

BÂTIMENT *et* énergie

La revue de l'énergie dans le secteur du bâtiment

ACTUALITÉS

Hausse notable des ventes de panneaux solaires en France

COMPARATIF

Les Fenêtres thermiquement isolantes



4 marques comparées

ENTRETIEN



« Toutes les conditions sont réunies pour que le solaire résidentiel explose en 2024 »

Yoann Bourdon,
Otovo

p. 20

PRODUITS



VMC Simple Flux
hydroréglable haute
pression Evolis

p. 28



La revue Bâtiment et Énergie fête ses 5 ans



EDITORIAL

Olivier Roussard
Rédacteur en chef

Chers Lecteurs, Chères Lectrices,

Avec ce nouveau numéro, la revue Bâtiment et Énergie souffle ses cinq bougies. Nous sommes fiers du chemin parcouru en 5 ans d'existence. Nous vous rappelons qu'il est possible de consulter et télécharger tous les anciens numéros, depuis le premier paru en janvier 2019, en vous rendant sur la page web du site internet Bâtiment et Énergie qui est spécialement dédiée aux archives de votre e-magazine. [Cliquez ici pour accéder à cette page](#)

Après avoir regardé dans les rétroviseurs, nous le disons clairement : le chemin continue et n'est pas prêt de s'arrêter. Nous poursuivrons notre mission qui est de scruter et tamiser pour vous l'actualité professionnelle.

Concernant ce nouveau numéro, le 23, nous avons mis en couverture l'étude du cabinet LCP Delta rapportant que la vente des panneaux solaires pour le résidentiel pour les six premiers mois de 2023 en France est égale à celle des ventes totales sur 2022, soit une hausse notable. Le sujet du dossier Comparatif, quant à lui, porte sur les fenêtres thermiquement isolantes. Des marques présentes sur le marché français, et proposant des produits en rapport, vous sont présentées, avec comme toujours les habituels critères de comparaison.

Bonne lecture,

N°23 - Janvier/Février/Mars 2024 - Trimestriel

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

Direction
Directeur de la publication :
Olivier Roussard

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

Ont collaboré à ce numéro :
Julien Trémourel, Pascal Aulnat

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

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

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

Maquette
Directeur artistique :
Charles Roussard

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

Dépôt légal : à parution

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SOMMAIRE

4 ACTUALITÉS
Hausse notable des ventes de panneaux solaires en France

20 ENTRETIEN
Otovo, plateforme digitale livrant des installations solaires

24 COMPARATIF
Les fenêtres thermiquement isolantes

28 PRODUITS
Chaudières biomasse Vitoligno 200-C et Vitoligno 200-S

36 PUBLICATION
Trois livres Knauf pour faciliter l'accès aux rénovations thermiques

37 INDEX DES FOURNISSEURS
Liste des annonceurs référencés dans ce numéro

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



ACTUALITÉS

HAUSSE NOTABLE DES VENTES DE PANNEAUX SOLAIRES EN FRANCE

LCP Delta, éditeur de logiciel et cabinet de conseil spécialisé dans les énergies renouvelables, partage les chiffres de sa dernière étude sur les panneaux solaires photovoltaïques en France : la vente des panneaux solaires pour le résidentiel pour les six premiers mois 2023 en France est égale à celle des ventes totales sur 2022. Le cabinet rapporte qu'il y a eu 86 000 installations sur la première moitié de 2023, contre 88 800 installations sur toute l'année 2022 pour totaliser 591 000 logements équipés sur le territoire français fin 2022 (contre 393 000 il y a 5 ans). Entre 2021 et 2022, le pays a connu une croissance des logements équipés en panneaux solaires de +41 %.



DR

Un avenir prometteur pour les panneaux solaires

Cette hausse est justifiée par la crainte de l'augmentation et de la fluctuation des prix de l'électricité. Seulement 4 % des logements qui ont un potentiel solaire sont équipés de panneaux solaires aujourd'hui, d'après LCP Delta. Malgré la prime à l'autoconsommation solaire désormais versée en une seule fois à la fin du chantier, les aides de l'État restent modestes, entre 1 000 € et 2 500 € de prime à l'autoconsommation en moyenne sur l'installation en fonction de la taille. En sachant que l'installation de panneaux solaires coûte en moyenne 10 000 € par foyer, cela reste trop cher et le retour sur investissement est encore trop long (8 ans et demi dans le meilleur des cas). « De plus, pour l'instant le marché des batteries solaires est inexistant

en France, alors qu'il fleurit dans d'autres pays. Cela devrait bientôt changer en France et permettre de maximiser l'autoconsommation grâce aux panneaux solaires », ajoute George Husni, head of business development for western Europe de LCP Delta. Le cabinet prévoit un avenir prometteur avec environ 1 800 000 logements équipés en panneaux solaires sur le territoire français d'ici 2030.

UNE NOUVELLE AGENCE CDL ELEC AUX HERBIERS (85)

CDL Elec, enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France) spécialisée dans la distribution de matériel électrique pour la maison connectée, le génie climatique, le chauffage et l'éclairage, ouvre une agence aux Herbiers en Vendée. Située dans une zone desservie par l'autoroute A87 à quelques kilomètres de la ville de Cholet et du Puy du Fou, cette nouvelle ouverture en Vendée permet d'avoir un maillage plus complet en région Pays-de-la-Loire. En effet, grâce à ce nouveau point de vente, CDL Elec renforce son réseau désormais composé de huit agences en Pays-de-la-Loire. Elle apporte un service de proximité aux professionnels en leur offrant une agence accessible, tout en assurant un parcours client fluide et simplifié.

CDL Elec partagera un showroom en cours d'implantation avec Cedeo, distributeur de produits pour plombiers-chauffagistes. Une agence Point.P déjà existante située juste à côté du bâtiment vient compléter cette synergie entre les métiers des enseignes du groupe SGDB France.



