

BÂTIMENT *et* énergie

La revue de l'énergie dans le secteur du bâtiment

ACTUALITÉS

La pompe à chaleur : un produit apprécié mais mal connu en France



© DR Vaillant

ENTRETIEN



« Nous proposons à nos clients
un pilotage externalisé et intelligent de
leurs équipements énergivores »
Julien Belynck,
Eficia

PRODUITS



**Analyseurs
de réseaux électriques
D1M d'ABB**

BÂTIMENT et Énergie

La revue de l'énergie dans le secteur du bâtiment

Batimentetenergie.FR devient Batimentetenergie.COM



EDITORIAL

Olivier Roussard
Rédacteur en chef

Chers Lecteurs, Chères Lectrices,

Vous l'avez sûrement déjà remarqué depuis quelques temps, mais nous vous l'annonçons officiellement dans ce numéro : l'adresse web du site Internet de Bâtiment et Energie se termine désormais en « .com » => www.batimentetenergie.com

L'ancienne adresse web en « .fr » (www.batimentetenergie.fr) renvoie désormais automatiquement sur la nouvelle adresse en « .com » (www.batimentetenergie.com).

Pensez à mettre à jour vos Favoris Web.

Par ailleurs, Bâtiment et Energie est devenu partenaire officiel du salon « BatiNovia », un événement professionnel au service des filières amiante et rénovation du bâtiment. Il aura lieu les 28 et 29 octobre 2025 à Rennes, en Bretagne. Retrouvez plus d'informations sur le site Internet www.batinovia.fr

En ce qui concerne la rubrique Entretien, ce mois-ci Bâtiment et Energie a donné la parole à Julien Belynyck, directeur général d'Eficia, une entreprise spécialisée dans l'efficacité énergétique des bâtiments tertiaires.

Bonne lecture,

N°30 - Octobre/Novembre/Décembre 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 54 011 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 FOCUS

La pompe à chaleur : un produit apprécié mais mal connu en France

6 ACTUALITÉS

Kingspan investit 44 M€ dans deux usines des Hauts-de-France

14 ENTRETIEN

Eficia, expert de l'efficacité énergétique des bâtiments tertiaires

18 PRODUITS

Batteries Sodium-Ion : le futur du stockage d'énergie domestique est déjà là

24 PUBLICATION

Quel solaire choisir ?

24 AGENDA

Les dates des prochains salons et événements professionnels

25 INDEX DES FOURNISSEURS

Liste des annonceurs référencés dans ce numéro

25 ABONNEMENT ET PUBLICITÉ

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

FOCUS

LA POMPE À CHALEUR : UN PRODUIT APPRÉCIÉ MAIS MAL CONNU EN FRANCE



DR

Vaillant Group, acteur du marché du confort thermique possédant les deux marques Vaillant et Saunier Duval, dévoile une étude exclusive de BVA Xsight faisant un état des lieux du marché de la pompe à chaleur (PAC) en France.

Un an après l'annonce présidentielle d'un objectif d'un million de pompes à chaleur fabriquées en France d'ici 2027, la dynamique est encore en construction. Si l'ambition industrielle est forte et que le sujet s'impose peu à peu dans le paysage énergétique, le cap d'une adoption massive de la pompe à chaleur reste encore à franchir. BVA Xsight met en lumière les raisons de ce paradoxe : si l'adhésion progresse lentement, c'est notamment parce que cette technologie demeure mal connue et que son adoption est freinée par des considérations économiques. Cette étude* dresse un panorama inédit des perceptions et usages autour d'une solution à la fois prometteuse, mais encore méconnue.

Un équipement en plein essor

Selon les résultats de l'étude, la pompe à chaleur est la troisième installation de chauffage utilisée par les Français. 15 % en sont aujourd'hui possesseurs. Ce taux augmente dans trois cas de figure : en zone rurale, chez les foyers vivant en maison individuelle,

et parmi ceux dont les revenus mensuels dépassent 3 500 €. Parmi les foyers déjà équipés, 93 % se déclarent satisfaits de leur installation, mettant en avant les bénéfices concrets et durables des pompes à chaleur.

Possesseurs ou non possesseurs de PAC, les Français sont unanimes : cette technologie séduit. Plus de la moitié d'entre eux (54 %) estime qu'elle permet de réduire les factures énergétiques. 26 % pensent qu'elle améliore le confort thermique de leur logement. D'un point de vue financier, près d'un Français sur quatre (24 %) estime que les aides proposées pour cet équipement jouent un rôle déterminant dans leur décision, renforçant ainsi son attractivité.



DR

Une technologie durable, mais encore méconnue

Si la pompe à chaleur s'impose peu à peu dans le paysage résidentiel, elle reste encore mal connue d'une grande partie de la population. 96 % des Français ont déjà entendu parler de la pompe à chaleur, mais plus d'un Français sur deux ne sait pas précisément comment cette technologie fonctionne. Par exemple, 75 % pensent à tort que la pompe à chaleur a une durée de vie inférieure à 15 ans. « Chaque produit que nous concevons est soumis à plus de 300 tests rigoureux de performance et de longévité. Nos pompes à chaleur sont ainsi éprouvées dans toutes les situations, y compris dans les conditions climatiques les plus extrêmes. Grâce à plus de 3 500 heures de tests en laboratoire chaque semaine, complétées par les retours d'expérience sur le terrain, nous savons aujourd'hui que leur durée de vie dépasse les 15 ans et s'approche davantage des 20 ans pour les modèles les plus fiables », déclare Régis Luttenauer, directeur général de Vaillant Group France.



Des freins économiques encore présents

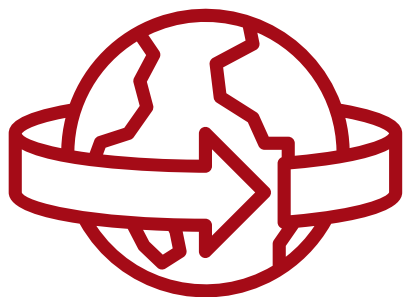
Malgré cet intérêt croissant, plusieurs freins subsistent à l'adoption généralisée. Le prix d'achat reste le premier obstacle mentionné par les non-équipés (56 %). 42 % le citent même comme le principal frein à l'achat. A tort, le temps de rentabilité est également mis en cause : un quart des Français estiment que l'amortissement de l'investissement est trop long. « Il existe encore de nombreuses idées reçues sur la rentabilité des pompes à chaleur. Pourtant, si l'on regarde les chiffres, l'investissement initial, si l'équipement est bien dimensionné, est rapidement compensé par les économies d'énergie réalisées chaque année. Par exemple, un foyer standard peut économiser jusqu'à 900 euros par an sur ses factures énergétiques. Sans compter les aides financières disponibles, qui réduisent encore le reste à charge. Il est donc important de dépasser ces freins, qui ne résistent pas à l'analyse des faits. » affirme Régis Luttenauer.



Un besoin clair d'information et d'accompagnement

Pour Vaillant Group, ces résultats soulignent une double nécessité : continuer à développer des équipements performants, mais surtout accompagner les Français dans une meilleure compréhension de cette solution. « Il ne suffit pas de proposer une technologie efficace, il faut aussi convaincre, rassurer et expliquer. Cette étude vient confirmer ce que les professionnels observent depuis longtemps : la pompe à chaleur est une technologie d'avenir, reconnue pour son potentiel. Cependant, plusieurs freins majeurs ralentissent encore son adoption et le déploiement de la filière, notamment un prix élevé et une perception encore fragile quant à sa durabilité. Ces difficultés s'expliquent en grande partie par une communication parfois confuse autour des aides financières, qui pourraient pourtant faciliter l'accès à cette solution, ainsi que par la visibilité excessive d'arnaques au moment du lancement de l'objectif d'un million de pompes à chaleur fabriquées en France. Pour avancer, il est essentiel de stabiliser les aides, de continuer à former nos professionnels pour garantir une installation adéquate et d'expliquer aux particuliers tous les bénéfices de cette solution », souligne Régis Luttenauer.

