charge d'EcoFlow. « Il s'appuie sur notre savoir acquis au cours de nos années de développement en tant que leader du stockage d'énergie portable », déclare Brian Essenmacher, responsable du développement commercial chez EcoFlow.



La deuxième génération de la série Wave d'EcoFlow, Wave 2, offre un refroidissement et un chauffage rapide, avec des capacités de refroidissement de 5100 BTU et de chauffage de 6100 BTU pour une surface de 10 m². Étant plus compact de 22 % par rapport à sa précédente version, le Wave 2 est plus facile à transporter. Il offre jusqu'à huit heures d'autonomie grâce à sa batterie additionnelle de 1159 Wh. Et pour un contrôle total de l'autonomie et des performances, il dispose de plusieurs modes, notamment Eco, Sleeping et Fast, ainsi que de températures réglables et de paramètres encore plus accessibles avec l'appli EcoFlow.

Permettant la recharge en courant alternatif ou continu, sur une station d'alimentation ou à l'énergie solaire, le Wave 2 bénéficie de l'expertise d'EcoFlow en matière d'alimentation portable. La connexion à une station d'alimentation portable EcoFlow peut fournir jusqu'à 18 heures d'autonomie. Une entrée solaire allant jusqu'à 400 W permet aux utilisateurs d'utiliser l'énergie renouvelable et de souscrire à un mode de vie durable.

Transmetteur de CO2 Vaisala GMD110 pour systèmes de ventilation



Vaisala, expert de la mesure météorologique, environnementale et industrielle, lance un nouveau transmetteur de dioxyde de carbone monté sur gaine GMD110 pour les systèmes de ventilation exigeants. La société élargit ainsi son portefeuille de produits pour le chauffage, la ventilation et la climatisation (CVC), afin de répondre à la demande croissante d'efficacité énergétique et de durabilité des bâtiments.

Le Vaisala GMD110 est conçu pour mesurer le dioxyde de carbone dans les centrales de traitement de l'air et les conduits de ventilation des environnements commerciaux et industriels. L'instrument possède de bonnes caractéristiques en termes d'exactitude et de stabilité de la mesure pour effectuer des contrôles pré-

cises et fiables des systèmes CVC, même dans des conditions difficiles ou sur des sites exigeants. Le GMD110 est idéal pour les systèmes de ventilation contrôlée à la demande et la surveillance du CO2 sur gaine des environnements industriels.

Ce transmetteur classé IP65 est équipé du capteur renommé Vaisala Carbocap : grâce à sa structure simple et aux capacités de mesure de référence, ce capteur NDIR mono-faisceau à double longueur d'ondes est stable et ne nécessite que peu de maintenance. L'exactitude de la mesure n'est pas affectée par la poussière, la vapeur d'eau ou les produits chimiques. Le nouveau transmetteur de dioxyde de carbone Vaisala GMD110 est fourni avec un certificat d'étalonnage.

Films anti-froid Luminis Films pour vitrage

Luminis Films, fabricant de films et revêtements adhésifs, décline une gamme de films isolants anti-froid pour vitrage, afin de lutter contre la déperdition thermique des fenêtres. La solution est disponible en plusieurs finitions : argent, argent clair ou métallisé argent pour un effet plus contemporain. Elle s'adapte à tous les environnements et les différents usages, améliorant le confort de vie dans chaque pièce.

Équiper ses vitres d'un film anti-froid permet aux utilisateurs qui ont un simple vitrage ou double vitrage ancien de plus de 15/20 ans, d'être mieux isolés du froid et d'éviter l'effet « passoire thermique ». Le film anti-froid Luminis Films agit ainsi comme un véritable isolant pour vitrage et se révèle essentiel pour améliorer les performances énergétiques d'un bâtiment, sans occulter le passage de la lumière. En moyenne, un verre simple renvoie seulement 11 % de la chaleur en intérieur. Grâce à l'application d'un film vitrage anti-froid, 70 % de la chaleur intérieure est maintenue dans une pièce. En appliquant un tel film sur des vitrages, la chaleur radiante d'un intérieur est considérablement améliorée. Les utilisateurs peuvent ainsi bénéficier d'une réduction significative de leur consommation d'énergie. Professionnels, mais aussi Particuliers, peuvent commander leurs films pour vitrages sur le site Internet de la marque, en y configurant la découpe au mètre linéaire ou aux dimensions exactes des vitrages. À partir des éléments choisis, Luminis Films assurera la préparation dans ses ateliers de Villars-les-Dombes (01).