DR



Devenez producteur de l'énergie de votre entreprise

- + Étude de faisabilité du projet
- + Étude d'autoconsommation réalisée avec un logiciel adapté
- + Gestion administrative et plan de financement
- + Réalisation des travaux clé en main de la centrale photovoltaïque
- + Monitoring et maintenance, suivi de la performance

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



solaire.pros@hellio.com
hellio.com



LE FABRICANT D'ONDULEURS SOLAIRES IMEON ENERGY PRÉPARE SON INTRODUCTION EN BOURSE

Imeon Energy, fabricant d'onduleurs solaires avec intelligence artificielle (IA), projette de s'introduire en bourse sur Euronext Growth. La date n'est pour le moment pas fixée, mais ce sera vraisemblablement en fin d'année. Fondée en 2013 par Christophe Goasguen, la société Brestoise souhaite lever 8 M€. Elle commercialise un système dédié à l'autoconsommation solaire qui a déjà séduit plus de 6 000 utilisateurs dans le monde. Cette solution permet d'autoconsommer l'énergie générée par une installation solaire et de stocker le surplus d'énergie dans des batteries au lithium. Au-delà de l'électronique de puissance, cette solution intègre une intelligence artificielle qui gère les différentes sources d'énergie et la batterie en fonction de prévisions de consommation et de production. Les produits d'Imeon Energy font baisser le prix du kWh généré par un système solaire, permettant de le rendre compétitif avec celui du réseau et donc accessible au plus grand nombre. Grâce à cette introduction en bourse, Imeon Energy va pouvoir accélérer la sortie de nouveaux produits qui lui permettront d'élargir sa gamme et de toucher une part plus importante des utilisateurs finaux, aussi bien dans les applications résidentielles, qu'industrielles et commerciales. Sur les cinq prochains exercices, l'entreprise prévoit de se développer en Suisse, en Allemagne, en Italie, en Espagne et aux Etats-Unis en ouvrant localement des centres techniques afin de gérer les aspects liés au support client et au service après-vente au plus près des utilisateurs.



DR

Christophe Goasguen, président et fondateur d'Imeon Energy.

BDR THERMEA (DE DIETRICH) ACQUIERT 25% DE GI HOLDING

BDR Thermea, fournisseur d'équipements thermiques et propriétaire des marques Chappée et De Dietrich, prend une participation de 25 % dans GI Holding, un spécialiste des solutions CVC collectives, tertiaires et industrielles alimentées par les énergies renouvelables. Basé à Latisana, en Italie, GI Holding fabrique et commercialise une gamme de pompes à chaleur, de refroidisseurs, d'unités de traitement d'air, d'unités positionnées en toiture et d'unités de ventilation à travers les marques Clint, KTK Klimatechnik et Novair. La société propose également des systèmes de refroidissement sur mesure pour les salles blanches et les applications de réfrigération informatique sous la marque Montair. Dans le cadre de ce partenariat, GI Holding et ses marques continueront d'opérer sous leurs noms existants.

GI Holding compte 300 collaborateurs et des usines en Italie et en Hongrie, et ses produits sont vendus sur plus de 70 marchés. Ce partenariat stratégique permet à BDR Thermea et à De Dietrich d'élargir son offre de solutions de CVC. Il est également prévu que les entreprises collaboreront en R&D pour élargir leur portefeuille de solutions. « Grâce à ce partenariat, nous accélérons nos capacités à offrir des solutions de transition énergétique de haut niveau à nos clients. La décarbonation des solutions CVC pour les secteurs résidentiel, collectif, tertiaire et industriel est au cœur de notre stratégie », déclare Jordi Mestres, PDG de De Dietrich et BDR Thermea France.



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](#)



I'M • SOLAR

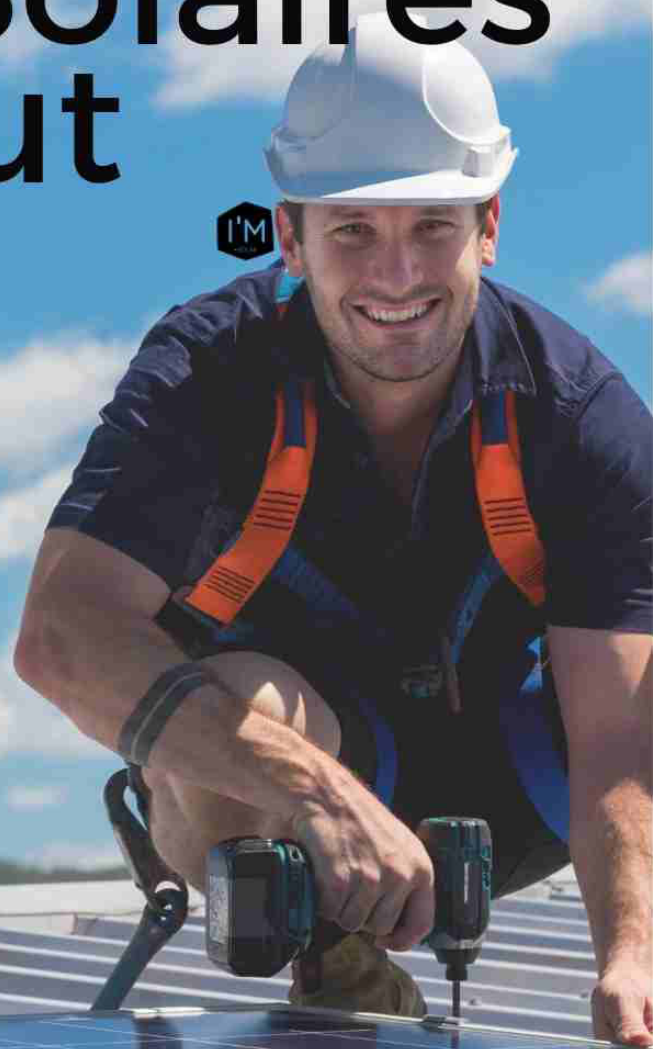
Panneaux Solaires Bi Verre haut rendement

Tarifs Pro

Garantie 30 ans

Livraison gratuite

Assurance Offerte



www.im.solar



ACCENTA LÈVE 108 M€ POUR DÉMOCRATISER LES SOLUTIONS D'OPTIMISATION DES CHAUFFERIES

Accenta, société proposant une technologie d'intelligence artificielle permettant de réduire et décarboner les consommations de chauffage et climatisation des bâtiments tertiaires, publics, industriels et les logements collectifs, réalise une levée de fonds de 108 M€. Cette opération est souscrite par Eren Groupe, entré au capital d'Accenta en 2019 et qui prend à cette occasion le contrôle opérationnel de la société, et par le fonds Siloé Infrastructures, géré par Crédit Mutuel Impact.

Depuis sa création en 2016, Accenta ambitionne de déployer à grande échelle le bâtiment bas carbone en se concentrant sur l'optimisation énergétique et la décarbonation des consommations thermiques. Alors que la réglementation énergétique devient de plus en plus exigeante, les solutions traditionnelles de rénovation thermique montrent leurs limites en termes de complexité et de coût. C'est pour répondre à ces enjeux qu'Accenta a développé une offre complète de réduction des consommations énergétiques et de production décarbonée. Cette offre inclut : une infrastructure énergétique basée sur le géostockage, dont Accenta assure la conception et la réalisation ; une optimisation de la production décarbonée grâce à l'IA ; et des services d'Energy Management. Ces solutions, qui peuvent être déployées sur tous types de bâtiments en rénovation et en construction neuve, offrent à leurs propriétaires un service intégré et la garantie de réduire leurs consommations et leur empreinte carbone (ou leurs émissions de CO₂), respectivement jusqu'à 80 % et 95 % affirme la société.