* Enquête réalisée par Internet les 14 et 15 mai 2025 par BVA Xsight. 1 004 personnes ont répondu à l'enquête. La représentativité de l'échantillon est assurée par la méthode des quotas appliqués aux variables suivantes : sexe, âge, profession de la personne de référence du ménage et de la personne interrogée, région et catégorie d'agglomération.



ACTUALITÉS

KINGSPAN INVESTIT 44 M€ DANS DEUX USINES DES HAUTS-DE-FRANCE

A l'occasion du sommet « Choose France », événement destiné à promouvoir l'attractivité économique de la France auprès des investisseurs internationaux, le groupe Kingspan a annoncé un investissement de 44 M€ portés par ses deux filiales Bacacier By Kingspan et Isocab By Kingspan. Ces investissements sont dédiés à l'extension et la modernisation de deux sites de production localisés dans les Hauts-de-France. « Aujourd'hui, avec sept entités, 47 sites de fabrication et plus de 2 500 employés, Kingspan joue un rôle essentiel dans le soutien à la réindustrialisation de la France. » déclare Gene Murtagh, CEO de Kingspan. Isocab By Kingspan conçoit et fabrique des solutions d'isolation pour les constructions à « environnements contrôlés » comme l'agroalimentaire, les entrepôts frigorifiques, les établissements de santé, les restaurants, les data centers et les gigafactories. La société investit 30 millions d'euros sur son site de Grande-Synthe, près de Dunkerque, pour doubler sa surface de production (10 000 m² supplémentaires), agrandir ses bureaux (1 500 m²) et multiplier par deux sa capacité de stockage. Un projet qui permettra de créer 30 emplois à court terme, qui s'ajouteront à la centaine de collaborateurs déjà présents sur site. Bacacier By Kingspan est spécialisée dans les solutions d'isolation et habillage acier pour les bâtiments. L'entreprise investit 14 millions d'euros à Rang-du-Fliers, près de Berck-sur-Mer, afin de relocaliser son usine vieillissante. Plus d'une quarantaine d'emplois pourront ainsi être maintenus sur la commune. Les travaux débuteront en 2026.

DENIS MULLER ET FRANCK FOUREAU FORMENT UNE DIRECTION BICÉPHALE CHEZ STIEBEL ELTRON

Le groupe Stiebel Eltron, expert dans le domaine des systèmes de chauffage, réorganise sa filiale française pour mieux répondre aux attentes du marché et renforcer sa proximité avec les clients. Stiebel Eltron France met ainsi en place une direction bicéphale composée de Denis Muller, qui est nommé directeur général en charge notamment des services (technique, ADV, logistique, formation, finance, RH, ...), et de Franck Foureau, qui est désigné directeur général en charge prioritairement du commerce et du marketing. Ingénieur diplômé du CESI, Denis Muller est un expert dans l'assistance technique et le service client. Il bénéficie d'une solide expérience acquise chez Stiebel Eltron et Viessmann. Diplômé d'un master de management de l'ESSEC, Franck Foureau est un spécialiste du commerce de proximité et des grands comptes, et affiche un riche parcours chez Stiebel Eltron et NIBE. Tous les deux connaissent les enjeux du secteur et cumulent plus de 25 ans d'expérience dans le secteur du chauffage.

Stiebel Eltron France adopte une nouvelle stratégie visant à aligner l'offre produit et l'offre de service afin de créer une expérience fluide et cohérente pour les installateurs et les clients finaux. Considérant l'ancrage local et le terrain comme des leviers de différenciation, l'équipementier va renforcer sa proximité avec les installateurs pour mieux les accompagner au quotidien. Dans ce contexte, la formation va devenir un axe central, avec l'objectif de former les installateurs aux nouvelles technologies et machines.



Le Village Kingspan Bacacier à Riom, dans le Puy-de-Dôme.



Franck Foureau (à gauche) et Denis Muller, directeurs généraux de Stiebel Eltron France.



AU
RENDEZ
-VOUS
DE L'

EXIGENCE

Conception : J'article © C. Cayon / L.Lagneau

EDILIANS est la référence des toitures en terre cuite en France mais aussi de la rénovation énergétique et de la toiture solaire photovoltaïque. Pour penser la toiture comme source d'énergie et d'économies, nous nous appuyons sur 2 siècles de savoir-faire. Avec des tuiles et panneaux solaires innovants, durables, performants, mais surtout fiables. Pour être ensemble au rendez-vous de l'exigence.



Nos équipes vous accueillent
Hall 10.A - stand D21
22 » 24 oct



EDILIANS

Façonnons un avenir durable

edilians.com

Une marque
EDILIANS GROUP

SOLSTYCE RÉALISE UNE TOITURE SOLAIRE SUR UN BÂTIMENT LOGISTIQUE À SAINT-CARADEC (22)

Solstyce, entreprise spécialisée dans l'accompagnement des professionnels sur l'installation d'équipements solaires, a conçu une toiture solaire photovoltaïque sur une plateforme logistique de 48 000 m² située en Bretagne, dans la zone d'activités de Bel Air à Saint-Caradec. Le projet a été réalisé à la demande du maître d'ouvrage ID Logistics, un prestataire logistique, du spécialiste en immobilier logistique APRC Group, et du cabinet AFA+SANAE Architecture.

Équipé de panneaux solaires, le toit du bâtiment permet de générer une partie significative de l'électricité nécessaire au fonctionnement du site. De plus, cette installation photovoltaïque offre à la plateforme logistique la possibilité d'obtenir la certification BREEAM de niveau « Very good », preuve de sa dimension éco-responsable.

L'installation totalise près de 6 000 panneaux solaires installés et 11 onduleurs. D'une puissance de 2,6 MW, les deux centrales solaires photovoltaïques en toiture produiront environ 2,4 GWh par an, soit l'équivalent de la consommation annuelle de 513 foyers, d'après Solstyce.

La toiture solaire comprend deux modèles économiques :

- 500 kWc en autoconsommation : pour alimenter le bâtiment et ainsi couvrir une partie de ses besoins énergétiques en électricité locale et durable.
- 2,1 MWc en vente de surplus : pour optimiser l'usage de la toiture et fournir au réseau électrique de l'énergie d'origine renouvelable.



DR

CORSICA SOLE DÉVOILE UN CA DE 52 M€ POUR 2024 ET SE LANCE DANS L'HYDROGÈNE

Corsica Sole, producteur d'électricité à partir d'énergie renouvelable, enregistre un chiffre d'affaires de 52 M€ en 2024. Créée en 2009 en Corse, l'entreprise exploite aujourd'hui un portefeuille de 125 MWc de puissance photovoltaïque et 160 MWh de capacité de stockage, dont près des deux tiers sont situés en France continentale. Elle dispose également d'un pipeline de 3 GW de projets à divers stades de développement, avec pour ambition de porter sa capacité installée à 3 GW d'ici 2030.

Avec un effectif d'environ 150 collaborateurs fin 2024, Corsica Sole poursuit son expansion et prévoit le recrutement de 50 nouveaux collaborateurs d'ici la fin 2025, après avoir déjà embauché 55 personnes l'an dernier. Ces recrutements concernent essentiellement des postes de cadres dans des domaines variés : ingénierie, développement, droit, finance, construction, exploitation, communication ou encore environnement.

Corsica Sole franchit une nouvelle étape dans sa diversification énergétique avec la mise en service prévue fin 2025 d'un site de production d'hydrogène en Corse. Cette infrastructure préfigure l'ambition de Corsica Sole de jouer un rôle dans la décarbonation de l'énergie grâce à la production et à la distribution d'hydrogène vert. Deux tonnes d'hydrogène seront produites annuellement, disponibles pour les premiers utilisateurs de Bastia et ses environs, à commencer par les usages d'énergie temporaire tels que les groupes électrogènes à hydrogène, ainsi que la mobilité maritime lourde.



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 Energie :

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



Une puissance sans limites: les batteries sodium-ion

Les solutions de stockage d'énergie: des batteries sûres pour les foyers, les entreprises et les systèmes hybrides renouvelables.

