

BÂTIMENT *et* énergie

La revue de l'énergie dans le secteur du bâtiment

SPONSOR

DRV nouvelle génération au service de l'efficacité énergétique

Panasonic

heating & cooling solutions

www.aircon.panasonic.fr



© DR Panasonic

ENTRETIEN



« Nous prenons en charge
l'installation, la gestion et l'exploitation
des solutions de recharge pour
véhicules électriques »

Lilian Birocheau,
Zeplug & ChargeGuru

PRODUITS



**Compteur d'énergie
sur rail DIN D11 et D13
d'ABB**

BÂTIMENT et Énergie

La revue de l'énergie dans le secteur du bâtiment

Bâtiment et Energie partenaire du SIBCA et d'IBS



EDITORIAL

Olivier Roussard
Rédacteur en chef

Chers Lecteurs, Chères Lectrices,

Cette année, Bâtiment et Energie est partenaire officiel du « SIBCA », le salon de l'immobilier bas carbone. L'évènement aura lieu du 3 au 5 septembre 2025, au Grand Palais à Paris. Toutes les solutions bas carbone pour concevoir, construire, rénover et exploiter les grands projets urbains et les bâtiments de demain seront présentées. 200 exposants et 12 500 visiteurs seront attendus. Retrouvez plus d'informations sur le site Internet www.sibca.fr

Bâtiment et Energie est également partenaire officiel du salon « IBS » (Intelligent Building Systems). Dédié à la performance des bâtiments tertiaires, industriels et collectifs, celui-ci se déroulera les 30 septembre et 1 octobre 2025, à Paris Expo Porte de Versailles. Retrouvez plus d'informations sur le site Internet www.ibs-event.com

En ce qui concerne la rubrique Entretien, ce mois-ci, Bâtiment et Energie a donné la parole à Lilian Birocheau, directeur général de ChargeGuru, une entreprise spécialisée dans la recharge privée pour véhicules électriques.

Bonne lecture,

N°29 - Juillet/Août/Septembre 2025 - Trimestriel

Bâtiment et Energie est édité par la société Tema Media
126, rue d'Alésia Cx 75685
75014 Paris
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 - 126, rue d'Alésia
Cx 75685 75014 Paris

Publicité
Directeur de la Publicité :
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 53 997 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
126, rue d'Alésia Cx 75685
75014 Paris
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 SPONSOR
Nouveau DRV 2 tubes Série MZ1 au R32 signé Panasonic

6 ACTUALITÉS
2024, seconde année bénéficiaire pour EDF depuis 2022

18 ENTRETIEN
Zeplug & ChargeGuru, spécialiste de la recharge privée pour véhicules électriques

22 PRODUITS
Smart Thermostat connecté de Watts pour gérer les systèmes de chauffage

26 PUBLICATION
Guide des installations solaires photovoltaïques

27 INDEX DES FOURNISSEURS
Liste des annonceurs référencés dans ce numéro

27 ABONNEMENT ET PUBLICITÉ
Toutes les informations pour s'abonner gratuitement ainsi que pour passer de la publicité

SPONSOR

NOUVEAU DRV 2 TUBES SÉRIE MZ1 AU R32 SIGNÉ PANASONIC

Compacte, performante et bas carbone, la nouvelle série ECOi EX MZ1 2 tubes de Panasonic s'impose comme une solution DRV idéale pour les applications tertiaires.



La série ECOi EX MZ1 2 tubes se distingue par son design compact et sa haute efficacité saisonnière, l'unité de 10 CV atteignant une performance énergétique saisonnière de 310,1 % en mode froid et de 172,4 % en mode chaud. Grâce à sa compacité et sa légèreté, la solution a considérablement réduit son empreinte au sol [1] (-43 %). En complément d'un fonctionnement particulièrement silencieux, ce nouveau DRV présente des avantages majeurs pour les configurations avec plusieurs unités, notamment sa capacité à prendre en charge une longueur de tuyauterie allant jusqu'à 1 000 m pour un maximum de 64 unités intérieures, permettant une installation polyvalente tout en offrant un véritable gain d'espace.

Conçue pour les applications tertiaires, la série ECOi EX MZ1 2 tubes affiche une large plage de fonctionnement, garantissant des performances élevées entre -25°C et 52°C. Le niveau sonore a également été amélioré avec différents modes permettant de réduire celui-ci de jusqu'à 14 dB(A).

La série utilise 57 % de R32 en moins par rapport à son équivalent au R410A. Grâce à cette consommation réduite de réfrigérant, de nombreuses configurations d'installation sont possibles, sans nécessiter de mesures de sécurité supplémentaires (généralement requises pour les systèmes fonctionnant au R32). La

sécurité étant une priorité absolue pour Panasonic, des mesures de sécurité en ligne avec les normes applicables en matière de R32 ont été spécifiquement prises pour le développement de la série ECOi EX MZ1.

La gamme est notamment dotée de nouvelles alarmes et détecteurs de fuite pour ce réfrigérant, conformément aux normes EN 378 et IEC 60335-2-40, ainsi que d'un kit de soupape de sécurité à 2 tubes.

La série ECOi EX MZ1 2 tubes propose une large gamme d'unités fonctionnant au R32, de 8 à 12 CV et jusqu'à 48 CV en mode groupé, pour répondre à tous types de projets et d'exigences. Toutes les unités intérieures air-air sont équipées de nanoe™ X, offrant une meilleure qualité de l'air intérieur et donc un environnement plus propre. Pour une meilleure ventilation, la série propose des options telles que des kits de raccordement CTA et des unités de ventilation à récupération d'énergie. Les nombreuses possibilités en matière de connectivité (dont la commande centralisée, le contrôle multi-sites via le Cloud et l'intégration GTB) garantissent un contrôle et une gestion fluides dans le cadre de diverses applications.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur : [**2-Pipe ECOi EX MZ1 Series R32 - Panasonic - système de chauffage et climatisation**](#)



Vidéo de présentation :

<https://youtu.be/JubRXATxaWg?si=lynenBO1h1BBuO9E>

[1] Modèle MZ1 de 12 CV par rapport au modèle classique équivalent de 12 CV de Panasonic.

10-11
DÉCEMBRE
2025

enerGaia

Forum des énergies renouvelables

Rassemblons nos énergies !

Parc des Expositions Montpellier

Le Forum
100% EnR

La rencontre et l'innovation au service de la transition énergétique

Plateforme digitale
de rendez-vous d'affaires

Espace Business Meetings

Trophées de l'innovation

550 exposants

23 000 participants

100 tables rondes,
conférences exposants, pitches

2 Pavillons thématiques

- Bâtiment Durable
- Emploi - Formation

Inscrivez-vous
gratuitement avec
ce code : BATI2025



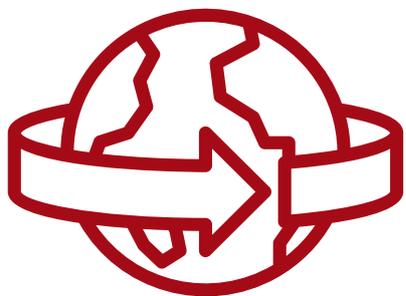
Conception : com-Jhe-Exception / © Photos : C.Garou

Ouverture des inscriptions en septembre

www.energaia.fr

Suivez-nous   





ACTUALITÉS

2024, SECONDE ANNÉE BÉNÉFICIAIRE POUR EDF DEPUIS 2022

Le fournisseur d'énergie EDF, renationalisé en 2023, enregistre un chiffre d'affaires de 118,7 G€ pour l'exercice 2024, contre 139,7 G€ pour 2023, en recul de 15,7 % en variation organique dans un contexte de baisse des prix dans les pays où le groupe opère. Le résultat net part du groupe s'élève à 11,4 G€ en 2024, contre 10 G€ en 2023, en hausse. L'endettement financier net atteint 54,3 G€, stable par rapport à fin 2023.

« En 2024, les bonnes performances opérationnelles et commerciales d'EDF permettent au groupe de réaliser des résultats financiers solides, commente Luc Rémont, président-directeur général d'EDF. Ils illustrent les efforts déployés par l'ensemble des équipes d'EDF pour retrouver de hauts niveaux de production, proposer des offres commerciales sur mesure et des solutions innovantes, tout en répondant aux besoins du système électrique et en accompagnant nos clients dans la conversion de leurs usages vers l'électricité. Cette année, EDF a également engagé une transformation profonde et l'amélioration de son efficacité opérationnelle en déployant son projet d'entreprise « Ambitions 2035 » pour être au rendez-vous de la performance et des investissements nécessaires à la révolution électrique. »

En 2024, la production totale a été de 520 TWh (dont production nucléaire en France : +41,3 TWh ; et production hydraulique : +12,7 TWh).