DR

DAIKIN DÉMÉNAGERA SON AGENCE LYONNAISE EN 2024

Afin d'accompagner la croissance de ses activités et offrir à ses collaborateurs un meilleur confort de travail au sein d'aménagements modernes et durables, Daikin France, fabricant de pompes à chaleur, climatiseurs et équipements de réfrigération, annonce le déménagement en 2024 de son agence commerciale de Lyon ainsi que de son service technique et son centre de formation. Historiquement basés sur la commune de Bron, à proximité de l'aéroport, les locaux seront transférés vers Genas, dans un nouveau bâtiment en cours de construction, réalisé par le promoteur local Vaillance Immobilier, EverEst III.

Dans sa volonté de poursuivre le développement de son maillage géographique, Daikin compte un réseau de 12 agences régionales dispersées dans la France entière. À Lyon, sa plus importante agence en province du fait de l'intégration du service commercial, du service technique, de la hot-line et du centre de formation national, Daikin France nourrit d'importantes ambitions et prévoit le recrutement de nombreux collaborateurs.

Le futur immeuble qui sera occupé en location par Daikin, s'inscrit dans une opération immobilière plus large, et se caractérise par son exemplarité environnementale. Le projet EverEst III sera doté d'une centrale solaire de 500 Kwc, de bornes de recharge électrique sur 50 % des places de stationnement, ainsi que de généreuses terrasses ombragées sur l'ensemble des niveaux. Tous les locaux techniques seront intégrés à l'intérieur du bâtiment pour garantir une meilleure intégration de l'immeuble dans son environnement urbain.



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](#)

COGRA PUBLIE UN CHIFFRE D'AFFAIRES 2022/2023 EN CROISSANCE DE 22%

Cogra, producteur de granulés de bois, enregistre un chiffre d'affaires de 51,2 M€ sur l'exercice 2022/2023 (clos le 30 juin 2023), contre 42 M€ sur l'exercice précédent, soit une croissance à deux chiffres de 22 %. Dans un marché du bois énergie en pleine effervescence, Cogra a bénéficié du plein potentiel de ses trois sites de production et de la bonne gestion de ses stocks et approvisionnements. Cette performance est d'autant plus notable que Cogra a décidé de limiter la hausse des prix de vente qui est intervenue en plusieurs paliers et dont le cumul est inférieur à 20 % en fin de période.

Dans ce contexte, Cogra a fait le choix de répondre en priorité à la demande nationale et a conforté son modèle de proximité. Les ventes à l'export diminuent ainsi de 0,2 M€ à 2 % du chiffre d'affaires et celles en France sont en hausse de 23 %. Un quota de vente a également été ouvert aux particuliers qui ont plébiscité la politique tarifaire de Cogra. Ainsi, les ventes de granulés représentent 89 % du chiffre d'affaires, les ventes de poêles et chaudières 14 %, et les prestations de services restent stables à 1 %. Ces évolutions ont permis de répondre à une demande de granulés constante tout au long de l'année.

Le résultat net s'élève à 4 M€, contre 2,9 M€ pour l'exercice précédent, en hausse de 39 %. Le niveau d'endettement financier a continué de se réduire, à 9,7 M€ contre 11,7 M€ à fin juin 2022. Avec une trésorerie de 5,8 M€, la dette nette ressort à 3,9 M€, soit un gearing de 15 %.



BUTAGAZ ACQUIERT LE SPÉCIALISTE DES SOLUTIONS ÉCO-ÉNERGÉTIQUES SLER

Butagaz, fournisseur d'énergie et de services, effectue l'acquisition de la société SLER, un expert des solutions exploitant les énergies renouvelables. Située en Nouvelle-Aquitaine, cette entreprise compte un effectif de 60 collaborateurs et enregistre un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros. En 13 ans d'activité, elle a réalisé plus de 7 000 installations de panneaux photovoltaïques, chauffe-eaux thermodynamiques, pompes à chaleur et autres solutions éco-énergétiques. Un dynamisme qui se confirme cette année encore, avec une croissance attendue de plus de 20 %, qui complètera l'offre de Butagaz en matière de rénovation énergétique. « C'est avec une conviction profonde envers notre mission environnementale que nous embrassons ce nouveau partenariat multi-énergies aux côtés du groupe Butagaz, déclare Philippe Tapia, directeur général de SLER. Ensemble, nous partageons des valeurs et une vision commune fondée sur la pédagogie, la proximité client et la qualité de service. En unissant nos forces, nous sommes aujourd'hui fiers de tracer un avenir plus durable et prometteur pour l'éco-rénovation. »

Cette nouvelle acquisition s'inscrit dans le cadre de la stratégie de diversification de Butagaz, engagée dès 2017, pour devenir un fournisseur multi-énergies et multi-services, et accompagner particuliers comme professionnels à consommer moins et mieux. Avec cette opération, le groupe renforce son maillage territorial au bénéfice de la transition énergétique des particuliers, et entend poursuivre ce type d'acquisition.



SOPREMA INAUGURE SON NOUVEAU SIÈGE EN ALSACE

Soprema, fabricant de matériaux de construction et d'isolants thermiques, présente son nouveau siège social au bord du Rhin à Strasbourg, à proximité de son implantation historique dans le quartier industriel Sud de la ville alsacienne. Baptisé Le Grand Charles en l'honneur du fondateur Charles Geisen, arrière-grand-père de Pierre-Etienne Bindschedler, PDG du groupe Soprema, ce site occupe une surface totale de 8 500 m². Il a été pensé comme un lieu de vie convivial et stimulant, intégrant des espaces partagés de travail mais aussi de détente dédiés aux collaborateurs. Ce nouvel ensemble immobilier est composé du siège, bâtiment principal avec des bureaux ouverts et lumineux s'élevant sur six niveaux, du restaurant d'entreprise en architecture type « silo » d'une surface de 800 m², d'une salle de sport de 500 m² complétée par un terrain extérieur de padel et de foot à cinq, et d'espaces extérieurs arborés d'essences locales de toutes tailles associés à un plan d'eau de 1 500 m².

Se voulant exemplaire en matière d'impact environnemental, ce nouveau siège est le reflet de l'engagement de Soprema en matière de construction durable. Il s'appuie sur la palette de solutions éco-responsables développées par le groupe et mises en œuvre dans les bâtiments, de la végétalisation au photovoltaïque, en passant par la fonctionnalisation des toitures avec la gestion de l'eau de pluie. Laboratoire d'idées, il fait également office de démonstrateur des nouvelles solutions Soprema qui y sont testées en conditions réelles avant commercialisation.