Principales caractéristiques du stockage par batterie pour alimenter votre maison



DENSITÉ ÉNERGÉTIQUE:

Comparable au
lithium-ion pour
des performances
élevées



DURABILITÉ ENVIRONNEMENTALE:

Sans terres rares,
facilement
recyclable



SÉCURITÉ:

Non toxique, non
inflammable
et très stable



LONGÉVITÉ:

Conçue pour plus
de 5 000 cycles
de charge-
décharge
à 90 %



ÉVOLUTIVITÉ:

Adaptée aux
applications
résidentielles,
commerciales et
industrielles



Batterie
sodium-ion



Petite éolienne
Freen



Panneaux
PV



Indépendance
hors réseau



Réduction
des coûts



Alimentation
électrique
ininterrompue



Efficacité
accrue

Contactez l'équipe Freen pour en savoir plus
sur la batterie sodium-ion.

contact@freen.com

freen.com



BILAN 2024 DU FOURNISSEUR D'ÉNERGIE MINT

Mint, fournisseur d'énergie, publie un chiffre d'affaires (hors toutes taxes) de 72,2 M€ pour l'exercice 2024, contre 86,9 M€ pour 2023. En 2024, la société a poursuivi ses actions commerciales visant à développer son parc de clients BtoC au travers de ses offres d'électricité et de gaz, et étendre sa base de clients BtoB après le lancement de ses offres destinées aux professionnels en 2023. Les efforts marketing engagés au cours de l'exercice ont permis à la base clients énergie de dépasser les 85 000 compteurs.

Le résultat exceptionnel intègre une provision de 6 M€ correspondant au montant de la sanction proposée dans une notification reçue par la société le 10 avril 2025 à l'issue de l'instruction du dossier soumis au Comité de règlement des différends et des sanctions (CoRDIS) par la présidente de la Commission de régulation de l'énergie (CRE). Cette proposition de sanction fait suite à une enquête diligentée par cette dernière, laquelle visait à établir la conformité des pratiques de la société au dispositif d'accès régulé à l'électricité nucléaire historique (ARENH) sur l'année 2022. Mint conteste fermement les griefs formulés à son encontre et la proposition de sanction. Le fournisseur d'énergie entend répondre point par point aux griefs en démontrant avec vigueur qu'il a agi en totale conformité avec la réglementation. Dans l'attente de la décision du CoRDIS, l'application des règles comptables et du principe de prudence conduit Mint à provisionner l'intégralité du montant de la sanction proposée au CoRDIS. La mise en œuvre de cette mesure comptable à titre purement conservatoire impacte mécaniquement le résultat net de l'exercice 2024 qui ressort à 0,4 M€, contre 16,5 M€ en 2023. Sans cette provision exceptionnelle, le résultat net aurait été de 6,4 M€.

Pour l'année 2025, Mint entend franchir le cap des 100 000 compteurs d'énergie BtoC.

VTI MET EN SERVICE UNE SECONDE USINE À FRONTIGNAN (34)

VTI (Ventilation, Technicité, Innovation), société spécialisée dans la ventilation et la rénovation énergétique des bâtiments collectifs, a mis en activité son second site de production à Frontignan, dans l'Hérault. Inauguré fin 2024, ce nouveau bâtiment représente un investissement de 5 millions d'euros et double la surface des installations de l'entreprise, passant de 3 500 m² à 7 000 m². Il est doté d'une nouvelle unité de production de 888 m² qui permet à VTI de quadrupler ses capacités de production, d'un centre logistique avec 600 m² de stockage Rac, portant la superficie totale de stockage de l'entreprise à 1 000 m². La nouvelle usine est également équipée d'une centrale solaire en toiture et d'équipements à la pointe de la technologie, tels que des combinés laser, des plieuses de tôles et un système informatisé de gestion du stockage.

Avant l'ouverture du nouveau site, VTI comptait 50 salariés, dont six en production. Le site industriel de Frontignan, avec sa nouvelle usine, permet désormais à l'entreprise d'embaucher jusqu'à 25 personnes supplémentaires en production, renforçant ainsi sa réactivité et son niveau de service.

« Ce nouveau site de production est un tournant majeur pour VTI, explique Eric Fraisse, dirigeant associé de VTI. Il incarne notre volonté d'augmenter notre capacité de production et de répondre aux besoins croissants du marché de la ventilation basse et haute pression. Il s'agit d'un pilier essentiel dans notre stratégie de croissance ». Chaque année, VTI fabrique à Frontignan environ 8 000 unités de ventilation, 6 000 extracteurs et 6 000 plenums, destinés à la rénovation des bâtiments collectifs anciens construits avant 1982. Avec l'extension, VTI va renforcer sa position sur le marché de la ventilation basse pression, dont elle affirme détenir actuellement environ 60 % de parts de marché pour un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros.

En 2024, l'entreprise a connu une croissance de 15 %, et ses prévisions tablent sur un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros en 2030, soutenu par l'essor du marché de la rénovation énergétique dans les années à venir.



Tribunes

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

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

LG RACHÈTE LE FOURNISSEUR DE SOLUTIONS DE CHAUFFAGE DE L'EAU OSO

LG Electronics (LG), fabricant de produits technologiques, signe un accord relatif à l'acquisition de 100 % des parts d'Oso, fournisseur de solutions de production d'eau chaude. Cette opération vient renforcer le portefeuille de LG en solutions de chauffage, ventilation et climatisation (CVC, ou HVAC en anglais pour heating, ventilation, and air conditioning). Fondé en 1932, Oso propose une gamme complète de solutions de chauffage de l'eau : chauffe-eau électriques, systèmes de stockage thermique pour pompes à chaleur et chaudières, ainsi que d'autres technologies. « Les solutions éprouvées d'Oso sont un catalyseur stratégique pour l'expansion de notre activité CVC, déclare James Lee, président de la LG ES Company. Ensemble, nous allons fournir des solutions intégrées performantes, renforçant notre position sur le marché ». À l'issue de l'acquisition, Oso va continuer d'opérer de manière indépendante, de maintenir ses partenariats OEM existants et d'explorer de nouvelles opportunités de croissance, tout en bénéficiant des ressources et de la portée internationale de LG.

L'union des produit Oso et des technologies LG

Les systèmes d'eau chaude d'Oso en acier inoxydable offrent des qualités d'hygiène, une résistance à la corrosion et des pertes de chaleur réduites. « Le savoir-faire de LG dans les pompes à chaleur combiné à l'expertise d'Oso dans les cuves en acier inoxydable va garantir des solutions durables pour nos clients », déclare Sigurd Braathen, propriétaire d'Oso. La complémentarité entre la gamme de produits Oso et les technologies avancées de pompes à chaleur de LG va générer des synergies immédiates. Cette intégration va permettre à LG de proposer des solutions CVC complètes et de renforcer sa compétitivité en Europe. Dans ce cadre, LG va lancer des offres combinées CVC + production d'eau chaude, optimisées pour répondre aux besoins des clients.



LEUK TDC TRANSFORME SES ANTENNES PARABOLIQUES EN CENTRALE SOLAIRE AVEC SOLAREEDGE

Leuk TDC, opérateur suisse de télécommunications, a redonné vie aux anciennes antennes paraboliques construites à l'origine en 1972 sur ses locaux situés à Loèche dans les Alpes suisses, en les réutilisant comme le socle d'une centrale solaire conçue pour alimenter son centre de données gourmand en électricité. Ce projet innovant, développé avec SolarEdge, fabricant d'équipements permettant d'exploiter l'énergie solaire, comprend deux antennes paraboliques dotées chacune de 307 panneaux solaires, produisant chacune environ 110 000 kWh d'énergie décarbonée par an. « Ces anciennes antennes paraboliques était inutilisées mais nous savions que nous les utiliserions d'une manière ou d'une autre, explique John Harris, directeur général de Leuk TDC. La mobilité des antennes, avec la possibilité d'être alignées horizontalement et verticalement, s'est avérée idéale pour l'installation de panneaux solaires. En suivant la trajectoire du soleil tout au long de la journée, ces paraboles optimisent l'absorption du rayonnement solaire. A l'issue de leur installation, nous obtenons beaucoup plus d'heures d'électricité qu'avec un système classique. »

L'entreprise a également installé un système solaire sur le toit du bâtiment principal de son centre de données, qui produit 555 000 kWh d'énergie solaire par an. En plus de l'énergie solaire, le centre de données est alimenté par des centrales hydroélectriques, ce qui permet de répondre à l'ensemble des besoins énergétiques du data center grâce à une énergie entièrement renouvelable.