DR

E'NERGYS ET SKYSUN PROPOSENT UNE OFFRE PHOTOVOLTAÏQUE BTOB

E'nergys, fournisseur de services liés à la performance énergétique, signe un accord commercial avec Skysun, startup belge spécialisée dans les énergies renouvelables, afin de lancer une offre photovoltaïque complète destinée au marché français du solaire BtoB. « Développeur, installateur et gestionnaire de panneaux photovoltaïques en tiers-investisseur à destination des entreprises et des collectivités locales, nous avons de fortes ambitions de développement en France, qui connaît un essor sans précédent du solaire BtoB, porté par les nouvelles obligations réglementaires, l'autoconsommation et l'électrification des usages, explique Etienne Verdier, responsable du Développement de Skysun en France. Cet accord avec E'nergys nous assure de nous appuyer sur un partenaire qui dispose d'un fort maillage national, un vivier de compétences et savoir-faire, et un portefeuille clients de plus de 1500 entreprises, des foncières aux industrielles. »

De l'audit à l'installation, en passant par le financement, cette offre solaire photovoltaïque marque la volonté d'Energys de couvrir l'intégralité du scope énergétique. « Afin d'enrichir notre portefeuille d'offres, nous avons été séduits par la solution tout-en-un de Skysun, qui garantit aux entreprises de déployer des projets photovoltaïques, sans Opex ni Capex, déclare Wilfried Thevenot, directeur Commercial et Marketing d'E'nergys. Avec l'offre Skysun, portée par E'nergys, les entreprises et les collectivités locales vont disposer d'une énergie renouvelable et locale, dont le prix est garanti sur 20 ans.



DR

03-05
SEPT.
2025

Sibca

LE SALON DE L'IMMOBILIER BAS CARBONE

CONCEVOIR, CONSTRUIRE, EXPLOITER ET RÉNOVER LES BÂTIMENTS ET LES VILLES DE DEMAIN

**GRAND PALAIS
PARIS**



CO-ORGANISÉ AVEC

SIBCA.FR



LE BÂTIMENT DES SERVICES TECHNIQUES DE RIVES-EN-SEINE (76) COUVERT DE TUILES SOLAIRES EDILIANS

Dans le cadre d'une opération de réhabilitation thermique, le bâtiment des services techniques de Rives-en-Seine, en Normandie, a bénéficié d'une réfection totale de sa toiture avec des tuiles solaires terre cuite « HP10 Solaire » et « HP10 Huguenot » d'Edilians, spécialiste des solutions solaires intégrées sur toiture. « L'un des versants de la toiture étant orienté plein Sud, il était inconcevable de ne pas profiter de cette réhabilitation pour produire de l'énergie tout en préservant l'identité architecturale du bâtiment tel qu'il a été construit, avec ses tuiles mécaniques rouges », explique Bastien Coriton, maire de Rives-en-Seine et conseiller départemental.

Le bâtiment des Services Techniques est situé non loin de l'ancien couvent des Capucins du XVII^{ème} siècle, depuis transformé en château de style néo-Renaissance. Les travaux de rénovation devaient donc respecter la réglementation des sites classés afin de préserver le paysage sans porter atteinte à l'aspect original du bâtiment. A cette contrainte, s'ajoute l'enseigne en forme d'ancre marine intégrée sur sa façade, elle-même protégée par les services du patrimoine. Au lieu de panneaux solaires photovoltaïques ordinaires, la commune de Rives-en-Seine a retenu les tuiles solaires d'Edilians dont « l'esthétique quasiment invisible depuis la rue permettait de conserver le caractère du patrimoine bâti ». 2 100 tuiles solaires HP10 Solaire rouges d'une puissance unitaire de 23 Wc, soit 475 m², ont été installées sur le pan sud de la toiture côté Seine, ainsi que 725 m² de tuiles solaires HP10 Huguenot en coloris flammé rustique.



DR

EDILIANS

AKÉA ÉNERGIES ACQUIERT ATFE INGÉNIERIE ET INAUGURE UN NOUVEAU SIÈGE

Akéa Énergies, filiale du groupe Hellio spécialisée dans la performance énergétique, réalise l'acquisition du bureau d'études ATFE Ingénierie basé à Maxéville, une commune limitrophe de Nancy, en Meurthe-et-Moselle. Fondé il y a près de 15 ans, ATFE Ingénierie - pour « Assistance Technique Fluides Énergies Environnement » - est doté d'une expérience en ingénierie thermique. Constitué d'une équipe d'une douzaine d'ingénieurs et techniciens en maîtrise de l'énergie, l'entreprise rassemble un panel d'expertises polyvalentes allant des études techniques à la maîtrise d'œuvre fluides, énergie, électricité et environnement, en passant par l'assistance à maîtrise d'ouvrage, marchés d'exploitation en génie climatique et délégation de service public.

Cette nouvelle implantation au cœur de la région Grand Est confirme la volonté du groupe Hellio de renforcer sa présence sur l'ensemble du territoire national.

Dans le même temps, Akéa Énergies a inauguré son nouveau siège social à Poitiers le lundi 10 février 2025. À cette occasion, les experts du bureau d'études ont présenté les contours de leur accompagnement dédié aux collectivités locales, au premier rang desquels la communauté urbaine du Grand Poitiers. Une expertise historique qui s'intègre dans un catalogue de services plus large, à destination des acteurs des secteurs tertiaire, industriel et agricole, ainsi que des gestionnaires d'habitat collectif.

Akéa Énergies réunit désormais une équipe de 65 collaborateurs dans cinq bureaux à travers la France (Poitiers, Paris, Bordeaux, Nantes et Nancy).



DR



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 Énergie :

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



15^{ème} édition

Build and renovate
for a smart future.

Intelligent Building Systems

SALON DE LA PERFORMANCE DES BATIMENTS
TERTIAIRES, INDUSTRIELS ET COLLECTIFS

- Pilotage intelligent GTB / GTC
- Régulation / CVC
- GMAO prédictive
- Performance énergétique
- Automatismes du bâtiment
- Transformateurs
- Déploiement courant continu
- Décarbonation
- Bâtiment connecté
- IoT et IA pour le bâtiment
- Smart Grids
- Electronique de puissance
- ENR / Stockage d'énergie
- Autoconsommation
- Bornes électriques
- BLM / Building Lifecycle Management
- Cybersécurité
- ...

Réservez dès maintenant
votre badge d'accès
visiteur gratuit sur :
www.ibs-event.com

2 JOURS • 40 CONFERENCES • 20 ATELIERS • 200 EXPOSANTS • 7000 VISITEURS

**30 septembre et
1^{er} octobre 2025**

PARIS EXPO - PORTE DE VERSAILLES

Platinum sponsors



En parallèle :



  **IBS event**
www.ibs-event.com

DOME SOLAR PRÉSENTE UN CA 2024 EN HAUSSE DE 43%, PORTÉ PAR LES OMBRIÈRES SOLAIRES

Dome Solar, fabricant de systèmes de montage pour la pose de panneaux solaires, enregistre un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros sur 2024, en croissance de 43 % par rapport à 2023. Sur l'année 2024, l'entreprise nantaise a permis l'installation de 1,2 GW de panneaux photovoltaïques en France grâce à ses systèmes. « La croissance de Dome Solar est alimentée par le fort dynamisme de nos marchés, des toitures inclinées aux ombrières, en passant par les toitures terrasses », commente Jean-Philippe Leray, président de Dome Solar.

Avec un chiffre d'affaires en hausse de 43 %, les ombrières solaires de parkings portent la croissance de l'entreprise. Selon Dome Solar, la demande « explose » (+133 % du CA pour les ombrières en 2024), poussée par un contexte règlementaire favorable. La Loi APER oblige en effet les entreprises qui possèdent des parkings de plus de 1 500 m² à installer des ombrières photovoltaïques sur au moins la moitié de la surface avant le 1er juillet 2026 (parkings de plus de 10 000 m²), ou avant le 1er juillet 2028 (parkings entre 1 500 et 10 000 m²).

Pour faire face à la demande, l'entreprise, qui emploie près d'une centaine de collaborateurs, a déjà recruté 20 nouvelles personnes en 2024 (bureau d'études, logistique, commerce, production) et investit dans une deuxième ligne de production.

Dome Solar ambitionne d'atteindre les 60 millions d'euros de CA en 2025. L'équipementier lance une nouvelle gamme de fixations photovoltaïques « bas carbone » en acier et aluminium. « Grâce à l'utilisation de matières premières recyclées et d'énergie renouvelable dans leur processus de fabrication, l'impact carbone de ces solutions est trois fois moins important que leur version classique », affirme-t-il.

Dome Solar va également s'unir à Bacacier By Kingspan pour proposer une gamme de centrales au sol en 2025, en profitant de l'expertise de dimensionnement et d'industrialisation du groupe Kingspan dont les deux sociétés font partie. Ce segment, complémentaire aux installations sur toitures et ombrières, et concentré sur des terrains non cultivables, devrait bénéficier d'un guichet ouvert « S25 » dans les prochains mois.