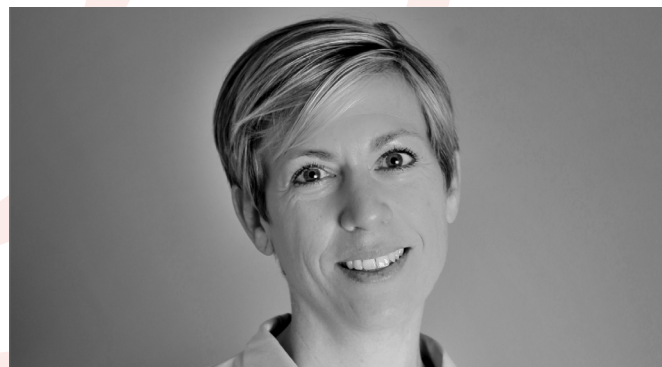


DR

SIBYLLE DAUNIS OPFERMANN NOMMÉE DIRECTRICE GÉNÉRALE DE LA PLATEFORME DU BÂTIMENT

Sibylle Daunis Opfermann, actuellement directrice générale de PUM, sera nommée, au 1er février 2024, directrice générale de La Plateforme du Bâtiment, une marque de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France). Elle succédera à Jean-Louis Bolard à ce poste, lequel a décidé de faire valoir ses droits à la retraite. Sibylle Daunis Opfermann rejoindra La Plateforme du Bâtiment le 1er décembre 2023 pour un parcours d'intégration de deux mois, aux côtés de Jean-Louis Bolard qui accompagnera cette transition jusqu'au 31 mars 2024.

Parallèlement, Gaële Chantome, actuellement directrice générale de la région Île-de-France chez Cedeo, sera désignée directrice générale de PUM le 1er décembre 2023, et sera membre du comité exécutif de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France. Elle rejoindra PUM le 1er octobre 2023 pour son parcours d'intégration. « Les nominations de Sibylle Daunis Opfermann et de Gaële Chantome à la tête de deux enseignes phares du pôle Distribution Bâtiment France traduisent l'engagement du groupe à favoriser la mobilité interne et à capitaliser sur son vivier de talents. » déclare Patrice Richard, président de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France.



DR

Sibylle Daunis Opfermann, directrice générale de La Plateforme du Bâtiment.



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 Energie:

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

DUCERF DÉPLOIE UNE LIGNE DE PRODUCTION DE BÛCHETTES COMPRESSÉES

Dans une démarche globale de revalorisation des connexes (sciure, copeaux et rognés), le groupe Ducerf, entreprise de transformation du bois, investit 600 000 € dans sa première ligne de production de bûchettes compressées à destination du marché du bois de chauffage. Initiée cet été et opérationnelle depuis ce début d'automne, elle se trouve sur le site de Bourgogne Bois Industrie, à Beire-le-Châtel dans la Côte-d'Or. Cet investissement devrait permettre de produire 1 200 tonnes de bûchettes en 2024, soit environ 1,5 % du marché français d'après le groupe, qui prévoit de dupliquer cette initiative au fil du temps sur l'ensemble de ses sites. « Cela s'inscrit dans une démarche globale de revalorisation de tous les connexes issus de la production engagée par le groupe il y a plusieurs années, et que nous souhaitons aujourd'hui développer », explique Edouard Ducerf, PDG du groupe Ducerf.

Selon le groupe Ducerf, 24 % des ménages français sont des utilisateurs de bois de chauffage. Cela fait presque 7 millions de foyers dont 47 % s'en servent



DR

pour leur chauffage principal.

La bûchette compressée est un combustible plus dense et plus standard que la bûche traditionnelle. Entièrement naturelles, les bûchettes compressées en bois feuillus du groupe Ducerf sont issues du recyclage de connexes de production de carrelets en chêne et en hêtre, aucun additif n'entrant dans la composition du produit. Profitant d'une combustion efficace et d'un pouvoir calorifique important tout en générant peu de cendres, elles sont également idéales pour la cuisson au feu de bois. Avec un gain de place entre 25 % et 50 % par rapport aux bûches traditionnelles, elles se stockent facilement.

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

LA BOX DOMOTIQUE TAHOMA DE SOMFY COMPATIBLE AVEC LA STATION MÉTÉO NETATMO

Somfy, spécialiste de l'automatisation des ouvertures/fermetures des bâtiments, et Netatmo, une société du groupe Legrand, s'associent pour permettre aux Particuliers de mieux gérer leur confort thermique. Les deux entreprises annoncent la compatibilité entre la box domotique TaHoma de Somfy et la Station météo intelligente de Netatmo. Grâce au capteur de température de cette dernière, les utilisateurs peuvent programmer dans leur App TaHoma le scénario approprié pour améliorer le confort thermique en été en évitant les surchauffes et en hiver en bénéficiant de la chaleur naturelle du soleil.

En été, lorsque la température extérieure devient trop élevée, les protections solaires motorisées par Somfy (volets roulants, brise-soleil orientables ou stores verticaux) se ferment automatiquement pour maintenir la maison au frais, permettant ainsi de réduire entre -4°C et -7°C la température intérieure lors des pics de chaleur (données issues de simulations Somfy). En hiver, elles s'ouvrent pour profiter de la chaleur gratuite du soleil et réchauffer la maison, puis se referment à la tombée de la nuit pour garder la chaleur à l'intérieur.

Somfy a fait de l'ouverture et de l'interopérabilité un pilier de sa stratégie avec le lancement du programme « So Open » en 2018. La solution TaHoma est compatible avec près de 300 types de produits pour la maison. Somfy vient d'élargir son écosystème avec la Station météo intelligente Netatmo pour offrir aux utilisateurs une expérience simplifiée et unifiée de l'habitat connecté.



DR

STEFAN METCALFE DEVIENT DIRECTEUR COMMERCIAL D'ACOVA

Stefan Metcalfe est nommé directeur commercial d'Acova, une marque du groupe Zehnder qui commercialise des radiateurs et sèche-serviettes. Rattaché à Karine Pruneau, directrice générale de Zehnder Group France, il aura pour tâche de continuer à développer Acova auprès de ses partenaires professionnels et grand public (installateurs et distributeurs). « Je suis ravi de rejoindre le groupe Zehnder qui s'attache à maintenir un haut niveau d'exigence, de service et de fiabilité, déclare Stefan Metcalfe. Au sein de ce groupe, Acova a sa propre identité en tant que marque historique française, symbole de qualité avec un site de production sur le territoire national. Je sais que je vais pouvoir m'appuyer sur une équipe commerciale composée de grands professionnels passionnés et je vais m'attacher à renforcer nos liens avec l'ensemble de nos partenaires professionnels ». De double nationalité franco-britannique, Stefan Metcalfe, 53 ans, est diplômé de deux masters marketing de l'école de commerce Néoma Business School de Rouen et de l'Université Paris Dauphine PSL. Il bénéficie d'une solide expérience de près de 30 ans dans des fonctions commerciales au sein de divers secteurs d'activités. Après avoir débuté sa carrière dans des groupes de grande consommation internationaux tels que L'Oréal et Henkel, il rejoint, en 2012, l'entreprise allemande Miele en tant que directeur commercial France. En 2017, il intègre le groupe Bosch, division ELM Leblanc, au poste de directeur commercial France pour les secteurs résidentiel, tertiaire et industriel. Plus récemment, il assurait la direction commerciale du groupe Fichet Security Solutions.