Pompe à chaleur Air/Air Nagano gainable de Thermor

Thermor, fabricant français d'appareils de chauffage, complète sa gamme Nagano qui comprenait déjà des murales, consoles et cassettes, avec l'arrivée de la pompe à chaleur Air/Air Nagano gainable. Cette solution invisible, idéale pour la rénovation, convient pour une à plusieurs pièces. Les unités intérieures gainable sont toutes compatibles avec les unités extérieures Nagano et modulables avec les autres unités intérieures Nagano.

Le gainable Nagano Basse pression va traiter une seule pièce. C'est une solution totalement intégrée puisque l'unité intérieure est coffrée à l'intérieur d'un faux plafond. La pose en rénovation est facilitée grâce à sa faible hauteur d'encastrement de 185 mm, la pompe de relevage est intégrée, les grilles reprise et soufflage sont faciles à monter. La grille de soufflage est motorisée et pilotée à distance par télécommande.

Le gainable Nagano Moyenne pression va pouvoir traiter plusieurs pièces d'un logement. L'unité intérieure est placée dans des combles ou un faux plafond et l'air réchauffé ou rafraîchi va circuler dans chaque pièce via un système de gaines. Seules les bouches de soufflage restent apparentes dans la pièce. Le gainable Nagano Moyenne pression est idéal en rénovation grâce à sa faible hauteur d'encastrement de 248 mm, la pompe de relevage est intégrée et pression statique est réglable de 0 à 150 Pa afin de convenir à tout type d'installation. Son pilotage se réalise via la télécommande filaire ou à distance via l'application Intelligent Air.



Tube flexible W-Flexair de Würth pour la climatisation et les PAC

Würth contribue à l'apparition de nouvelles techniques de pose dans le domaine de la climatisation et des pompes à chaleur résidentielles. Ses nouveaux tubes synthétiques flexibles W-Flexair remplacent les tubes de cuivre, et permettent de créer des courbes sans avoir besoin d'outils et sans risques d'écrasement. Il est ainsi possible de gagner jusqu'à 50 % de temps lors de la pose.

Le secret de cette flexibilité réside dans le fait que le tube est en polyamide donc beaucoup plus souple que le cuivre. Sans risque de pincement, ceci permet une meilleure circulation du gaz. Le flexible est adapté aux circuits réfrigérés contenant les gaz suivants : R32, R134A, R410A, R404A et R407C.



Le tube est formé de sept couches de matériaux différents : du polyamide flexible et assez rigide, une couche d'aluminium améliorant la résistance, une fibre de protection mécanique, une protection en polymère, un revêtement extérieur anti-UV et anti-usure, une gaine isolante en mousse polyéthylène, et un film lisse de protection anti-UV.

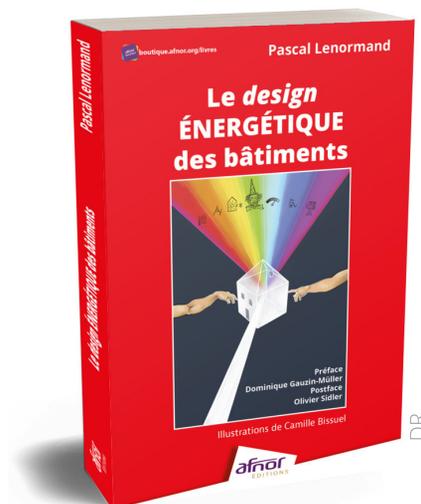
Plus léger que le cuivre, ces tubes existent en plusieurs diamètres allant de 1/4", 3/8", 1/2" au 5/8". La résistance thermique est de -30°C à + 110°C, avec un maximum de 130°C en discontinu. La résistance maximale à la pression du tube est de 60 bar. Les tubes sont disponibles en couronnes nues de 50 mètres et

en kit de deux tubes avec raccords prémontés qui vont encore faire gagner du temps. Ces kits de longueur de trois et six mètres sont idéals pour le montage de mono split.