En parallèle, Dome Solar projette d'accélérer son déploiement à l'international, dans les pays limitrophes (Italie, Espagne et Suède).



DR

CARRIER AGRANDIT SON USINE DE POMPES À CHALEUR DE MONTLUEL (01)

Carrier, fabricant de systèmes de chauffage, ventilation et climatisation (CVC), investit plus de 30 millions d'euros dans l'extension de son site de production basé à Montluel, près de Lyon, également siège européen de l'entreprise. Fondée en 1962, cette usine est spécialisée dans les pompes à chaleur et les technologies de refroidissement de liquide destinées aux secteurs tertiaire et industriel. « Avec cet investissement, nous poursuivons notre objectif d'augmenter nos capacités de production sur le territoire français », déclare Didier Genois, vice-président et directeur général commercial HVAC EMEA chez Carrier.

Employant actuellement 1 300 salariés sur les sites de production de Montluel et Culoz dans l'Ain, Carrier prévoit de recruter en 2025 des opérateurs, des techniciens systèmes et des apprentis.



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](#)

MALGRÉ UN CA EN BAISSÉ, ENGIE DOUBLE SES BÉNÉFICES EN 2024

Engie, fournisseur d'énergie (gaz et électricité), enregistre un chiffre d'affaires de 73,8 G€ sur l'année 2024, contre 82,6 G€ sur 2023, en baisse brute de 10,6 %. Le résultat net part du groupe s'établit à 4,1 G€ pour l'année écoulée, contre 2,2 G€ en 2023, en hausse de 85,9 %. La dette financière nette s'élève à 33,2 G€, soit une augmentation de 3,7 G€. « 2024 a été une nouvelle année de forte performance opérationnelle et financière, avec une génération de cash-flow importante, commente Catherine MacGregor, directrice générale d'Engie. L'accélération de notre développement dans le stockage par batteries s'est confirmée, avec plus de 5 GW en opération et en construction en fin d'année. Nous avons également franchi une étape cruciale concernant l'accord permettant de dérisquer le groupe sur les activités nucléaires en Belgique, en obtenant l'approbation de la Commission Européenne. »

Les capacités installées renouvelables d'Engie ont augmenté de 4,2 GW en 2024, avec l'ajout de 0,9 GW en Europe, 0,9 GW aux États-Unis, 1,9 GW en Amérique Latine et 0,5 GW en zone AMEA. Au 31 décembre 2024, le groupe dispose de 6,8 GW de capacités en construction (75 projets), dont 1,7 GW partiellement mis en service. La capacité installée totale en matière d'énergies renouvelables chez Engie s'élève désormais à 46 GW.

TECHNIQUE SOLAIRE ENREGISTRE UN CA DE 240 M€ POUR 2024 (+20%)

Technique Solaire, producteur d'énergies renouvelables, publie un chiffre d'affaires de 240 M€ sur l'exercice 2024, en croissance de 20 % par rapport à 2023, tout en maintenant sa rentabilité, « constante depuis sa création », assure le groupe. « L'année 2024 a marqué un tournant majeur pour Technique Solaire, avec un chiffre d'affaires record et une augmentation significative de nos capacités de production d'énergie verte. Ces résultats ont été portés par l'installation de nouvelles centrales solaires sur tous nos marchés » commentent Julien Fleury, Lionel Themine et Thomas de Moussac, co-fondateurs du groupe Technique Solaire.

En 2024, Technique Solaire a atteint le cap de 1 GWc de capacité de production d'énergie solaire photovoltaïque, en exploitation ou construction. En 12 mois, le

groupe a mis en service 130 MWc de capacité dont 40MWc en agrivoltaïsme, notamment grâce à l'installation de plus de 250 nouvelles centrales solaires, portant son parc à près de 1 000 centrales en exploitation.

Au-delà des mises en service et des permis de construire obtenus, Technique Solaire a aussi renforcé sa capacité de production en continuant d'internaliser une partie des travaux de génie électrique, représentant plus de 70 MWc.

L'expansion à l'international a été dynamique, avec l'acquisition de projets aux Pays-Bas (26 MWc), en Espagne (32 MWc), et la mise en service de la première centrale solaire photovoltaïque flottante du groupe aux Pays-Bas (7 MWc).

En parallèle, l'activité Biogaz du groupe connaît une forte croissance, avec une augmentation de 67 % de la production atteignant 40 GWh.

Cap sur l'innovation et l'international en 2025

« Nous abordons 2025 avec confiance, forts de l'engagement et l'expertise de nos collaborateurs, et du soutien de nos partenaires financiers, agricoles et institutionnels » déclarent Julien Fleury, Lionel Themine et Thomas de Moussac. Pour la nouvelle année, Technique Solaire vise à intensifier son développement autour de deux axes stratégiques : l'innovation (lancement de l'activité de stockage d'énergie, poursuite du développement des contrats d'achat d'électricité (PPA) avec les grands consommateurs d'énergie, construction de nouvelles typologies de projets agrivoltaïques) et le renforcement de l'expansion internationale (projets aux Pays-Bas, en Espagne et en Inde). L'année 2025 sera également marquée par la mise en service d'une quatrième unité de biogaz, située à Villefollet dans le département des Deux-Sèvres et construite en 2024.

Le groupe Technique Solaire réaffirme son ambition d'atteindre 4 GWc de capacité de production d'énergie photovoltaïque à horizon 2030.



HEIWA EN CROISSANCE EN 2024, EN DÉPIT D'UN MARCHÉ DES PAC ATONE

Dans un contexte de ralentissement du marché des pompes à chaleur, avec des baisses atteignant -40 % pour les PAC air-eau et -12 % pour d'autres segments, Heiwa a su démontrer sa capacité à surmonter l'adversité. Le fournisseur de pompes à chaleur affirme avoir enregistré une croissance à deux chiffres en 2024, montrant ainsi sa capacité de résilience. Cette performance repose sur plusieurs décisions stratégiques.

Tout d'abord, la marque a renforcé sa proximité avec les installateurs en multipliant les formations et animations. Le parc d'installateurs a progressé de 20 %, atteignant 3 600 professionnels. « Une très belle progression dans un marché compliqué. Chez nos éco-experts, la typologie de partenaires a également évolué : des entreprises de plus grande taille ont rejoint notre réseau agréé, qui s'étoffe dans toute la France », commente Franck Beauvarlet, directeur de Heiwa.

Heiwa a misé sur sa stratégie de R&D pour développer des solutions adaptées aux besoins du marché. « C'est le cas notamment du zoning Ernest et du chauffe-eau thermodynamique Hyoko H2O, qui ont su convaincre grâce à leurs innovations », précise Franck Beauvarlet. Enfin, la marque a étendu sa présence géographique vers de nouveaux territoires tels que les DOM-TOM, lui permettant de conquérir de nouvelles parts de marché.

2024 a été marquée par la forte progression du tertiaire. Ce marché représente désormais 15 % du chiffre d'affaires de Heiwa. Grâce à des produits comme le DRV Max, l'entreprise consolide sa position de spécialiste sur ce segment. « En 2025, les gammes destinées au tertiaire vont continuer à s'étoffer avec un élargissement des services et des accompagnements pour répondre aux attentes des installateurs et clients finaux, annonce Franck Beauvarlet. La nouvelle année a également débuté avec le lancement officiel de l'iQube, un module de découplage intelligent pour les pompes à chaleur air-eau.

BUT CHOISIT LA GTB D'ICARE ÉNERGIE POUR LA GESTION ÉNERGÉTIQUE DE SES MAGASINS

BUT, enseigne française de magasins spécialisés dans l'équipement de la maison, opte pour la gestion technique du bâtiment (GTB) d'Icare Énergie, startup œuvrant dans le domaine du pilotage énergétique, afin de renforcer sa démarche de sobriété énergétique. La solution de gestion énergétique a déjà été déployée dans 90 sites, et 100 supplémentaires sont prévus pour 2025, ce qui représente une superficie totale de 1,1 million de m².

Grâce à son expertise en GTB, Icare Énergie accompagne BUT dans la réduction de sa consommation énergétique, tout en assurant la conformité aux réglementations comme le décret Tertiaire et le décret BACS. Son application permet de connecter et piloter à distance plus de 10 000 équipements tels que l'éclairage, le chauffage, la climatisation et d'autres équipements. D'après Icare Énergie, les magasins BUT pourront réaliser une moyenne de 22 % d'économies d'énergie, « voire davantage dans certains cas ».

Icare Énergie installe divers capteurs et équipements après avoir analysé les infrastructures de l'entreprise. Ces dispositifs incluent des compteurs, des capteurs de puissance, de fréquentation, d'humidité et d'ambiance, ainsi que des systèmes de gestion technique du bâtiment qui automatisent, surveillent et optimisent tous les équipements énergivores des sites. Tous ces équipements sont reliés au routeur 4G VPN d'Icare Énergie et surveillés en temps réel via une plateforme SaaS par les Energy Managers du client et d'Icare Énergie.