DR

MÉLINA ROLLIN, DÉSIGNÉE DIRECTRICE COMMERCIALE D'ISOVER ET PLACO

Mélina Rollin est nommée directrice commerciale d'Isover et Placo, deux marques de solutions d'isolation et d'aménagement intérieur du groupe Saint-Gobain. Succédant à Nicolas Ferry, qui prend la direction de Saint-Gobain Solutions France, elle s'est fixé comme objectif de capitaliser sur l'importante réorganisation mise en place par son prédécesseur afin de soutenir les objectifs de croissance à horizon 2030, tout en apportant des réponses concrètes aux enjeux de la filière bâtiment : recyclage, confort d'été, développement de solutions complètes et multi-matériaux, décarbonation ...

Forte d'une culture terrain, Mélina Rollin veut renforcer les liens avec tous les profils de clients (négoce, grandes surfaces de bricolage, industriels, export, co-développement). « Ce qui m'anime profondément, c'est la proximité : avec les équipes, mais aussi avec les clients, déclare-t-elle. J'ai à cœur de porter un commerce de terrain, agile, centré sur l'écoute, pour mieux comprendre les besoins de chaque typologie de client afin de construire des solutions pertinentes, responsables et durables ». Pour y arriver, Mélina Rollin va s'appuyer sur deux axes : le développement continu des compétences des équipes commerciales et l'enrichissement de la connaissance client. « Mon objectif est de porter une stratégie commerciale ambitieuse, fondée sur une connaissance fine de nos clients, un travail étroit avec le marketing et une montée en puissance des compétences sur le terrain. » explique-t-elle.



Mélina Rollin, directrice commerciale d'Isover et Placo.

HERVÉ LE HORGNE PREND LA DIRECTION DE HARGASSNER FRANCE

Hargassner, fabricant autrichien de chaudières à bois (bûches, granulés de bois, plaquettes forestières), a nommé en septembre 2024 Hervé Le Horgne directeur général de sa filiale française Hargassner France. La mission de ce militant des énergies renouvelable sera de stabiliser le société après une phase de forte croissance et de préparer les prochaines étapes.

Depuis 2022, Hargassner se développe en suivant un cap précis : étendre sa présence dans l'Hexagone tout en gardant ce qui fait sa force, à savoir une culture d'entreprise fondée sur « la proximité, la confiance et l'excellence technique ». Hervé Le Horgne s'engage à faire grandir Hargassner France en restant proche de ceux qui représentent la marque au quotidien. Les équipes en place à travers le réseau de huit concessions assurent, grâce à leur expertise technique et opérationnelle, la qualité et la performance durable de chaque projet.

10 ans dans l'industrie puis 15 ans dans la plomberie

Ingénieur Arts et Métiers, Hervé Le Horgne connaît les exigences du terrain, avec dix années passées dans l'industrie, puis quinze ans à la tête d'une entreprise de plomberie spécialisée dans les solutions de chauffage au bois et au solaire. Il connaît le langage des installateurs, des bureaux d'études et des exploitants.



Hervé Le Horgne, directeur général de Hargassner France. © DR Enzo Habrial - Clfd_capture.



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](#)

ELCIMAÏ TRANSFORME LE TRAITEMENT DES EAUX EN ÉNERGIE POUR LES FOYERS

Elcimaï Environnement, une société de conseil et d'ingénierie du groupe français Elcimaï, a créé une unité de méthanisation à la station de traitement des eaux de Laon, dans les Hauts-de-France, dans le cadre de l'extension et de la modernisation de cette station d'épuration. Désormais opérationnelle et exploitée par Suez, cette unité va permettre de valoriser l'intégralité des boues issues de la station, mais également un volume de biodéchets en complément, en les transformant en biogaz épuré (ainsi qu'en compost distribué aux agriculteurs locaux pour leur épandage). La station d'épuration de Laon traite les eaux usées domestiques, urbaines, industrielles et les eaux de pluie. Elle filtre les déchets solides, les graisses et les sables, afin d'éliminer leurs éléments polluants tels que le carbone, l'azote et le phosphore. L'eau propre est ensuite rejetée dans l'Ardon, un milieu aquatique naturel et fragile, classé zone sensible.

Depuis début janvier 2025, l'unité de méthanisation d'Elcimaï Environnement était en phase d'observation pour une durée de six mois, période permettant de

vérifier le fonctionnement sans défektivité des équipements. L'injection du biométhane dans le réseau GRDF a ainsi pu commencer. Depuis cette date, le volume moyen de biométhane injecté est de plus de 380 Nm³/j, soit près de 14 800 Mégawatts/heure sur une année, ce qui correspond à l'alimentation d'au moins 1 150 foyers d'après l'entreprise. « Le territoire de Laon s'est engagé dans la démarche « Zéro déchet - Zéro gaspillage », rappelle Christophe Yzet, responsable de développement chez Elcimaï Environnement. L'installation d'un méthaniseur va permettre de valoriser 400 tonnes de biodéchets par an. »



DR

VARIOTHERM
CHAUFFER. RAFFRAÎCHIR. SE SENTIR BIEN.

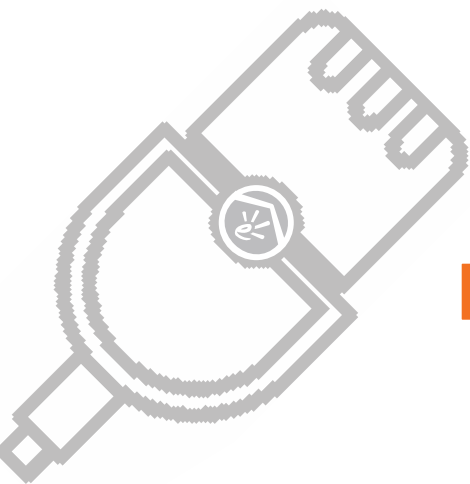
Solutions modulaires innovantes de plancher, mur et plafond chauffant/rafraîchissant **en chape sèche**

- **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



ENTRETIEN AVEC EFICIA, EXPERT DE L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE DES BÂTIMENTS TERTIAIRES



« Nous proposons à nos clients un pilotage externalisé et intelligent de leurs équipements énergivores »

Julien Bellynck,
Directeur Général d'Eficia

eficia

Bâtiment et Energie : Pouvez-vous présenter la société Eficia à nos lecteurs ?

Julien Bellynck : Eficia est une entreprise experte dans l'efficacité énergétique des bâtiments tertiaires. Nous proposons à nos clients un pilotage externalisé et intelligent de leurs équipements énergivores, grâce à une combinaison innovante de technologies et d'expertise humaine.

Nous mettons en œuvre une approche unique en associant, de façon continue et intégrée, l'analyse fine des données énergétiques à des outils logiciels et des algorithmes de pointe, supervisés par une équipe d'énergéticiens disponibles 24h/24, 7j/7.

Notre objectif est clair : rendre les bâtiments véritablement intelligents, capables à la fois de s'autoréguler et de rester entièrement pilotables à distance. Nos domaines d'intervention couvrent notamment la gestion intelligente de l'éclairage, du chauffage, de la ventilation, de la climatisation (CVC) ainsi que d'autres équipements en fonction des activités réelles du bâtiment.

La solution Eficia est complète à 360° : diagnostic approfondi des sites, identification des potentiels d'économies énergétiques, installation de systèmes communicants (capteurs, contrôleurs, automates) et gestion à distance optimisée des équipements. Nos équipes internes assurent la maîtrise complète des travaux nécessaires, depuis la conception par notre propre bureau d'études jusqu'à l'installation physique de la GTB et des objets connectés, et à la programmation fine du système.