PUBLICATION

Le design énergétique des bâtiments

Les Éditions AFNOR, éditeur de livres professionnels et techniques, publie « Le design énergétique des bâtiments », un ouvrage écrit par Pascal Lenormand, et destiné à être lu par tous les acteurs du bâtiment, des concepteurs aux utilisateurs. Précisons que AFNOR Éditions est une activité du groupe AFNOR, distributeur officiel des normes volontaires en France (30 000 normes françaises, européennes et internationales). Trop froids, trop chauds, trop compliqués ... les bâtiments intelligents engendrent bien des conflits entre concepteurs, constructeurs et résidents. Comme une solution à ces antagonismes, Pascal Lenormand propose un nouveau concept : le design énergétique des bâtiments. Il montre pourquoi les démarches technicistes et mécanistes classiques sont vouées à l'échec face aux enjeux de notre époque. En replaçant l'humain au cœur de la pratique et des techniques, il propose une autre voie qui constitue la clé de la satisfaction des usagers des bâtiments de demain, en sachant que l'énergétique des bâtiments constitue un enjeu majeur de ces prochaines décennies. « Ce dont il s'agit, c'est donc de cesser de considérer le bâtiment seul comme l'objet d'étude, mais bien le couple usager/bâtiment dans son ensemble. Cela demande rien de moins que d'ajouter à un certain savoir-faire technique (en énergétique, en thermique des enveloppes, en conception de systèmes, etc.) un large volet de savoir-être », écrit-il. Parfois provocant, souvent original, mais cherchant toujours à être juste et pertinent, Pascal Lenormand parsème son récit de nombreux traits d'humour, invitant à le suivre sur les chemins de l'anticonformisme et de la réflexion.



Pascal Lenormand est ingénieur de formation. Diplômé de Supaéro et Sup de Co Toulouse, il a commencé sa carrière dans l'industrie spatiale, puis l'industrie du sport, comme expert en thermique humaine. En 2006, après une reconversion et une spécialisation en énergie et bâtiment, il co-fonde le bureau d'études Incub', spécialisé en sobriété énergétique. Il a participé à la conception de plusieurs centaines de bâtiment, en maîtrise d'œuvre ou en assistance à la maîtrise d'ouvrage.

Titre : Le design énergétique des bâtiments

Auteur(s) : Pascal Lenormand

Editeur : AFNOR Éditions

Pagination : 144 pages

[Acheter le livre](#)

INDEX DES FOURNISSEURS

HELLIO

Page 5

Site internet : www.hellio.com

ECOFLOW

Page 7

Site internet : www.ecoflow.com

ENERGAÏA

Page 9

Site internet : www.energaia.fr

VARIOTHERM / PROSYSTEM

Page 11

Site internet : www.prosystem.fr

AIRCOND-COVER

Page 13

Site internet : www.aircond-cover.com

HOBEN

Page 27

Site internet : <https://poeles-hoben.fr>

Abonnement

Abonnez-vous gratuitement au e-magazine Bâtiment et Energie

Professionnels, retrouvez tous les trois mois toutes les informations liées à la thématique incontournable de l'énergie dans le secteur du Bâtiment :

- Actualités professionnelles et économiques
- Entretiens exclusifs
- Veille technologique et innovations
- Comparaison d'équipements
- Et bien plus

Un véritable outil d'aide à la décision entre vos mains.

[S'abonner gratuitement](#)

Publicité

Annoncez sur le média Bâtiment et Energie

Annonces, passez vos publicités sur le média Bâtiment et Energie pour faire connaître vos équipements et services aux professionnels.

Pour connaître nos offres, solutions et tarifs (e-magazine et ses 50 000 abonnés, newsletter, publi-rédactionnel, mailing-list, site internet), contactez notre Service Publicité pour recevoir le Kit média de Bâtiment et Energie ou pour nous demander une étude budgétaire. Votre contact dédié est :

M. Olivier TAURINES
 Directeur de clientèle
 Tél. mobile : 06 16 90 05 35
 Courriel : oliviortaurines@batimentetenergie.fr