DR



Agenda

Découvrez les prochains évènements 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](#)

LE CHIFFRE D'AFFAIRES 2024 DE SCHNEIDER ELECTRIC EN HAUSSE DE 8,4%

Schneider Electric, fabricant de matériels électriques, enregistre un chiffre d'affaires de 38,2 G€ sur l'exercice 2024, contre 35,9 G€ sur 2023, en hausse de 8,4 % en croissance organique. L'activité « Gestion de l'énergie » affiche une progression de +12 %. Le résultat net (part du groupe) s'élève à 4,27 G€ pour 2024, contre 4 G€ pour 2023, en hausse de 7 %. « Je suis heureux d'annoncer de bons résultats financiers et extra-financiers pour 2024 et je suis également fier de rappeler que Schneider Electric a été nommée entreprise la plus durable au monde par Corporate Knights pour la seconde fois, en créant de la valeur pour nos clients, nos employés et nos actionnaires grâce à des pratiques durables. » se réjouit Olivier Blum, directeur général de Schneider Electric.

En 2025, Schneider Electric s'attend à la continuation de la forte demande pour les offres de systèmes, portée par l'activité Gestion de l'énergie. « S'agissant des perspectives, nous restons déterminés à accélérer notre croissance et nous mettrons tout en œuvre

pour saisir les opportunités à venir sur chacun de nos quatre marchés finaux, déclare Olivier Blum. Nous entamons 2025 dans une dynamique forte et nous visons une croissance organique de l'EBITA ajusté de +10 % à +15 %, soutenue par une croissance robuste du chiffre d'affaires et une amélioration de la marge. »



DR

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

E'NERGYS FACILITE LE FINANCEMENT DE SES SOLUTIONS D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE AVEC ATOMIQUE

E'nergys, fournisseur de services liés à la performance énergétique, noue un partenariat stratégique avec Atomique, expert indépendant dédié au financement de la transition énergétique et environnementale, pour financer « autrement » ses solutions d'efficacité énergétique et de décarbonation des bâtiments tertiaires et des usines.

Dans le cadre de cet accord, E'nergys intégrera dans ses offres clés en main (GTB, récupération de chaleur fatale des usines ...) la brique financement d'Atomique qui connecte la transition énergétique à la réalité économique et stratégique des entreprises. Elle s'adressera à toutes les PME/PMI et ETI, soumises à de nombreuses réglementations (Décret Tertiaire, BACS, CSRD) qui veulent mettre en œuvre des projets de transition énergétique de leurs bâtiments et sites de production sans risque, ni autofinancement. « Face à un environnement économique incertain et un renforcement des obligations réglementaires, les entreprises françaises doivent mettre en œuvre leurs projets d'efficacité énergétique, tout en préservant leur trésorerie et leurs capacités d'investissements sur leur cœur de métier, explique Jacques Gros, directeur commercial et marketing d'E'nergys. Notre partenariat avec Atomique, opérateur français d'ingénierie financière, répond à ce défi de financer différemment nos projets clés en main de transition énergétique, en relevant les enjeux environnementaux, économiques et stratégiques des acteurs du tertiaire et de l'industrie. »

Atomique dispose de 20 ans d'expérience dans l'ingénierie financière, via le parcours de ses dirigeants, pour apporter les solutions de financement les plus pertinentes selon les contraintes, les KPI (indicateurs carbone,..) et les objectifs des entreprises.

Ayant comme mission de lever les obstacles à l'investissement, la société met les enjeux stratégiques de ses clients au cœur de sa démarche, et crée des solutions de financement sur mesure, notamment en agrégeant de multiples dispositifs existants tels que des subventions et primes CEE, à des contrats de location opérationnelle d'équipements. A cela s'ajoute sa plateforme web « intelligente » boostée à l'IA, qui fournit des données augmentées, gage d'une vision à 360° des données techniques, financières, énergétiques et carbone nécessaires à l'évaluation de l'impact des investissements et à la prise de décisions. « Nous allons proposer aux clients d'E'nergys

des modèles technico-économiques adaptés pour financer leurs projets d'efficacité énergétique, selon leurs enjeux économiques, réglementaires et environnementaux. » conclut Tony Cefai, dirigeant-fondateur d'Atomique.

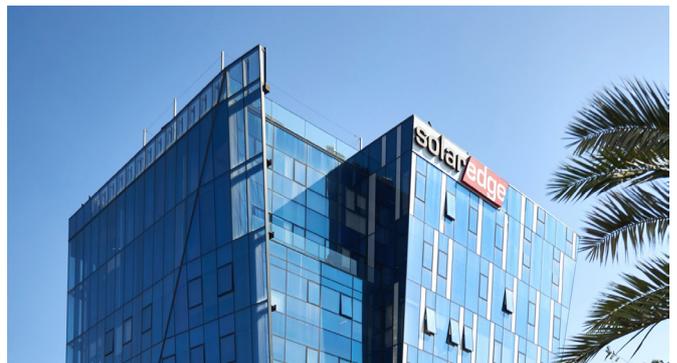


Tony Cefai, dirigeant-fondateur d'Atomique.

DR

BILAN ANNUEL 2024 DE SOLAREEDGE

SolarEdge, fabricant d'équipements permettant d'exploiter l'énergie solaire, a publié un chiffre d'affaires de 901,5 M\$ pour l'année 2024, contre 3 G\$ pour l'année 2023, en baisse. Les revenus du segment « Solaire » représentent 842,4 M\$ en 2024, contre 2,82 G\$ en 2023, en diminution également. L'entreprise présente une perte nette de 1,81 G\$, comparé à un bénéfice net de 34,3 M\$ pour 2023. « Il y a des opportunités passionnantes à venir pour SolarEdge, a commenté Shuki Nir, PDG de SolarEdge. Nous ne faisons que commencer notre histoire de redressement. Le retour à une génération positive de flux de trésorerie disponibles au quatrième trimestre 2024 était une première étape solide, et nous prévoyons que les flux de trésorerie disponibles seront positifs au premier trimestre 2025 et pour l'ensemble de l'année 2025. »



DR

SONEPAR CRÉE LE RÉSEAU SPÉCIALISTE GÉNIE CLIMATIQUE

Sonepar France, distributeur de matériels électriques dédiés aux professionnels, réalise le rapprochement de ses enseignes CD Sud, 3C Clim et Hydeclim pour former le « Réseau Spécialiste Génie Climatique ». Cette alliance lui permet de renforcer son statut de distributeur spécialisé dans le génie climatique auprès de ses clients partout en France, mais également d'amener l'entreprise à créer une plus grande synergie entre ses différentes compétences, pour mieux répondre aux défis de la transition énergétique et aux évolutions du marché ; et ce, aussi bien sur les projets résidentiels que tertiaires.

« Le rapprochement de nos enseignes CD Sud, 3C Clim et Hydeclim marque une nouvelle étape importante dans la structuration et sophistication de notre réseau et de notre offre spécialiste, explique Mélanie Vola, directrice générale du Réseau Spécialiste Génie Climatique de Sonepar France. Si cette fusion préserve l'identité et les spécificités de nos différentes marques, qui restent attachées à leurs agences respectives, elle témoigne de notre volonté d'aller plus loin dans l'innovation et l'expertise au service de nos clients. Ces derniers sont en effet confrontés à des réglementations et problématiques de plus en plus complexes et exigeantes, qui nécessitent à la fois des produits techniques et accessibles, mais aussi des conseils sur-mesure en phase avec les réalités du terrain. »

Un réseau de 60 agences

Avec près d'une soixantaine d'agences réparties sur l'ensemble du territoire national et 400 collaborateurs, la création du Réseau Spécialiste Génie Climatique permet de proposer une offre de services plus homogène et intégrée. Celle-ci s'incarne notamment à travers le lancement d'un e-shop commun à l'ensemble des enseignes de Sonepar France pour favoriser le développement des ventes en e-commerce. De même, il donne la possibilité aux clients de bénéficier d'un catalogue de solutions enrichi, ainsi que d'une gamme plus large de produits (dont les marques exclusives de Sonepar France, à l'instar d'Heiwa), et d'une sélection de machines et accessoires adaptés à l'ensemble des projets des artisans installateurs-électriciens, climaticiens et chauffagistes.

EQUANS VA ÉQUIPER LE PROJET NUCLÉAIRE BRITANNIQUE SIZEWELL C DE SYSTÈMES CVC

Equans, fournisseur de produits et services multi-techniques dans le secteur de l'énergie, a signé en février 2025, via son entité Axima Nucléaire, un contrat pour la fourniture des systèmes de chauffage, ventilation et climatisation (CVC, ou HVAC en anglais) de la future centrale nucléaire Sizewell C située dans le Suffolk, au Royaume-Uni. Equans France assurera ainsi la livraison progressive de plus de 20 000 équipements classés entre 2026 et 2031.