DR

Stefan Metcalfe, directeur commercial d'Acova.

LE DÉVELOPPEUR DE PROJETS SOLAIRES ET ÉOLIENS VOLTA LÈVE 40 M€

Volta, développeur français d'installations de production d'énergie renouvelable (solaire et éolien), réalise une levée de fonds de 40 M€ menée par TILT Capital, accompagné de Bpifrance et Socadif (Crédit Agricole), qui entrent au capital, rejoignant ainsi Eiffel Essentiel, actionnaire depuis 2021 qui participe également à ce nouveau tour de table.

Volta intervient en particulier dans le domaine du photovoltaïque au sol et en toiture, avec une forte expertise sur les hangars photovoltaïques agricoles, et l'éolien, secteur où il s'est spécialisé dans le repowering, consistant à démanteler un parc éolien en fin de vie pour y placer des éoliennes plus performantes. La société dispose de 100 MW de projets en exploitation et développe un portefeuille de 500 MW de projets en France, en Pologne et au Sri Lanka. En croissance ces trois dernières années, elle devrait générer un chiffre d'affaires supérieur à 20 M€ en rythme annualisé fin 2023.

Cette opération financière d'un montant de 40 M€ permettra à Volta d'accélérer l'expansion de sa plateforme, de lancer de nouveaux projets et d'atteindre à horizon de trois à cinq ans un total de plus de 1 GW en exploitation et en développement.

Dirigé par Pierrick Morier et Benoît Duval, Volta est constitué d'une équipe d'une quarantaine de professionnels répartis en France à Corbières-en-Provence (projets solaires sur toiture, petits projets au sol ou de serres), Bordeaux (projets solaires de grande capacité) et Rennes (éolien), ainsi qu'en Pologne, où une filiale a été créée, fin 2021, afin d'accompagner la mutation du pays vers une économie décarbonée.



EFICIA ASSURE LA GESTION ÉNERGÉTIQUE DU PARC IMMOBILIER DE CULTURA

Cultura, enseigne de produits culturels, fait appel à Efcia, expert de la performance énergétique des bâtiments tertiaires, pour optimiser et réduire la consommation énergétique de l'ensemble de son parc immobilier, soit plus de 105 magasins, un entrepôt et un siège social. Après un test de plusieurs mois sur quatre de ses bâtiments, Cultura a été séduit : « Nous avons rapidement perçu les avantages de la programmation intelligente d'une GTB et de sa gestion centralisée avec la possibilité d'être ajustée à chaque bâtiment, tout en prenant en considération de nombreux éléments tels de la météo, les besoins des occupants, la qualité de l'air intérieur, etc, explique Michael Gerbaud, directeur du service travaux, aménagements, maintenance et énergie de Cultura. C'est un atout essentiel pour optimiser l'utilisation de nos ressources énergétiques et limiter notre empreinte carbone ».

Efcia a développé une solution globale et totalement intégrée capable d'optimiser en continu le fonctionnement des équipements CVC et éclairage grâce à des algorithmes intelligents et à une équipe d'énergéticiens disponibles 24h/24 et 7j/7. Cultura a pu estimer l'année dernière, sur un modèle constant, une baisse de sa consommation énergétique d'environ 20 %. Cela résulte en grande partie de la gestion plus précise de cette dernière, en temps réel et plus adaptée à son activité, avec un pilotage des sites indépendamment ou dans leur ensemble selon son besoin. « Nous observons de bons résultats. De plus, le pilotage de nos bâtiments s'est révélé une aide précieuse face aux contraintes de ces derniers mois pour respecter les préconisations de sobriété énergétique, telles que l'extinction des enseignes lumineuses ou les consignes de chauffage pendant l'hiver », complète Michael Gerbaud.



PARTENARIAT ENTRE OGGA ET PROXISERVE SUR LA GESTION ÉNERGÉTIQUE DANS LES LOGEMENTS SOCIAUX

Ogga, fabricant de solutions de pilotage intelligent du chauffage et du bâtiment, s'associe à la société de maintenance dans l'habitat Proxiserve pour offrir aux bailleurs sociaux une solution leur permettant de générer des économies d'énergie, d'augmenter la durée de vie des différents équipements de chauffage, et d'améliorer le confort des occupants.

Les modules intelligents d'Ogga mesurent les consommations du logement et analysent les comportements des résidents afin d'appliquer automatiquement le scénario le plus économe en énergie (chauffage, éclairage...). Basées notamment sur un processus d'apprentissage prédictif (machine learning), ces solutions visent à optimiser l'efficacité énergétique et le confort thermique, mais également à mettre en place un système de maintenance prédictive optimisé des équipements du logement.

Proxiserve possède 120 agences en France, compte 2 500 techniciens sur le terrain, réalise chaque jour environ 15 000 interventions de maintenance, dépannage ou d'installation, et collecte des millions de données via ses compteurs intelligents au sein des logements de ses clients. Des techniciens de la direction régionale Île-de-France sont dès à présent formés à l'installation et à la maintenance des solutions Ogga, avec l'objectif de fournir à leurs clients, ainsi qu'aux utilisateurs finaux, un service expert. La formation de l'ensemble des techniciens débutera fin 2023 et se poursuivra sur l'année 2024.



DR

HUGUES DE MARNE OCCUPE LE POSTE DE DIRECTEUR GÉNÉRAL FRANCE CHEZ WATTS

Hugues de Marne a été nommé directeur général France commerce et industrie chez Watts, fabricant de produits pour le chauffage, le sanitaire, et la protection des réseaux et installations d'eau potable. À la tête du comité de direction, il devra développer, dans l'Hexagone, la stratégie d'innovation du groupe et renforcer ses positions sur les secteurs du génie climatique et de l'efficacité énergétique. « Participer au rayonnement de Watts à travers des marques innovantes est une opportunité enthousiasmante, déclare Hugues de Marne. Accompagné par des équipes engagées pour la satisfaction de leurs clients, j'aurai à cœur de soutenir la stratégie de Watts France sur le plan commercial et industriel afin de relever les défis qui nous animent ».

En Europe, Watts a réalisé un chiffre d'affaires global de 370 millions d'euros en 2022. La société emploie environ 2 000 collaborateurs sur 20 sites, dont quatre en France localisés à Sorgues (84), Virey-le-Grand (71), Moirans (38) et Hautvillers-Ouville (80).