Notre accompagnement garantit ainsi à nos clients plusieurs bénéfices clés :

- Optimisation continue des économies d'énergie grâce à un suivi actif par nos énergéticiens.
- Confort garanti pour les occupants des bâtiments, une priorité constante dans notre démarche.
- Simplification de l'exploitation quotidienne via une centralisation efficace des commandes.
- Facilitation proactive de la maintenance grâce à un système intelligent d'alertes en temps réel.
- Mise en conformité avec les exigences des décrets BACS et Tertiaire.



DR

Bâtiment et Energie : Pouvez-vous nous raconter l'histoire d'Efcia depuis sa création ?

Julien Belynck : Efcia est née en 2013 de la vision audacieuse d'un jeune entrepreneur, déterminé à bouleverser un marché traditionnellement dominé par de grandes entreprises. Son idée était claire : proposer une solution globale et innovante sur un marché fragmenté, capable d'accompagner les clients dans tous leurs besoins énergétiques grâce à des technologies transversales génératrices d'économies durables. Dès la première année, Efcia lance sur le marché une solution exclusive de pilotage énergétique à distance

« Efcia mobilise aujourd'hui plus de 250 collaborateurs »

24/7, inédite dans le secteur du smart building. Des enseignes majeures comme Décathlon et Gifi lui font rapidement confiance, ce qui permet à l'entreprise de structurer durablement son offre.

En 2016, Efcia réalise une levée de fonds de plus de 2 millions d'euros auprès d'investisseurs experts du secteur, pour financer son expansion en France et à l'international. L'entreprise, initialement appelée Eco GTB, devient officiellement Efcia et étend sa présence en Espagne et en Italie.

En 2022, Efcia franchit un nouveau cap en lançant la première application gratuite de suivi énergétique en France, confirmant son engagement fort dans la lutte contre le changement climatique, reconnu par l'ONU pour la troisième année consécutive avec le label « Climate Neutral Now ».

En 2023, Efcia intègre le groupe Hager pour accélérer encore davantage son développement et renforcer son ambition de contribuer activement à la transition énergétique.

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

Julien Belynck : Efcia repose sur une organisation structurée autour des trois grandes étapes qui composent l'offre globale :

- Analyser les consommations des bâtiments, grâce à notre plateforme avancée de suivi énergétique. Nos énergéticiens traitent en continu les données collectées pour identifier les potentiels d'économies d'énergie et optimiser la performance des bâtiments clients.
- Équiper, avec nos propres automatismes et conducteurs de travaux internes, chargés de la mise en œuvre opérationnelle des solutions. Ils assurent ainsi directement l'installation et la programmation des systèmes de GTB, automates, capteurs et actionneurs, garantissant une qualité optimale tout au long du déploiement.
- Piloter, grâce à des scripts intelligents mais aussi avec notre Energy Centers situé à Bordeaux et Tahiti. Grâce au décalage horaire entre ces deux sites complémentaires, nos énergéticiens assurent un service d'accompagnement permanent et réactif, 24h/24 et 7j/7, pour gérer en temps réel le pilotage énergétique des bâtiments, anticiper les besoins et garantir confort et performance énergétique en continu. Avec cette organisation intégrée et réactive, Efcia mobilise aujourd'hui plus de 250 collaborateurs, experts



DR

passionnés par l'efficacité énergétique et pleinement engagés auprès de leurs clients dans leur démarche de transition énergétique.

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

Julien Belynck : Eficia couvre aujourd'hui l'intégralité du territoire français, aussi bien dans les grandes agglomérations que dans les zones rurales les plus reculées. Grâce à un modèle totalement connecté, l'entreprise assure un pilotage énergétique à distance, garantissant réactivité et efficacité opérationnelle identiques sur l'ensemble du territoire.

Eficia accompagne ainsi plus de 3 500 sites à travers l'Europe, incluant des bâtiments tertiaires variés : magasins, bureaux, plateformes logistiques, hôtels ou encore bâtiments publics, représentant au total plus de 18 millions de mètres carrés pilotés quotidiennement.



Bâtiment et Energie : Outre la France, dans quels autres pays êtes-vous présents ?

Julien Belynck : Eficia a une présence active en Espagne, au Portugal et en Italie. L'entreprise affiche une ambition claire : devenir un acteur majeur et incontournable de la gestion énergétique à l'échelle européenne. Grâce à son modèle innovant combinant solutions digitales et expertise humaine (pilotage hybride associant GTB avancée et gestion énergétique par nos Energy Managers), Eficia répond parfaitement aux exigences réglementaires et aux défis énergétiques spécifiques des marchés européens.

Bâtiment et Energie : Quelles sont les solutions que vous proposez ?

Julien Belynck : Eficia propose à ses clients une offre complète structurée en quatre étapes clés :

- Collecter : installation de capteurs, sondes et systèmes GTB communicants permettant une remontée continue et fiable des données énergétiques en temps réel, pour garantir une parfaite connaissance du fonctionnement de chaque bâtiment et de ses équipements.
- Analyser : grâce à une plateforme de suivi, nos énergéticiens traitent, interprètent et exploitent les données collectées afin d'identifier précisément les potentiels d'économies d'énergie, les dérives éventuelles et les opportunités d'optimisation.
- Installer : notre propre équipe technique, installe et configure intégralement nos solutions GTB (automates, contrôleurs, actionneurs, équipements connectés), assurant ainsi une maîtrise totale de la chaîne opérationnelle.
- Piloter : depuis notre Energy Centers, situés à Bordeaux et à Tahiti, nos équipes d'énergéticiens ajustent en continu les consignes des équipements (éclairage, chauffage, ventilation, climatisation) afin d'optimiser durablement la consommation énergétique, tout en garantissant confort et efficacité opérationnelle.

Bâtiment et Energie : Quelles sont les particularités de vos solutions ?

Julien Belynck : Eficia se distingue par une approche unique qui associe technologie avancée et intervention humaine. Eficia agit directement sur les équipements. Grâce à la combinaison d'intelligence artificielle et d'expertise humaine, nos Energy Managers interviennent à distance pour ajuster les réglages des équipements en temps réel, garantissant ainsi des économies immédiates sans sacrifier le confort des utilisateurs, ni nécessiter d'investissements lourds.

Eficia fait partie des rares acteurs à proposer un pilotage externalisé intégral, disponible en temps réel 24h/24 et 7j/7, comprenant la conception et le développement des solutions GTB, leur installation complète par nos propres équipes, la supervision proactive depuis nos Energy Centers et l'analyse continue des données clients. Cette hybridation entre technologie et supervision humaine assure à nos clients jusqu'à 40% d'économies, avec un retour sur investissement rapide.

Bâtiment et Energie : Vos solutions sont-elles labélisées ?

Julien Belynck : Oui, Eficia dispose notamment des labels « French Tech » et « Climate Neutral Now », délivré par l'ONU, qui reconnaissent notre engagement en faveur de l'innovation et de la lutte contre le changement climatique. Nous sommes également référencés auprès des principales centrales d'achat publiques, comme l'UGAP, dans le cadre du programme « Territoires de demain ».



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

Julien Belynyck : Les entreprises et collectivités intéressées peuvent entrer directement en contact avec notre équipe commerciale via notre site internet, ou bien passer par l'UGAP dans le cadre des marchés publics destinés aux collectivités. Un formulaire pour lancer son projet est disponible sur notre site Internet.



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

Julien Belynyck : Eficia collabore étroitement avec l'ensemble des professionnels du secteur du bâtiment : gestionnaires de patrimoine, facility managers, bureaux d'études, installateurs... Nous intervenons aussi bien en phase de conception de bâtiments neufs que sur des bâtiments anciens. Grâce à l'interopérabilité de nos solutions techniques, Eficia s'intègre facilement dans les projets impliquant plusieurs prestataires.

Nous adoptons une démarche collaborative avec les professionnels, facilitant ainsi l'intégration optimale de notre solution dans les bâtiments tertiaires, tout en respectant leur savoir-faire et leurs contraintes opérationnelles.