Axima Nucléaire jouera également un rôle clé dans la production des équipements, s'appuyant sur son atelier en Isère, spécialisé dans la fabrication d'équipements frigorifiques et de ventilation spécifiques. L'entité d'Equans France réalisera plusieurs équipements sur-mesure, répondant aux exigences strictes de sûreté et de résistance sismique du secteur nucléaire. Au total, plus de 600 équipements seront fabriqués en interne pour ce projet, parmi lesquels des unités terminales de traitement d'air, des centrales de traitement d'air et des armoires électriques. Ces équipements joueront un rôle essentiel dans la gestion thermique, la ventilation et le contrôle des flux d'air au sein de l'installation.

Sizewell C est une nouvelle centrale nucléaire de 3,2 GW en cours de construction. Elle devrait délivrer de l'électricité à six millions de foyers pendant au moins 60 ans. Projet britannique majoritairement détenu par l'État, Sizewell C est un élément clé de l'ambition gouvernementale de fournir jusqu'à 24 GW d'énergie nucléaire d'ici 2050.



Modélisation 3D de la centrale nucléaire de Sizewell C, au Royaume-Uni.

DR

RÉSULTATS ANNUELS 2024 D'IMEON ENERGY

Imeon Energy, fabricant d'onduleurs solaires basés sur l'intelligence artificielle (IA), publie un chiffre d'affaires de 1,485 M€ sur l'exercice 2024, en retrait comparé aux 2,753 M€ enregistrés en 2023. Le résultat net est déficitaire à -87 K€ pour 2024, contre 330 K€ pour 2023. Cette évolution reflète principalement les surtensions des stocks excédentaires chez les distributeurs de composants ayant freiné momentanément l'activité de la société au premier semestre. Sur le second semestre, Imeon Energy enregistre un rebond de l'activité (+49% par rapport au S1 2024), porté par une demande plus importante en solutions d'autoconsommation, mais également par la reconstitution progressive des stocks, devenue une priorité stratégique. « L'année 2025 devrait s'inscrire dans la continuité de cette dynamique de croissance, confortant la pertinence de notre positionnement sur le segment stratégique de l'autoconsommation solaire, secteur lui-même soutenu structurellement par le contexte réglementaire suite à la baisse prévue par le gouvernement des tarifs de rachat par EDF OA, favorisant de fait l'autoconsommation avec stockage. » déclare Christophe Goasguen, président-directeur général et fondateur d'Imeon Energy.

BERNARD FONTANA NOMMÉ PDG D'EDF

Par décret du président de la République, Bernard Fontana est devenu président-directeur général d'EDF, fournisseur d'énergie, depuis le 7 mai 2025.



DR
Bernard Fontana, président-directeur général d'EDF.

VOLTA DÉVOILE UN FINANCEMENT DE 65 M€ POUR DÉVELOPPER 175 CENTRALES SOLAIRES

Le groupe Volta, développeur d'installations de production d'énergie renouvelable, boucle un financement de 65 M€, octroyé par un consortium de sept banques dirigé par Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels, une filiale du groupe Crédit Mutuel Arkéa. Celui-ci porte sur un portefeuille de 175 centrales solaires photovoltaïques en toiture, dont 60 % sur des toitures à rénover, représentant une puissance cumulée de 50 MWc. Les projets concernés, situés majoritairement dans le quart sud-est de la France, dont une partie est déjà en exploitation, seront mis en service dans leur intégralité au cours des 18 prochains mois. « Ce programme de 50 MWc s'inscrit pleinement dans la trajectoire de croissance du groupe, qui poursuit l'industrialisation de ses process et la consolidation de sa position sur le photovoltaïque en toiture, commente Philippe Reynard, directeur général délégué aux opérations du groupe Volta. Il nous permet d'aborder en toute confiance la prochaine étape de notre déploiement sur l'ensemble du territoire national ».

Le choix de la rénovation dans un contexte réglementaire évolutif

Le groupe Volta fait ainsi le choix stratégique de se développer sur le segment de la rénovation, moins sensible aux évolutions récentes des tarifs d'achat. « Les récentes évolutions réglementaires sur le tarif des centrales de puissance inférieure à 500 kWc auront un impact limité sur Volta, qui a décidé de développer une majorité de projets en rénovation », précise Cédric Tillier, directeur financier du groupe Volta. « Les projets en rénovation, par nature plus complexes, exigent une grande expertise technique dont les équipes Volta peuvent se prévaloir : désamiantage, renforcement des structures, rénovation d'étanchéité, ajoute Philippe Reynard. Ils permettent de dégager des marges de manœuvre afin de mieux absorber la baisse des tarifs à la suite de la révision de l'arrêté S21. Grâce à ses ressources internes dédiées à l'ingénierie et au développement, Volta maîtrise les étapes clés de la chaîne de valeur de ces projets. »



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](#)

RÉSULTATS ANNUELS 2024 D'ENTECH

Entech, développeur et installateur de solutions liées aux énergies renouvelables (solaire, hydrogène), enregistre un chiffre d'affaires de 35,2 M€ sur l'exercice 2024 (exercice de neuf mois clos le 31/12/2024), contre 45,5 M€ pour l'exercice précédent (exercice de 12 mois clos le 31/03/2024). Le résultat net affiche une perte de 0,6 M€, en amélioration par rapport à l'année précédente (-2,9 M€).

Au cours de cette période, Entech a réorganisé ses activités, afin de répondre au mieux aux besoins du marché, autour de :

- « Entech Construction » (72 % de l'activité) : conception, développement et installation de centrales solaires photovoltaïques au sol et de centrales de stockage pour le compte de développeurs.
- « Entech Solutions » (27 % de l'activité) : conception, développement et installation de centrales solaires photovoltaïques en toiture et ombrières, ainsi que prototypage et développement de projets hydrogène pour le compte d'industriels et/ou d'utilisateurs finaux.
- Enfin, « Entech Energy & Services » : services apportés au réseau par les propres installations E-Factory du groupe. Cette division propose une solution clé en main, adossée à une offre de financement ou de cofinancement, pour des projets photovoltaïques et stockage à destination d'acteurs économiques tels que des entreprises du secteur tertiaire, commerces, agriculteurs, industriels, ...



DR

MICHEL GIORIA DÉSIGNÉ DIRECTEUR GÉNÉRAL DU SERCE

Le SERCE, organisation professionnelle réunissant les entreprises de la transition énergétique et numérique,

nomme Michel Gioria au poste de directeur général. Celui-ci prend la succession de Yannick Saint Roch qui a quitté ses fonctions le 28 avril 2025, après deux années passées à la tête de la direction du SERCE. « Dans un contexte de transition énergétique et numérique accélérée, les entreprises du SERCE jouent un rôle essentiel. Leur contribution à l'électrification des usages, à la modernisation des réseaux et infrastructures, ainsi qu'au développement de solutions d'efficacité énergétique est au cœur des défis que nous devons relever collectivement, déclare Michel Gioria. J'ai pleinement conscience que ces défis ne pourront être résolus sans une meilleure identification et attractivité des métiers ainsi qu'avec un travail partenarial renforcé. Je mettrai mon expérience au service de nos adhérents pour une économie décarbonée, compétitive et au service des territoires, de la réindustrialisation et de la souveraineté énergétique. »

Une carrière dans les domaines de l'environnement et de l'énergie

Michel Gioria est titulaire d'un master en économie de l'environnement, de l'énergie et des ressources naturelles de l'Université de Toulouse. Il commence sa carrière en 2002 comme économiste à l'Agence Poitou-Charentes Énergie Déchets Eau (APCEDE), devenue aujourd'hui l'Agence Régionale d'Évaluation Environnement et Climat (AREC) Nouvelle-Aquitaine. Il rejoint l'ADEME en 2006, d'abord en tant qu'économiste, puis devient chef de service adjoint au sein du service « Recherche et technologies avancées » à partir de 2010. En 2012, il est nommé directeur régional adjoint de l'ADEME Provence-Alpes-Côte d'Azur, avant de prendre la tête du service « Recherche et technologies avancées » en 2015. De 2017 à 2021, il occupe le poste de directeur régional Île-de-France de l'ADEME. En 2021, Michel Gioria est nommé délégué général de France Énergie Éolienne, devenue depuis France Renouvelables en septembre 2023. Entre janvier 2022 et mars 2025, il préside la commission « EnR et Territoires » de l'Union Française de l'Électricité (UFE).



Michel Gioria, directeur général du SERCE.