Âgé de 54 ans, Hugues de Marne est diplômé de l'ESGCI et titulaire d'un MBA de l'emLyon Business School. Il bénéficie d'une forte expérience dans le développement des affaires sur des marchés B-to-B allant des produits techniques HVAC aux solutions de plomberie.



DR

Hugues de Marne, directeur général France de Watts.



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](#)

JACQUES GROS DÉSIGNÉ DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING DU GROUPE E'NERGYS

E'nergys, fournisseur de services liés à la performance énergétique et à l'optimisation du cycle de l'eau, nomme Jacques Gros au poste de directeur commercial et marketing. Sous la responsabilité de Frédéric Creplet, CEO du groupe, Jacques Gros aura pour mission d'instaurer une nouvelle culture commerciale, d'unifier les équipes et d'optimiser l'ensemble des process du cycle de vente de prestations de services selon les objectifs business définis. Il aura également comme rôle de développer une nouvelle culture client, indicateur clé de valeur ajoutée et de sens au sein du groupe E'nergys, pour accompagner, fidéliser et capitaliser sur les clients existants. Ses chantiers en 2023 seront de recruter de nouveaux collaborateurs en vue d'étoffer l'équipe commerciale Rhône-Alpes et Sud-Ouest, créer une fonction de Responsable Grands comptes et acquérir de nouveaux clients. « De par mes missions de formation commerciale menées au sein d'E'nergys, j'ai pu découvrir son positionnement résolument multi-expertise, ses fondamentaux et ses atouts pour s'imposer comme un acteur clé de la performance énergétique des PME/PMI, ETI et Grands comptes, déclare Jacques Gros. Sur un marché captivant, je remercie le Comex de la confiance accordée pour transformer et structurer l'organisation et les méthodes commerciales ainsi que marketing, en suscitant émulation et cohésion de la force de vente, afin de contribuer à la croissance du groupe E'nergys. » Titulaire d'une licence de Droit « Administration économique et sociale », complétée de cycles de formation continue en Management au sein du réseau GERME, Jacques Gros, 53 ans, dispose d'une expérience de deux décennies dans le management d'équipe commerciale et le marketing produit ou category management.



Jacques Gros, directeur commercial et marketing du groupe E'nergys.

SONEPAR SE RENFORCE DANS LE GÉNIE CLIMATIQUE EN ACQUÉRANT HYDECLIM

Sonepar, groupe de distribution aux professionnels de matériels électriques, réalise l'acquisition de Hydeclim, distributeur régional expert des solutions de climatisation, chauffage et traitement d'air. Basé à Nantes, Hydeclim emploie 50 collaborateurs et dispose d'un réseau de quatre agences, situées dans l'Ouest (Nantes, Caen, Tours) et le Nord de la France (Lille). Depuis sa création en 1993, l'entreprise propose à ses clients du CVC des solutions pour des applications tertiaires et résidentielles. « Pour Hydeclim, comme pour ses collaborateurs engagés et passionnés, c'est la reconnaissance de leur expertise et de leur valeur ajoutée, déclare Christian Lefeuve, président d'Hydeclim. L'intégration de Hydeclim au sein de la branche spécialiste de Sonepar permettra de proposer des solutions et des services toujours plus performants à nos clients en s'appuyant sur les ressources et moyens importants du groupe ».

Cette opération permettra à Sonepar France de consolider sa position sur le marché du génie climatique et d'étendre son offre à l'attention des installateurs climaticiens et chauffagistes, notamment dans l'Ouest et le Nord de la France. Il s'agit d'un axe de croissance essentiel pour le groupe, dont l'activité en génie climatique génère plus de 320 M€ de chiffre d'affaires, grâce à son réseau qui dispose de 55 agences sur tout le territoire. « Le développement de nos parts de marché dans la sphère HVAC est une priorité stratégique pour le développement de la branche spécialiste de Sonepar en France, explique Olivier Khaida, directeur général de la distribution spécialiste de Sonepar France. À ce titre, je suis ravi que Hydeclim rejoigne notre groupe et puisse apporter son expertise et son maillage territorial à notre réseau spécialiste national en pleine expansion ».



Le siège de Hydeclim.

URBASOLAR DÉPLOIE DES PANNEAUX SOLAIRES SUR UN SECOND BÂTIMENT LOGISTIQUE BERT&YOU

Urbasolar, développeur de projets solaires photovoltaïques, met en service une centrale solaire sur la toiture d'une deuxième plateforme logistique appartenant au logisticien Bert&You. Le bâtiment est situé à Saint-Gilles dans le Gard, dans la ZAC de Mitra. Cette centrale photovoltaïque développe une puissance de 2,1 MWc et produira chaque année l'équivalent de 2 706 MWh, soit la consommation annuelle de 1330 personnes (10 % des besoins énergétiques des habitants de Saint-Gilles). L'ouvrage permet à Bert&You de valoriser son site logistique, renforcer sa politique RSE et produire une énergie décarbonée sur le territoire. « Grâce à l'intégration très en amont des préconisations techniques et réglementaires, Bert&You bénéficie d'un bâtiment logistique totalement PV Ready », lance Agnès Tixier, directrice du département Bâtiments et Ombrières d'Urbasolar.

Bert&You a choisi de poursuivre sa collaboration avec Urbasolar, après la réalisation d'un premier projet en toiture de 2,5 MWc sur sa plateforme logistique d'Albon. Une preuve de confiance envers le producteur d'énergie renouvelable qui s'engage à épauler ses clients à chaque étape lors de la réalisation des ouvrages photovoltaïques. « S'adosser à Urbasolar, c'est choisir un partenaire solide, capable d'accompagner son client dans sa démarche RSE et dans ses interactions avec les différents intervenants du projet (SDIS, DREAL, communes ...) », déclare Gilles Seneclouze, directeur général de Bert&You.



DR

ARNAUD TRACTERE NOMMÉ DIRECTEUR GÉNÉRAL DE SAINT-GOBAIN WEBER FRANCE

Weber, fabricant de produits d'isolation thermique, nomme Arnaud Tractere au poste de directeur général de Saint-Gobain Weber France. Succédant à Marine Charles, il aura en charge la poursuite et le développement de la stratégie de la société en termes d'innovation, de performance et de construction/rénovation plus durable. « Je suis fier du travail accompli ensemble ces deux dernières années, commente Marine Charles. La puissance du collectif a permis de relever des défis qui ont du sens, tels que renforcer l'attractivité de Weber sur ses différents marchés, être toujours en quête d'excellence opérationnelle et se donner les moyens de notre ambition : devenir un leader de la construction durable ».