Bâtiment et Energie : Comment se porte votre marché actuellement et quelles sont les tendances ?

Julien Belynyck : Le marché de l'efficacité énergétique est en pleine accélération, tiré par un contexte marqué par les nouvelles obligations réglementaires (Décret Tertiaire, Décret BACS, RE2020), la hausse durable des prix de l'énergie, ainsi que la pression croissante liée aux engagements RSE des entreprises. Les entreprises cherchent désormais des solutions concrètes, rapidement opérationnelles, économiquement viables, et avec des résultats mesurables. La tendance actuelle s'oriente vers un pilotage énergétique intelligent et automatisé reposant sur une exploitation avancée de la data énergétique, domaines dans lesquels Eficia dispose d'une expertise reconnue.



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

Julien Belynyck : Le marché est aujourd'hui très concurrentiel, avec à la fois des acteurs historiques spécialisés en GTB et de nouvelles entreprises axées uniquement sur des plateformes logicielles ou des audits énergétiques ponctuels. Eficia se démarque par son approche intégrée unique : nous proposons à la fois une plateforme propriétaire, une installation complète clé en main, une supervision proactive 24/7, ainsi qu'un accompagnement réglementaire poussé. Eficia offre un accompagnement global, du diagnostic initial jusqu'à l'atteinte effective des objectifs de per-

formance énergétique mesurables dans la durée.



Bâtiment et Energie : Quels sont les sujets/ axes de développement au sein de votre société ?

Julien Belynyck : Eficia investit fortement en R&D afin d'intégrer toujours plus d'intelligence et d'autonomie à ses solutions : renforcement des algorithmes d'intelligence artificielle pour automatiser les prises de décision et les optimisations énergétiques, développement de solutions innovantes pour valoriser la flexibilité énergétique des bâtiments (effacement, autoconsommation), intégration accrue de données externes (météo, fréquentation, prix de l'énergie) pour affiner les stratégies de pilotage énergétique prédictif, et, enfin, accompagnement à long terme des clients dans leur trajectoire de réduction énergétique imposée par le Décret Tertiaire.



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

Julien Belynyck : Eficia ambitionne de devenir l'un des leaders européens de l'efficacité énergétique des bâtiments tertiaires. Dans les prochaines années, notre objectif est d'augmenter significativement le nombre de bâtiments supervisés, d'accroître notre présence à l'international, et de continuer à attirer les meilleurs talents techniques du secteur. Nous souhaitons devenir un acteur incontournable de la transition énergétique des bâtiments, capable d'orienter durablement les choix technologiques et stratégiques des entreprises européennes.



Bâtiment et Energie : Est-ce que vous auriez un mot de conclusion pour nos lecteurs ?

Julien Belynyck : L'énergie la plus propre et la moins chère, reste celle que l'on ne consomme pas. Chez Eficia, nous sommes convaincus qu'une technologie bien conçue peut apporter des résultats immédiats, concrets et durables. Les solutions existent déjà, les économies sont tangibles, et les réglementations s'accroissent.

Notre approche se veut pragmatique, performante et simple. Il est temps de faire du pilotage énergétique un véritable levier stratégique de compétitivité. Rejoignez le mouvement avec Eficia, et faites de votre stratégie énergétique une réelle opportunité de croissance responsable.

Propos recueillis par Olivier Roussard

PRODUITS

Batteries Sodium-Ion : le futur du stockage d'énergie domestique est déjà là



Les batteries sodium-ion font parler d'elles depuis longtemps. Mais jusqu'à récemment, elles semblaient appartenir à un avenir lointain que tout le monde espérait.

Chez Freen, fabricant estonien d'éoliennes de petite taille et de solutions de stockage d'énergie pour les systèmes énergétiques distribués, nous avons très tôt identifié le besoin croissant de solutions énergétiques accessibles et indépendantes – et anticipé que cette demande deviendrait rapidement une priorité mondiale. C'est pourquoi nous sommes fiers d'annoncer que notre technologie de batteries sodium-ion est désormais disponible à la commande : une alternative sûre, durable et respectueuse de l'environnement pour un stockage d'énergie fiable.

Une alternative plus sûre au lithium

Tout le monde connaît les batteries lithium-ion – elles sont présentes dans nos téléphones, nos voitures électriques, nos ordinateurs. Mais cette technologie a ses limites : coûts élevés, risques d'inflammabilité, dépendance à des chaînes d'approvisionnement tendues.

La technologie sodium-ion change la donne.

Le sodium est abondant, économique, et surtout, beaucoup plus sûr. Contrairement au lithium, les batteries sodium-ion sont pratiquement ininflammables. Elles sont résistantes, capables de fonctionner dans des conditions extrêmes, et offrent une durée de vie exceptionnelle.

Les modèles développés par Freen dépassent 5 000 cycles de charge/décharge, assurant ainsi de nombreuses années d'utilisation sans remplacement coûteux.

Conçues pour la vie réelle

Les **batteries sodium-ion Freen** sont conçues pour un usage quotidien, pas uniquement pour les laboratoires. Chaque unité offre une capacité de 7,5 kWh ou 10 kWh, soit l'équivalent des besoins journaliers d'un foyer bien isolé utilisant ses appareils essentiels. Selon vos besoins, les batteries sont disponibles en version basse tension ou haute tension, ce qui les rend compatibles avec une large gamme d'onduleurs et de systèmes énergétiques.

Concrètement, vous pouvez maintenir votre réfrigérateur en marche, vos lumières allumées, votre box Internet connectée, et alimenter plusieurs petits appareils – sans avoir besoin du réseau pendant plusieurs heures.

Leur design est également pratique : format armoire, roulettes intégrées, installation rapide grâce à un système **plug-and-play**. Elles fonctionnent confortablement entre -10°C et $+35^{\circ}\text{C}$, et résistent à des températures extrêmes allant de -40°C à $+60^{\circ}\text{C}$ en phase de décharge.

Elles sont donc robustes et adaptées aux climats européens, qu'il s'agisse d'une maison en ville ou d'une propriété rurale.



Le complément idéal à l'énergie solaire

De nombreux foyers produisent déjà leur propre électricité solaire. Mais sans stockage, une grande partie est perdue en journée. À 14h, lorsque le soleil est au maximum, peu de gens sont à la maison pour en profiter pleinement. La batterie Freen permet de stocker cet excédent d'électricité, pour l'utiliser le soir, quand la famille rentre, allume le four, regarde un film. C'est la meilleure façon de rentabiliser vos panneaux solaires : stockez ce que vous produisez, utilisez-le quand vous en avez besoin.

Pas seulement pour les maisons

Bien qu'elles soient conçues pour les particuliers, les batteries 10 kWh de Freen séduisent aussi les petites entreprises : ateliers d'artisans, salles de sport rurales, petits bureaux ... Tout bâtiment disposant d'un toit, d'un peu d'ensoleillement, et d'une volonté de réduire ses coûts et ses émissions, peut bénéficier du stockage sodium-ion. Et pour les installations plus importantes, les batteries sont évolutives : jusqu'à 10 modules en parallèle, soit plus de 100 kWh de capacité.

Indépendance et tranquillité d'esprit

Que vous cherchiez à vous protéger contre les coupures de courant, à mieux gérer vos pics de consommation, ou à intégrer un système hybride renouvelable, les batteries sodium-ion de Freen sont à la hauteur. Elles combinent longévité, sécurité maximale et maintenance minimale, même dans des conditions exigeantes. Le futur du stockage d'énergie pour les particuliers et les petites entreprises n'est plus un rêve lointain. Les batteries sodium-ion sont là, prêtes à alimenter une nouvelle ère d'indépendance, de durabilité et de confort.