DR



ENTRETIEN AVEC ZEPLUG & CHARGE GURU, SPÉCIALISTE DE LA RECHARGE PRIVÉE POUR VÉHICULES ÉLECTRIQUES



« Nous prenons en charge
l'installation, la gestion et l'exploitation
des solutions de recharge »

*Lilian Birocheau,
Directeur Général de ChargeGuru*



Bâtiment et Energie : Pouvez-vous présenter la société Zeplug & ChargeGuru à nos lecteurs ?

Lilian Birocheau : Chez Zeplug & ChargeGuru, nous voulons accompagner la transition vers la mobilité électrique pour tous et partout. Nous sommes aujourd'hui le leader européen de la recharge privée pour véhicules électriques. Nous opérons dans huit pays dont la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Espagne. En dix ans, plus de deux millions de personnes ont choisi nos solutions pour leur immeuble, et nous avons également équipé plus de 15 000 maisons individuelles. Nous avons accompagné plus de 4 500 entreprises, dont 40 % du CAC 40, dans la transition vers l'électromobilité. Nous prenons en charge l'installation, la gestion et l'exploitation des solutions de recharge. Notre versatilité fait notre force : nous installons aussi bien une maison individuelle qu'un site d'entreprise avec 50 bornes rapides.

Bâtiment et Energie : Pouvez-vous nous raconter l'histoire de son développement depuis sa création ?

Lilian Birocheau : L'aventure a commencé en 2014 avec la création de Zeplug en France pour répondre au besoin d'équiper les copropriétés en bornes de recharge. À l'époque, il n'y avait que 50 000 voitures électriques en France, c'était confidentiel.

ChargeGuru naît en 2018 pour développer notre offre complète en France et à l'international. Nous avons un bureau d'étude interne qui teste toutes les bornes, peut faire des études spécifiques approfondies et suit notre réseau d'électriciens certifiés, le premier en Europe avec 3 000 professionnels.

Sur cette base solide, nous pouvons répondre aussi bien au particulier qui recevra un devis en deux minutes sur notre site, qu'au professionnel qui doit avoir un accompagnement poussé pour un site d'entreprise complexe avec des bornes DC et des recharges rapides.

En 2023, nous avons fusionné pour accélérer notre développement international et proposer une offre 360°, capable de répondre à tous les besoins en matière de recharge privée et professionnelle. Cette fusion a été un vrai catalyseur pour notre croissance.



DR

Bâtiment et Energie : Comment votre entreprise est-elle organisée ?

Lilian Birocheau : Nous avons des bureaux à Londres, Munich, Milan, Madrid, Porto, notre siège à Paris et 10 agences régionales qui couvrent tout le territoire.

Nous avons une couverture européenne mais un ancrage local très fort, créateur d'emplois avec notre réseau de 3 000 installateurs qualifiés en Europe, sélectionnés et formés en continu par ChargeGuru, ce qui garantit la qualité et la sécurité de chaque installation.

« Nous installons aussi bien
une maison qu'un site
d'entreprise »

Bâtiment et Energie : Quelles sont les gammes de services que vous proposez ?

Lilian Birocheau : Nous proposons toutes les solutions permettant d'installer et de gérer des bornes de recharge : installation, supervision, maintenance, application de recharge. En termes techniques, pour les initiés, nous avons à la fois un rôle de CPO et d'eMSP. Les bornes que nous installons et exploitons vont de la recharge lente (3,7 kW) jusqu'aux hubs haute puissance pour les usages intensifs, des bornes DC de plus de 200 kW. Les utilisateurs ont accès à un portail client où ils peuvent retrouver toutes leurs données de consommation. Nous assurons la maintenance et le recouvrement des paiements s'ils le demandent, ou le remboursement des collaborateurs dans le cas de consommations à domicile payées par l'entreprise.

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

Lilian Birocheau : Nos solutions sont accessibles sur nos sites Web. Nous travaillons aussi avec un réseau de plus de 20 constructeurs automobiles qui nous recommandent : les groupes Stellantis (Peugeot, Citroën), Tesla, Renault, BMW, Volvo... nous avons presque toutes les marques en partenariat ! C'est alors directement en concession, au moment de l'achat de la voiture que les vendeurs mettent en contact leurs clients avec nous. Côté copropriété, nous travaillons étroitement avec les grands groupes de syndicats qui voient un avantage fort à notre solution puisqu'elle n'implique aucun frais et aucune gestion pour les copropriétés.

Bâtiment et Energie : Proposez-vous un Service Après-ventes ?

Lilian Birocheau : Oui, nous proposons un accompagnement complet, incluant des études énergétiques de puissance en amont, et après l'installation, la supervision, ainsi que la maintenance préventive et curative. Après des entreprises qui nous confient l'installation de leur flotte, nous sommes à disposition des collaborateurs. Nous participons régulièrement à des événements internes pour promouvoir l'électromobilité. Il y a encore beaucoup d'idées reçues sur la voiture électrique et la recharge fait peur, alors qu'en



DR

réalité, c'est facile quand on connaît. Donc nous sommes aussi dans une démarche d'évangélisation et de pédagogie.

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

Lilian Birocheau : Nous collaborons étroitement avec les promoteurs et les syndicats pour intégrer la recharge électrique dès la conception ou la rénovation des bâtiments. C'est un vrai travail d'équipe, au service de la transition énergétique.



Bâtiment et Energie : Comment se porte votre marché actuellement ?

Lilian Birocheau : Le marché est en forte progression, porté par la transition énergétique, l'essor du véhicule électrique et la demande croissante de solutions intelligentes et connectées. Quand l'entreprise a été créée il y a 10 ans, il y avait 50 000 véhicules électriques en France. Aujourd'hui, il y en a 2 millions en circulation et l'objectif est d'avoir 100 % de ventes de voitures électriques en 2035, donc on a encore 10 ans pour adapter toutes les infrastructures. 86 % des recharges se font à domicile, le potentiel est énorme. Et toutes les entreprises s'équipent.

Bâtiment et Energie : Quelle est l'importance de la concurrence, et comment vous positionnez-vous vis-à-vis d'elle ?

Lilian Birocheau : La concurrence est intense, mais nous nous démarquons par une offre clé en main, sans coût pour la copropriété, un financement partagé de l'infrastructure, un réseau d'installateurs locaux qualifiés (chaque installateur est à moins de 50 km du site d'intervention) et une gestion intelligente et évolutive de la recharge. Nos partenariats avec plus de 30 acteurs majeurs de l'écosystème automobile et immobilier sont aussi un vrai atout.

Bâtiment et Energie : Quel est le poids de la Recherche et au Développement au sein de votre entreprise ?

Lilian Birocheau : La R&D est un pilier de notre stratégie. Nous investissons fortement dans la gestion intelligente de l'énergie, l'intégration des énergies renouvelables, la cybersécurité et l'amélioration de l'expérience utilisateur, notamment via des applications mobiles et la supervision à distance.

Bâtiment et Energie : Pouvez-vous nous en dire plus sur les prochaines innovations en cours de développement ?

Lilian Birocheau : En France, le secteur des bornes de recharge pour véhicules électriques innove rapidement. On voit émerger des bornes ultra-rapides, par exemple au service du transport logistique. On travaille sur la gestion de la recharge par des outils d'orchestration permettant d'optimiser la consommation d'électricité et donc la facture pour le client, en s'interfaçant avec des logiciels d'effacement. Il y a également des solutions de recharge bidirectionnelle (V2G) qui sont prometteuses. Et les systèmes de paiement se simplifient, avec l'utilisation des cartes bancaires.

Bâtiment et Energie : Comment voyez-vous le développement de votre activité dans les quelques années à venir et quelle place entendez-vous tenir ?

Lilian Birocheau : Zeplug & ChargeGuru ont l'ambition d'être les leaders de la recharge privée en Europe. Le secteur devrait se consolider dans les prochaines années, et nous avons aujourd'hui la position qui nous permettra d'être incontournables.

Bâtiment et Energie : Auriez-vous un mot de conclusion pour nos lecteurs ?

Lilian Birocheau : 2035, au rythme du secteur du bâtiment, c'est demain. L'objectif d'avoir 100 % de ventes de voitures électriques en 2035 doit inciter tous les professionnels du bâtiment à agir rapidement pour être prêts. Dès qu'ils installent un parking, ils doivent le pré-équiper et nous appeler. Nous serons ravis de les accompagner dans la transition vers une mobilité plus durable.

Propos recueillis par Olivier Roussard

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

poeles-hoben.fr

HOBEN, une marque de la société Inovalp



PRODUITS

Decoclim enrichit sa gamme de caches pour unités extérieures avec plusieurs nouveautés



DR

Decoclim, fournisseur de caches décoratifs pour climatisation et pompe à chaleur, élargit sa gamme avec plusieurs nouveautés conçues pour s'adapter aux réalités du terrain. Nouveau coloris, format XL, extensions de hauteur, pieds d'ajustement, joues latérales... des solutions développées pour s'adapter à toutes les configurations.