Arnaud Tractere retrouve les équipes Weber après plusieurs années passées dans d'autres filières de Saint-Gobain. En effet, il rejoint le groupe chez Weber France en 2000, en tant qu'agent technico-commercial, puis après avoir occupé de nombreuses fonctions commerciales et marketing, il en devint directeur commercial en 2012. Il rejoint ensuite l'enseigne Point.P comme directeur marketing et achats en 2016. En 2020, il prend la direction générale de Point.P Bretagne et Pays de Loire, avant d'occuper, depuis 2022, le poste de directeur général de Saint-Gobain Solutions France. Il prend ses nouvelles fonctions chez Weber le 1er novembre 2023. « Ravi de retrouver Weber, une entreprise qui a évolué, qui s'est réinventée, et par-dessus tout ravi de retrouver les équipes Weber, équipes que je sais mobilisées pour faire face aux défis que nous aurons à relever ensemble », déclare Arnaud Tractere, qui met en avant sa volonté de « poursuivre la transformation engagée, de renforcer l'excellence opérationnelle et commerciale au quotidien avec au cœur du dispositif, la satisfaction de ses clients et partenaires ».



DR

Arnaud Tractere, directeur général de Saint-Gobain Weber France.

TECHNIQUE SOLAIRE LÈVE 200 M€ POUR SA PRODUCTION D'ÉNERGIE RENOUVELABLE

Le groupe Technique Solaire, producteur indépendant d'énergies renouvelables, réalise une levée de fonds de 200 millions d'euros auprès de ses actionnaires financiers historiques, Bpifrance et un pool d'investisseurs du groupe Crédit Agricole. Les trois fondateurs (Julien Fleury, Lionel Themine, Thomas de Moussac) conservent une large majorité du capital via la holding JLT Invest. Ce troisième tour de table vise à lui permettre d'accélérer la croissance de son activité de production d'énergie, d'intensifier sa stratégie d'innovation, et de renforcer sa présence à l'international. « Il s'agit d'un jalon majeur dans l'aventure entrepreneuriale que nous avons bâtie depuis près de 15 ans », déclarent Julien Fleury, Lionel Themine, et Thomas de Moussac.

Un champion de l'agrivoltaïsme

Fondé en 2008, Technique Solaire produit de l'énergie renouvelable en déployant des infrastructures solaires et de méthanisation. Le groupe exploite 450 MWh d'énergie photovoltaïque via divers types d'installations : bâtiments neufs, toitures, ombrières de parkings, parcs au sol, etc. Avec près de 45 % (200 MWh) de son parc opéré au sein d'exploitations agricoles et une solution de volière brevetée, il est présent dans l'agrivoltaïsme. Il a également créé sa filiale Technique Biogaz en 2014 et exploite trois centrales biogaz en France dont la capacité représente plus de 330 Nm³/h grâce à la méthanisation. Ce procédé biologique génère un gaz 100 % renouvelable et valorise les déchets agricoles.

Après avoir multiplié par quatre son chiffre d'affaires depuis 2019, Technique Solaire dépasse les 200 M€ de revenus en 2023. Basé à Poitiers avec des bureaux à Paris, Bordeaux et Lyon, il emploie près de 200 collaborateurs et est présent en Espagne, aux Pays-Bas et en Inde.

Un plan d'investissements de 4 G€ sur la période 2024-2030

Technique Solaire entend mobiliser 4 G€ d'ici 2030, dont les trois-quarts seront investis en France. La stratégie de croissance conjuguera un développement organique et des acquisitions ciblées, avec l'objectif de parvenir à une capacité de production d'énergie photovoltaïque de 4 GWh à horizon 2030, contre 450

MWh actuellement, et une capacité de production de biogaz de 4 900 Nm³/h. Pour réaliser son ambition, le producteur d'énergie entend doubler ses effectifs en recrutant plus de 200 personnes à horizon 2030.



DR

LE FABRICANT DE PANNEAUX SOLAIRES I'M SOLAR AMÉLIORE SON SITE WEB

I'M Solar, fabricant de panneaux solaires, dévoile son nouveau site Internet de e-commerce dédié aux professionnels et aux particuliers, une étape importante dans la vie de cette entreprise. Fondée en 2015 et présente sur le marché français depuis le début, celle-ci possède deux usines, l'une en Lituanie, l'autre en Chine.

La nouvelle version du site Web a été conçue pour offrir à ses utilisateurs une expérience améliorée. Plusieurs mises à jour significatives ont été apportées : la création d'une page « Inspiration » présentant les installations solaires des clients, le lancement d'un service de collecte et de recyclage gratuit des équipements photovoltaïques usagés, la proposition de la livraison gratuite dans toute l'Europe, ou encore la mise en place d'une garantie supplémentaire (I'M Safe).



DR

LE SPÉCIALISTE DE L'AUTOCONSOMMATION DOMUNEO RACHÈTE L'INSTALLATEUR MSMA

Domuneo, société accompagnant les professionnels et les particuliers dans l'autoconsommation solaire grâce à sa batterie virtuelle DSI, réalise l'acquisition de MSMA (Maintenance Systèmes Mécaniques Automatisés), entreprise spécialisée dans l'installation d'équipements électriques, entre autres. En plein essor sur le marché du tertiaire, Domuneo intègre ainsi une expertise supplémentaire d'ingénierie photovoltaïque. Par le biais de ce rapprochement, l'entreprise entend ainsi asseoir sa position sur le marché de l'autoconsommation auprès des PME, des industries, du tertiaire et collectivités. Pour Jacques-Antoine Férent, dirigeant de Domuneo, il s'agit du « rapprochement de deux belles entreprises convaincues que le marché de l'autoconsommation est un marché porteur et plein de sens aujourd'hui. Il nous a paru évident que la combinaison de nos deux expertises garantirait à nos clients un accompagnement complet dans chacun de nos domaines et renforcerait ainsi notre position sur le marché ».

Cette opération de croissance externe offre à Domuneo de nouvelles perspectives sur le marché de l'autoconsommation et de l'énergie. « Le marché des professionnels est un relais de croissance qui va nous permettre de franchir la barre des 10 millions d'euros de chiffre d'affaires consolidé dès l'année prochaine », explique Jacques-Antoine Férent. Domuneo va ainsi acquérir des compétences techniques dans le domaine des centrales solaires au sol, de centrales en toiture avec la mise en œuvre de structures ombrières, ou encore sur le raccordement de centrales photovoltaïques au réseau haute tension (HTA).



DR

NEWHEAT LÈVE 30 M€ POUR DÉVELOPPER SA PRODUCTION DE CHALEUR RENOUVELABLE

Après des levées de 1,8 M€ en 2017 et 7 M€ en 2021, le fournisseur de chaleur d'origine renouvelable Newheat effectue une nouvelle levée de fonds de 30 M€ auprès de Swen Capital Partners, via sa stratégie Swift 2 (Swen Impact fund for transition 2), et de ses partenaires historiques : Noria, Bpifrance, via son fonds sectoriel France investissement énergie environnement (FIEE), le groupe Etchart et la holding Holdheat. La société Swen Capital Partners, qui gère plus de 8 G€ d'actifs en Europe, apporte la majorité du montant levé.