=> **[En savoir plus sur les batteries sodium-ion de la société Freen](#)**

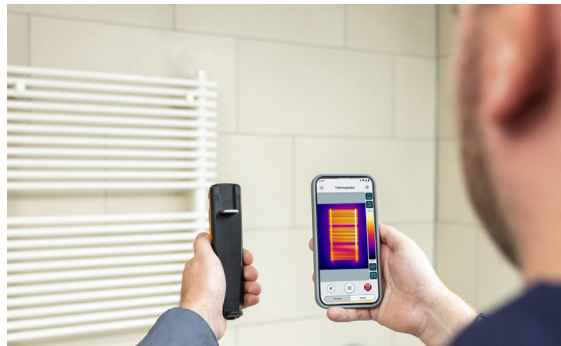
À propos de Freen

Freem est une entreprise estonienne spécialisée dans le développement et la production d'éoliennes de petite puissance et de solutions de stockage d'énergie pour les systèmes énergétiques distribués. Basée en Estonie, Freem conçoit des technologies durables destinées à renforcer l'indépendance énergétique à long terme partout en Europe.

Plus d'informations : **www.freem.com**

Caméra thermique connectée Testo 860i

Testo, fabricant d'instruments de mesure, dévoile sa mini caméra thermique Testo 860i. Connectée à un smartphone via l'Application Testo Smart, elle répond aux besoins des professionnels du secteur du chauffage, de la climatisation, du sanitaire, du bâtiment ainsi que de la maintenance pour la réalisation de contrôles ponctuels (inspection de chauffage, localisation de fuites, identification de points chauds, visualisation d'humidité, ...).



La caméra thermique fournit précisément toutes les informations nécessaires à la détermination simple du delta T (différence de température) dans l'image thermique grâce aux fonctions de mesure spécifiques aux applications :

- DeltaHeat pour l'évaluation de l'écart entre la température aller et la température retour des radiateurs.
- DeltaCool pour l'indication de la température différentielle des installations frigorifiques et de climatisation.

La fonction de mesure « Thermographie » montre les points chauds et le delta T de manière rapide pour la maintenance, tandis que le « mode humidité » aide à évaluer le risque de moisissures dans les locaux. Grâce à la haute résolution infrarouge (256 x 192 pixels) et la sensibilité thermique (50 mK) de la caméra, les images sont nettes.

L'utilisation de la caméra connectée Testo 860i, la visualisation de l'image thermique et de la température différentielle, ainsi que la documentation, s'effectuent sur smartphone ou tablette, via l'Application Testo Smart. Cette dernière permet d'exporter les images, de créer et d'envoyer des rapports au format PDF.

La Testo 860i offre une utilisation flexible, soit via la commande à une main avec fixation directe sur le smartphone ou la tablette, soit séparément jusqu'à une distance de 10 m du terminal mobile. Enfin, sa robustesse (IP 54 et protection anti-chute jusqu'à 1,5 m) et la batterie Li rechargeable avec une longue autonomie, font de la caméra thermique Testo 860i un outil facile à utiliser au quotidien.

=> [Acheter ce produit](#)

Solution de gestion de l'énergie IQ Energy Management d'Enphase Energy



Enphase Energy, société américaine fournissant des systèmes et des batteries solaires, lance sa solution de gestion de l'énergie « IQ Energy Management » en France. Associant l'intelligence artificielle à la gamme de produits IQ Energy Router, celle-ci permet de gérer intelligemment des tarifs variables de l'électricité et de superviser le solaire résidentiel, les batteries, les chargeurs de véhicules électriques, les pompes à chaleur et les chauffe-eaux électriques. Les propriétaires peuvent ainsi maximiser leur autoconsommation grâce à la gestion par IA des principaux appareils énergétiques de la maison, et ainsi économiser de l'argent. « Nous œuvrons en faveur d'une énergie plus intelligente et plus flexible, au quotidien. Nous sommes donc fiers d'offrir aux propriétaires français une solution plus puissante qui optimise leur énergie solaire, déclare

Sabbas Daniel, vice-président senior des ventes chez Enphase Energy. IQ Energy Management permet d'optimiser la consommation d'électricité des principaux appareils à l'aide de l'application Enphase App, ce qui favorise les économies, l'autoconsommation et la résilience énergétique, le tout à partir d'un seul système intelligent. ».

Chaudière granulés/bûches Smart-DUO de Hargassner



DR

Hargassner, fabricant autrichien de chaudières à bois (bûches, granulés de bois, plaquettes forestières) ayant une filiale en France, présente sa chaudière biénergie « Smart-DUO » 17-30 kW, pouvant être alimentée aussi bien avec des bûches qu'avec des granulés de bois. Elle intègre le meilleur des deux chaudières Smart-HV et Nano-PK, offrant une solution complète issue du savoir-faire de Hargassner. Cette chaudière 2-en-1 associe deux combustibles dans un corps de chauffe compact de moins d'un m² d'emprise au sol. Elle offre ainsi le confort automatisé des granulés et l'attractivité des bûches. Pouvant être pilotée depuis un écran ou une application mobile, l'utilisateur reçoit une alerte sur smartphone dès que le foyer peut être rechargé.

Avec un seul conduit de raccordement et un unique pupitre, la Smart-DUO réduit la complexité des installations et limite l'encombrement des locaux. Alliant fiabilité et performance avec un rendement jusqu'à 95 %, il s'agit d'une solution de chauffage adaptée pour les bâtiments neufs comme en rénovation.

Les avantages de la Smart-DUO 17-30 kW selon son fabricant : régulation Smart-Touch intégrée de série : gestion d'un tampon, d'un ballon d'eau chaude sanitaire et de deux zones de chauffage, électrofiltre eCleaner intégrable en option, allumage automatique des bûches via le foyer des granulés, nettoyage automatique de l'échangeur et du filtre pour un entretien facilité, et remplissage automatique en granulés par aspiration via un silo déporté.

Chauffe-eau thermodynamique Aquarea de Panasonic

Panasonic Heating & Cooling Solutions, fabricant d'équipements de chauffage et climatisation, élargit son offre de solutions résidentielles au R290 avec le lancement de son chauffe-eau thermodynamique « Aquarea ». Disponible en version au sol ou murale, ce système complet associe un compresseur et un ballon d'eau chaude pour produire de l'eau chaude sanitaire (ECS) de manière efficace et plus respectueuse de l'environnement. L'ensemble de la gamme fonctionne au réfrigérant naturel R290 qui offre un faible Potentiel de Réchauffement Global de 0,02. Les modèles muraux sont disponibles en versions 100 et 150 litres, et les modèles au sol en 200 et 260 litres.

Le chauffe-eau thermodynamique Aquarea bénéficie d'une étiquette énergie « A+ » et fonctionne dans une large plage de températures, de -7°C à 43°C. Il peut produire de l'eau chaude jusqu'à une température maximale de 65°C en fonctionnement thermodynamique seul, et jusqu'à 75°C avec la résistance intégrée, offrant ainsi des performances optimales pour tous types de foyers. Cette unité polyvalente s'intègre dans tous les espaces grâce à ses nombreuses options d'installation : sur air extrait grâce à l'utilisation de conduits verticaux ou horizontaux, ou sur air ambiant via une configuration sans conduit, selon les besoins. Elle est équipée d'une commande tactile intuitive, proposant six modes de fonctionnement et cinq fonctions pour permettre aux utilisateurs de maintenir un confort optimal à tout moment.

La maintenance du chauffe-eau est simplifiée grâce à une conception permettant des inspections à sec de l'anode magnésium qui protège le ballon d'eau émaillé contre la corrosion, prolongeant ainsi la durée de vie de l'appareil. Aquarea est compatible avec les systèmes solaires photovoltaïques et les pompes de recirculation externes. Les modèles au sol sont disponibles en deux versions, dont une dotée d'un serpentin supplémentaire, qui offre une connectivité avancée avec des systèmes hybrides et des capteurs solaires thermiques.



DR

Analyseurs de réseaux électriques D1M d'ABB

Selon ABB, acteur suisse des technologies de l'énergie, les bâtiments représentent 43 % de la consommation énergétique de la France. Un chiffre qui, dans un contexte marqué par la flambée des prix, démontre à quel point il est important d'améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments.



Globalement, « le parc immobilier a une durée de vie moyenne de 50 ans, avec 80 % des bâtiments construits au cours de la même décennie, celle des années 1980, où l'efficacité énergétique n'était absolument pas prise en compte », ajoute l'entreprise. L'essor de la digitalisation est porteur de nombreux outils et solutions pour faire face à ces défis, tant dans les bâtiments neufs que dans le cadre de projets de rénovation et/ou réhabilitation.