Un coloris vert mousse pour la gamme Aluminium : L'intégration paysagère devient une priorité pour de nombreux clients de la marque, en particulier dans les jardins et les espaces verts. Pour répondre à cette attente, Decoclim enrichit sa gamme Aluminium – déjà disponible en 10 coloris – d'une nouvelle teinte « Vert mousse » (RAL 6005). Inspiré des tons

naturels, ce coloris se fond dans la végétation environnante et offre une solution discrète. Il est idéal pour masquer une unité extérieure de climatisation ou de pompe à chaleur tout en préservant l'harmonie du paysage.

Nouveau format XL pour la gamme Bois :

Déjà proposée en trois tailles (S, M et L), la gamme Decoclim Bois exotique cat.4 s'enrichit d'un nouveau format XL. Avec désormais quatre dimensions disponibles, elle offre aux installateurs une solution pour intégrer les unités extérieures dans leur environnement.

Des extensions de hauteur :

Les unités extérieures de climatisation et de pompes à chaleur présentent souvent des dimensions variables, rendant leur habillage parfois complexe. Pour y répondre, Decoclim propose des extensions de hauteur, permettant d'ajuster facilement la taille du cache clim : +30 cm pour le modèle S, +40 cm pour le M, +55 cm pour le L.

Une solution flexible qui évite la superposition de deux caches lorsque ce n'est pas nécessaire, tout en offrant un résultat plus esthétique et plus léger. Et pour les installations les plus volumineuses, l'extension XXL permet de rehausser le modèle XL de +50 cm, créant ainsi un format adapté aux unités les plus imposantes.

Des pieds d'ajustements :

Les professionnels sont régulièrement confrontés à des sols irréguliers ou légèrement en pente lors de la pose de caches pour unités extérieures. Pour assurer une stabilité au sol, Decoclim propose désormais des pieds d'ajustement. Réglables en hauteur de 1 à 3 cm, ils permettent de compenser les défauts de niveau. Fabriqués en acier galvanisé et polypropylène, ils offrent une fixation rapide et sécurisée directement sous le cache. À noter que tous les modèles Decoclim peuvent également être fixés au mur grâce à un système inclus.

Des joues latérales :

Lorsque le cache clim est ajusté en profondeur à l'aide des réglettes intégrées, il arrive que certaines parties de l'installation, comme les tuyauteries, restent visibles à l'arrière. Pour une finition plus homogène et esthétique, Decoclim fournit des joues latérales intégrant des ouïes latérales pour garantir une ventilation optimale. Simples à fixer sur les réglettes ajustables, elles sont fabriquées en aluminium thermolaqué résistant et sont garanties 10 ans.

Smart Thermostat connecté de Watts pour gérer les systèmes de chauffage



Watts, fabricant de produits pour le chauffage, le sanitaire, et la protection des réseaux et installations d'eau potable, lance son Smart Thermostat BT-ST03 RF, une version connectée pour gérer les systèmes de chauffage hydrauliques (radiateurs) en résidentiel. Celui-ci est doté d'un écran tactile couleur et rétro-éclairé de 4,3". A l'utilisation intuitive avec son menu à base d'icônes, il garantit un contrôle de la température de chaque pièce avec précision (0,1°C), participant ainsi à l'amélioration du confort dans les logements et à la réalisation d'économies d'énergie.

Ce thermostat connecté est doté d'un module Wi-Fi intégré et compatible avec Google Home et Amazon Alexa. Il offre la possibilité de contrôler et surveiller tous les paramètres de la maison à

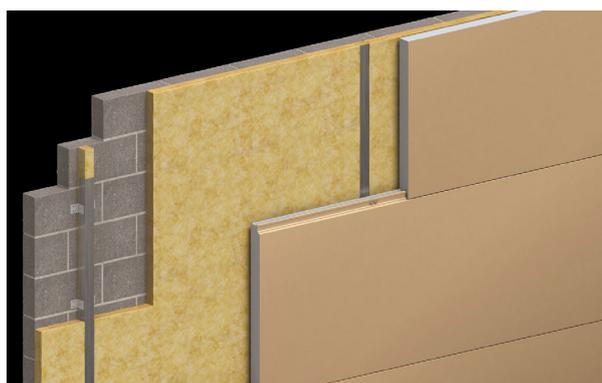
distance via l'application Watts Vision+, à l'aide d'une tablette ou d'un smartphone.

« Intelligent », il permet, grâce à la communication par radiofréquence avec un récepteur ainsi qu'avec d'autres accessoires rattachés au système Watts Vision, de piloter les dispositifs de chauffage dans 10 pièces différentes et jusqu'à 20 têtes thermostatiques connectées, de gérer des fonctions intelligentes telles que la détection de fenêtre et d'une fuite d'eau (jusqu'à cinq détecteurs de la gamme Watts Vision), ou encore de piloter jusqu'à 10 équipements électriques (lampe, radiateur électrique d'appoint) branchés sur les prises connectées On/Off de la gamme Watts Vision avec programmation hebdomadaire.

Isolation thermique par l'extérieur Benchmark ITE de Bacacier

Bacacier (« Bacacier By Kingspan », une entité du groupe Kingspan), spécialiste des solutions d'habillage acier des bâtiments (toiture, bardage, planchers), lance sa solution de façade « Benchmark ITE » conçue pour l'isolation thermique par l'extérieur (ITE). Une approche de la rénovation énergétique qui permet d'améliorer la

performance énergétique et l'isolation thermique, tout en pouvant continuer à utiliser le bâtiment pendant la période des travaux. « En réduisant les pertes de chaleur par les murs – responsables de 25 à 30 % des déperditions énergétiques – et en limitant celles liées aux ponts thermiques (5 à 10 %), l'isolation thermique par l'extérieur permet de réduire jusqu'à 30 % de la consommation d'énergie d'un bâtiment », affirme Bacacier.



La solution de façade Benchmark ITE est un procédé d'isolation thermique par l'extérieur sur paroi en béton ou en maçonnerie d'éléments enduits. Pensé dans une perspective durable, elle résiste aux intempéries, aux rayons UV, ainsi qu'à la pollution. Cette solution d'ITE, qui fait l'objet d'une

ATEx (Appréciation de technique d'expérimentation) de cas a n°3126_V1 délivrée par le CSTB, est composée de :

- Une ossature fixée sur la paroi support par l'intermédiaire de pattes équerres ;
- Une isolation thermique à base de laine minérale d'épaisseur 60 mm ;
- Des panneaux sandwich de façade gamme QuadCore AWP, gamme QuadCore Evolution et QuadCore Louvre, d'épaisseur minimale 60 mm.

Les panneaux sandwich à âme isolante QuadCore employés dans la solution de façade Benchmark ITE font l'objet de FDES réalisées par le CSTB et visées dans les DTA « Architecturale de bardage » et « Benchmark » pour les épaisseurs supérieures ou égales à 80 mm.

Borne de recharge Schneider Charge Pro de Schneider Electric pour les copropriétés



Schneider Electric, fabricant de matériels électriques, lance « Schneider Charge Pro », une borne de recharge de véhicule électrique (VE) conçue d'abord pour les logements collectifs ou les copropriétés, ainsi pour que pour les véhicules professionnels à domicile. Cette solution clé en main, entièrement intégrée, veut simplifier l'expérience de recharge du début à la fin. « Nous voulons rendre l'électrification des flottes plus aisée pour les pros : exploitants, gestionnaires de bâtiments, électriciens ou habitats collectifs », déclare Romain Flattet, VP Channel & Power products chez Schneider Electric France. Les installateurs bénéficient d'un processus de mise en œuvre se voulant facile et fluide. Après une installation et une mise en service sur site « bouclée en 15 minutes », selon Schneider Electric, la supervision

à distance se fait via une application tierce ou le logiciel Ecostruxure Charging Expert du fabricant.

La borne de recharge Schneider Charge Pro permet de superviser et gérer les charges électriques en temps réel afin de pouvoir recharger de nombreux véhicules électriques sans surcharge ni coupure d'alimentation dans le bâtiment. Elle s'accompagne d'un logiciel système ouvert qui suit efficacement les temps de charge, ce qui simplifie le processus de facturation des différents utilisateurs dans une copropriété, ou bien le remboursement des employés qui rechargent chez eux des véhicules électriques.

Schneider Electric a développé des offres complémentaires, qui prennent place dans toutes les situations de recharge, avec des solutions qui répondent aux besoins de l'installateur, de l'exploitant comme de l'utilisateur. Pour répondre aux enjeux actuels et futurs, elles sont interopérables tout en s'intégrant dans la gestion énergétique des bâtiments. Chacune a été bâtie autour d'une borne physique, complétée de logiciels et de services, notamment de maintenance, ainsi que de moyens d'installation et de mise en service.

Pompe à chaleur géothermique HPG-I DCS Premium de Stiebel Eltron



Stiebel Eltron, société experte dans le domaine des systèmes de chauffage, lance une nouvelle gamme de pompe à chaleur géothermique eau glycolée/eau avec production d'eau chaude sanitaire (ECS) intégrée, baptisée « HPG-I DCS Premium ». Conçue pour répondre aux besoins de chauffage, de refroidissement et de production d'ECS, elle convient aux projets de rénovation comme pour le neuf. Dotée de la technologie Inverter, elle affiche un SCOP jusqu'à 5,20 (35°C, EN 14825), et utilise un fluide frigorigène écologique, le R454C.

La conception compacte de cette gamme de pompe à chaleur géothermique permet une installation facile en intérieur, offrant un gain de place. Les PAC HPG-I DCS Premium sont équipées d'un ballon de 175 litres pour la production d'eau chaude sanitaire et peuvent produire de l'eau jusqu'à 75°C.

Une application mobile sur smartphone peut piloter à distance ces pompes à chaleur géothermiques.

Pompe à chaleur eau-air Aquarea Loop de Panasonic



Panasonic Heating & Cooling Solutions, fabricant d'équipements de chauffage et climatisation, présente sa nouvelle pompe à chaleur eau-air Aquarea Loop. Convenant à différentes applications résidentielles et commerciales, dont les immeubles modernes et historiques, les hôtels et les hôpitaux, ce système fonctionne avec une boucle d'eau centralisée basse température de 20 - 30 °C toute l'année, offrant une solution de chauffage et de rafraîchissement durable pour les espaces intérieurs.

La pompe à chaleur Aquarea Loop est une unité intérieure compacte de 140 mm d'épaisseur disponible en trois modèles. Son compresseur Inverter intégré et son circuit frigorifique hermétique utilisent le réfrigérant naturel R290 pour permettre à l'unité de faire office d'évaporateur en mode chaud et de condenseur en mode

froid. Il est d'ailleurs possible de faire fonctionner, en simultanément, une partie des unités en mode chaud pendant que l'autre partie fonctionne en mode froid.

Côté performances, l'unité affiche des puissances allant de 1,1 à 2,6 kW en mode froid et de 1,1 à 3,1 kW en mode chaud. Elle est également capable d'adapter automatiquement ces puissances en fonction des conditions ambiantes pour garantir l'efficacité saisonnière du système.

La pompe à chaleur Aquarea Loop est aussi proposée avec des options hydrauliques préinstallées, dont des vannes motorisées deux et trois voies. L'unité est aussi disponible avec un kit d'injection des condensats, qui les réinjecte dans le système si son évacuation par la tuyauterie est impossible.

Compteur d'énergie sur rail DIN D11 et D13 d'ABB

ABB, acteur des technologies de l'énergie, lance ses deux nouveaux modèles de compteur d'énergie sur rail DIN « D11 » et « D13 » pour simplifier la gestion de l'énergie. Mesurant précisément la consommation électrique, ils sont adaptés à diverses applications, allant des bâtiments commerciaux et résidentiels aux installations industrielles, centres de données (data centers), systèmes de stockage d'énergie (ESS), chargeurs de véhicules électriques (VE) et projets d'énergies renouvelables. Compatibles avec des solutions comme ABB InSite et ABB Ability, ces compteurs offrent une intégration numérique fluide grâce à des protocoles de communication standard (Modbus, Mbus). « Ces dispositifs contribuent non seulement à atteindre des économies d'énergie allant jusqu'à 20 %, mais aussi à la baisse des coûts associés, tout en optimisant la gestion énergétique à travers une surveillance précise et en temps réel. » déclare Franck Bardin, product marketing specialist Energies et Mesures chez ABB Electrification France.

Conçus pour résister à des environnements difficiles, les compteurs d'énergie D11 et D13 fonctionnent dans des plages de température étendues, de -40°C à +70°C. Ils respectent les normes MID, avec une classification M2 (environnement mécanique) et E2 (environnement électromagnétique), assurant leur conformité aux standards européens.

De part leur conception, ces compteurs réduisent l'encombrement dans les panneaux électriques, nécessitant jusqu'à 50 % d'espace en moins, d'après ABB. Le modèle monophasé utilise seulement un module DIN pour un compteur direct jusqu'à 40A, tandis que le modèle triphasé se limite à trois modules DIN pour un compteur direct jusqu'à 65A.

D11 et D13 présentent un écran à deux lignes garantissant une bonne lisibilité et une interface intuitive pour faciliter la navigation.

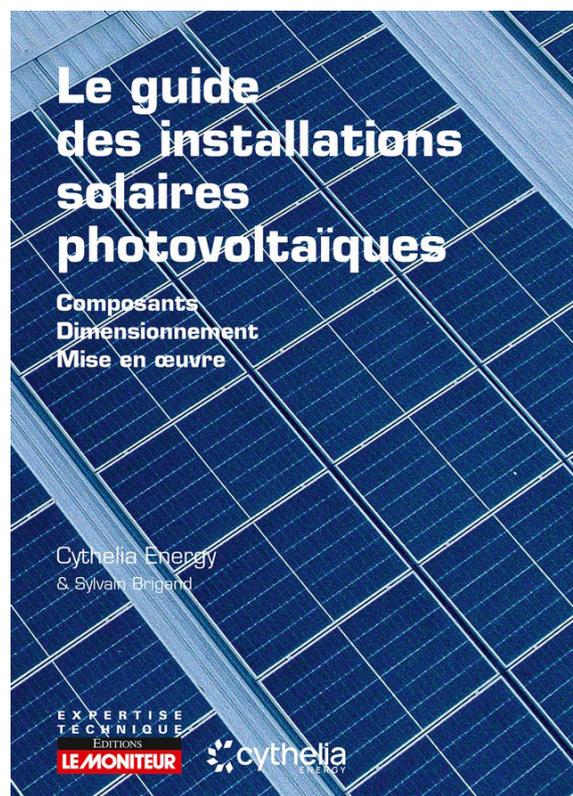


PUBLICATION

Guide des installations solaires photovoltaïques

D'après les Éditions Le Moniteur, en dix ans, le solaire photovoltaïque est passé d'une énergie émergente à la source d'électricité ayant la plus forte croissance en France et dans le monde. Pour accompagner la filière, l'éditeur a publié une nouvelle version de son livre « Le guide des installations solaires photovoltaïques », en partenariat avec Cythelia Energy, bureau d'études spécialisé dans le photovoltaïque. Cet ouvrage vise à donner une information pratique et complète sur les aspects techniques du fonctionnement, du dimensionnement et de la mise en œuvre des installations solaires photovoltaïques, et en particulier des installations raccordées au réseau.

Les premiers chapitres expliquent les mécanismes physiques de conversion de la lumière en électricité et décrivent les différents composants d'une installation. Sont ensuite abordés la conception et le dimensionnement d'un système photovoltaïque. Puis le livre propose un état des lieux des principales lois et normes qui s'y rattachent, ainsi que les modalités de valorisation de l'électricité produite qui en découlent. La mise en œuvre des installations est traitée, étape par étape, en décrivant le rôle de chaque intervenant. Enfin, deux études de cas d'installations photovoltaïques, l'une en toiture, l'autre en ombrière de parking, permettent d'illustrer et de synthétiser toutes les étapes d'un projet, jusqu'à son bilan économique.



Cet ouvrage s'adresse aussi bien aux architectes et aux maîtres d'ouvrage qui souhaitent intégrer des installations solaires photovoltaïques dans un projet, qu'aux maîtres d'œuvre et aux entreprises en charge de la conception et de la mise en place de ces systèmes.

A propos des auteurs

Ingénieur spécialisé dans les domaines de l'eau et de l'environnement, Sylvain Brigand est directeur général des services techniques et de l'urbanisme de la ville de Céret, directeur du syndicat des eaux du Soudour, et auteur de la première édition de cet ouvrage sorti en 2011. Benoit Lelong (directeur), Ismaël Lokhat (directeur scientifique), David Dumas (directeur opérationnel du bureau d'études) et Laurent Poussin (directeur technique), ont également participé à la rédaction de ce livre.

- **Titre** : Le guide des installations solaires photovoltaïques – Composants, dimensionnement, mise en œuvre
- **Auteur(s)** : Sylvain Brigand, Benoit Lelong, David Dumas, Ismaël Lokhat et Laurent Poussin
- **Editeur** : Le Moniteur, avec Cythelia Energy
- **Pagination** : 252 pages

INDEX DES FOURNISSEURS

ENERGAÏA

Page 5

www.energaia.fr

SIBCA

Page 7

www.sibca.fr

IBS

Page 9

www.ibs-event.com

VARIOTHERM / PROSYSTEM

Page 13

www.prosystem.fr

HOBEN

Page 21

<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

Annonceurs, 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 : oliviertaurines@batimentetenergie.fr