Les analyseurs de réseaux électriques « D1M » d'ABB viennent améliorer la gestion de l'énergie. Conçus pour être montés sur rail DIN, ils offrent une solution évolutive adaptable à divers besoins de surveillance. En conformité avec la norme IEC 61557-12

pour assurer une précision maximale, ces dispositifs améliorent l'efficacité des réseaux électriques et garantissent la fiabilité des paramètres et des indicateurs de qualité de l'énergie.

Dotés d'une interface utilisateur intuitive, ainsi que d'écrans LCD/LED clairs et d'une multitude de paramètres accessibles, ils réduisent le temps nécessaire à leur configuration et à leur utilisation. Leur connectivité native via Modbus RTU et Modbus TCP/IP permet une gestion à distance. Compacts, les analyseurs de réseaux électriques D1M s'intègrent dans les tableaux électriques et répondent à une large gamme de besoins de mesure dans les installations électriques.

Thermostat intelligent SpaceLogic TRC3500 de Schneider Electric



Schneider Electric, fabricant français de matériels électriques, propose son nouveau thermostat intelligent tactile SpaceLogic TRC3500 pour ventilo-convecteur et contrôle de zone. Il a été conçu pour les secteurs du tertiaire, des hôtels et autres bâtiments, en neufs ou en rénovations, qui souhaitent offrir une meilleure expérience utilisateur aux occupants, et pour améliorer le confort tout en réduisant la consommation d'énergie et en augmentant l'efficacité opérationnelle. Il est doté de fonctions IA pour le contrôle CVC.

Présentant un design moderne, le TRC3500 comprend un grand écran tactile intégrant une interface fluide. Il inclut également des capteurs de température et d'humidité et un capteur de luminosité ambiant pour ajuster l'intensité de l'écran en fonction de l'éclairage ambiant. Ce thermostat intelligent est également équipé d'un capteur infrarouge passif qui permet la détection d'occupation pour améliorer l'efficacité énergétique, ainsi que d'un détecteur de proximité pour activer l'écran sans contact physique.

Le TRC3500 réduit le temps d'installation, de configuration et de mise en service. Aucun logiciel ou outil n'est requis pour personnaliser les fonctionnalités afin de répondre aux exigences des différentes applications. Ce thermostat fournit toutes les fonctionnalités avancées et de surveillance requises par les systèmes modernes d'automatisation des bâtiments dans un boîtier compact.

Chauffe-bain gaz ventouse Ondéa Hydrosmart Bas Nox 2 d'Elm.Leblanc



Elm.Leblanc, une entreprise du groupe allemand Bosch, commercialise son nouveau chauffe-bain gaz ventouse « Ondéa Hydrosmart Bas Nox 2 ». Disposant d'un écran digital arrondi, l'appareil intègre un pilotage automatique de la combustion. Lorsque le chauffe-bain est en fonctionnement, il adapte en continu ses réglages pour un confort optimisé. Compact, ses dimensions 340 x 190 x 570 mm (L x P x H) lui permettent de s'intégrer dans une cuisine ou une salle de bain, « en particulier dans les appartements et les studios où chaque m² est compté », déclare Elm.Leblanc. Le chauffe-bain (5,1 kW) garantit un temps de chauffe à la température souhaitée inférieur à 20 secondes. Il est disponible en trois débits d'eau chaude : 12 L/minute (environ deux personnes), 15 L/minute (environ trois personnes) et 17 L/minute (environ quatre personnes).

Pour simplifier la vie des professionnels, le chauffe-bain gaz Ondéa Hydrosmart Bas Nox 2 possède un système d'auto-calibrage qui permet à l'appareil de gérer seul la quasi-totalité des réglages. Un gain de temps lors de l'installation et de l'entretien annuel. Un système Plug & Play vient également faciliter l'installation. Le plombier-chauffagiste peut remplacer aisément un ancien modèle Elm.Leblanc tel que le « Hydrosmart » ou bien le « Hydrosmart Bas Nox » en le repositionnant au même endroit grâce aux raccords gaz/eau identiques. Le raccordement au conduit de fumées est flexible avec des longueurs de tuyaux comprises entre 30 cm et 10 m. L'accès direct à tous les composants en face avant et la régulation pivotable simplifient aussi les interventions d'entretien ou de maintenance.

Poêle à bois Astana de Hase

Hase, fabricant allemand de poêles disposant d'une filiale française, présente une nouvelle génération de poêle à bois : le modèle Astana avec une version dotée de la technologie innovante iQ (Astana iQ). Ce poêle « intelligent » régule et optimise automatiquement la combustion pour une utilisation du bois plus propre et respectueuse de l'environnement en réduisant les émissions de particules fines. De plus, le poêle Astana iQ est conforme à la norme européenne EN 16510-2-1:2022 et à la directive Éco-conception 2015/1185. Il respecte également la deuxième phase de la norme allemande BImSchV, garantissant un bas niveau d'émissions. Affichant un rendement énergétique supérieur à 85 %, l'appareil propose une application mobile et un signal lumineux intégré permettant de guider l'utilisateur pour recharger au moment idéal.

Haut et élancé, le poêle à bois Astana offre une vue panoramique sur les flammes, visible depuis trois côtés. Il est proposé en plusieurs finitions : céramique lamellée ou lisse, pierre ollaire ou en acier, dans une palette de coloris raffinés. Le raccordement du poêle se fait par le dessus ou à l'arrière pour une bonne intégration dans tous les intérieurs. Des rangements assortis pour le bois viennent compléter cette solution.



PUBLICATION

Quel solaire choisir ?

Installer des équipements solaires sur sa maison permet d'améliorer son autonomie énergétique, mais comment faire le bon choix parmi toutes les solutions proposées ? Comment trouver un installateur fiable ? Quels sont les financements possibles ? Quels résultats espérer ? Ce guide pratique, qui pourrait s'intituler plus longuement « Quel solaire choisir pour une maison écologique, économique et plus autonome ? », est conçu pour aider à répondre à toutes ces questions. Découvrez le fonctionnement de l'énergie solaire et la manière de la capter, la quantité récupérable, les dispositifs complémentaires possibles pour couvrir l'ensemble des besoins et vivre confortablement. Selon l'ouvrage, il existe trois principales techniques en fonction de l'habitat et du choix de vie :

- Le solaire thermique à eau, pour les chauffe-eau jusqu'à l'approvisionnement du chauffage central ;
- Le solaire thermique à air, « le plus simple et peu coûteux », à concevoir sur mesure pour chaque bâtiment ;
- La production photovoltaïque d'électricité, pour l'autoconsommation ou la vente des kilowatts, avec ou sans stockage.

Les informations claires et les schémas explicatifs de ce livre en font un outil de choix pour guider les premiers pas de ceux qui se lance dans l'habitat solaire.



Jérôme Goust

QUEL SOLAIRE CHOISIR ?

Du thermique au photovoltaïque, les solutions pour une maison plus autonome



DR

- **Titre :** Quel solaire choisir ? - Du thermique au photovoltaïque, les solutions pour une maison plus autonome
- **Auteur(s) :** Jérôme Goust
- **Editeur :** Éditions de Terran
- **Pagination :** 188 pages

AGENDA

RENODAYS

7 et 8 octobre 2025

www.renoday.com

BATINOVIA

28 et 29 octobre 2025

www.batinovia.fr

ENERGAÏA

10 et 11 décembre 2025

www.energaia.fr

INDEX DES FOURNISSEURS

EDILIANS

Page 7

www.edilians.com

FREEN

Page 9

www.freen.com

VARIOTHERM / PROSYSTEM

Page 13

www.prosystem.fr

ENERGAÏA

Page 26

www.energaia.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 54 011 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 la Publicité

Tél. mobile : 06 16 90 05 35

Courriel : oliviertaurines@batimentetenergie.fr

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



www.energaia.fr Suivez-nous   



Partenaires
officiels