La grande majorité des fonds sera utilisée pour investir directement dans les projets de centrale développés par Newheat. Après avoir prouvé la pertinence de ce modèle économique en réalisant cinq premiers projets pour un total d'investissement de 15 M€, le producteur d'énergie prévoit de réaliser 15 nouveaux projets en investissant 150 M€ sur les trois prochaines années. Majoritairement implantés en France, ces projets représenteront un volume annuel de chaleur renouvelable livrée de 200 GWh. « Selon un travail de prospective à 2035 réalisé par une plateforme d'associations représentatives des collectivités territoriales, la production de chaleur renouvelable devrait atteindre 284 TWh en 2035 pour couvrir près de 60 % des besoins, déclare Hugues Defréville, co-fondateur et président de Newheat.

Newheat compte aujourd'hui 45 salariés et prévoit un nouveau doublement de ses effectifs pour atteindre environ 80 personnes d'ici 2025/2026, en renforçant notamment les équipes du département Opérations (ingénierie, réalisation et exploitation) ainsi que pour les fonctions Support (finance et administratif).



DR

SYLVAIN BONNOT, PRÉSIDENT DE MYRAL : « RÉNOVATIONS GLOBALES À TOUT PRIX : C'EST L'AVENIR, MAIS NOUS NE SOMMES PAS PRÊTS »

Une tribune libre de Sylvain Bonnot, président du groupe Myral, fournisseur de solutions d'isolation thermique par l'extérieur (ITE), et du réseau Uniso France.

Pour 2024, l'Etat annonce mettre des moyens considérables pour améliorer l'habitat des Français. Au regard des enjeux actuels, c'est une excellente chose ! La réforme des aides menée par l'ANAH est très ambitieuse en les orientant quasi-exclusivement sur les rénovations globales ou d'ampleur, qui, personne n'en doute, sont les plus efficaces.

Mais efficacité rime-t-elle toujours avec faisabilité ? Est-ce qu'imposer à tout prix et très vite est gage de réussite ? Ces questions, je me les pose à l'aube de l'application de ces nouvelles dispositions. Car ces dernières années, l'essentiel de l'amélioration énergétique a été porté par des mono-gestes d'isolation, de changement de menuiseries, de systèmes de chauffage ou de ventilation. Ce sont ces travaux qui ont permis à des centaines de milliers de foyers de mieux maîtriser leurs factures d'énergie et de gagner en confort.

Alors bien sûr ça ne fait pas la Une des journaux et la tâche reste immense pour que tous les Français vivent dans des logements dignes. Mais on constate dans le même temps, que jusqu'à présent, le nombre de rénovations globales réellement réalisées est extrêmement faible. D'ailleurs, qui a vu de vraies rénovations globales de maisons ou de copropriétés dans son entourage ?

Alors oui la rénovation d'ampleur c'est l'avenir, mais c'est un chantier qui va prendre du temps à murir, à se construire. C'est aujourd'hui une affaire de terrain, d'entreprises, de coordination, plutôt qu'une affaire de loi ou d'orientation des aides.

Ce que tous les acteurs de la rénovation attendent, c'est plutôt que l'on accélère la structuration de cette filière. Que l'on crée des échanges et des passerelles entre les différents corps de métier afin que les travaux soient réalisés dans le bon ordre, de façon synchronisée, pour réellement être efficaces. Que l'on facilite la formation et la montée en compétence des artisans et que l'on favorise les entreprises sérieuses plutôt que de nouveaux acteurs qui profitent des effets d'aubaines et salissent l'image du secteur.

À 17 ans, je posais déjà de l'isolation par l'extérieur pendant mes vacances scolaires. Presque 40 ans plus tard, notre groupe produit une solution unique

d'ITE brevetée, Origine France Garantie. Notre réseau Uniso France représente plus de 4 000 chantiers par an. Et à titre personnel, je reste engagé au quotidien dans ce mouvement de lutte contre la précarité énergétique qui accroît les inégalités.

C'est avec cette sensibilité que je me rends également compte que la réforme des aides comporte des injustices. Prenons le cas d'un couple très engagé dans l'amélioration énergétique du logement, ayant pratiquement finalisé sa rénovation. Si ces « bons élèves » veulent achever leurs travaux par une isolation par l'extérieur, à partir de 2024, ils n'auront plus droit à rien. Alors que dans le même temps, les propriétaires d'une maison faiblement isolée classée E, pourront eux installer une PAC et obtenir des subventions ... Rénover impose de la cohérence : isolons d'abord, et seulement ensuite, installons un système de chauffage qui sera bien dimensionné, souvent moins cher et plus efficace.

Je crains aussi que cette évolution du système d'aides vers des rénovations d'ampleur décourage tous ceux qui habitent des maisons anciennes et pour qui le reste à charge très important deviendra prohibitif, alors qu'en mono-gestes, ils auraient rénové leur logement sur des dizaines d'années. Dans cette période de baisse du pouvoir d'achat, il ne faut pas se voiler la face, le risque est réel.

Alors bien sûr, je le répète, les rénovations globales sont l'avenir. Mais en orientant toutes les aides sur ces travaux et en « interdisant » le mono-geste alors qu'il représente 90 % de l'amélioration énergétique, attention à ne pas renforcer les injustices et à ne pas précipiter toute une filière vers un échec. Tout simplement parce que les acteurs de terrain ne sont pas encore prêts !

Sylvain Bonnot
Président du groupe Myral



Sylvain Bonnot, président du groupe Myral.

DR



ENTRETIEN AVEC OTOVO, PLATEFORME DIGITALE LIVRANT DES INSTALLATIONS SOLAIRES



« Toutes les conditions sont réunies pour
que le solaire résidentiel explose en 2024 »

Yoann Bourdon,
Directeur Marketing d'Otovo



Bâtiment et Energie : Pouvez-vous nous présenter la société Otovo ?

Yoann Bourdon : Otovo, spécialiste européen du solaire résidentiel, a créé une plateforme Web qui livre des installations solaires clé en main. Otovo France est né du rachat en 2019 de In Sun We Trust par Otovo, société norvégienne. Aujourd'hui, Otovo est présent dans 13 pays européens et est le seul acteur du solaire résidentiel qui ait une telle empreinte géographique. En novembre 2023, Otovo a levé 40 M€ dans le but de devenir numéro un sur le marché européen de l'énergie solaire résidentielle.

Bâtiment et Energie : Quelle est votre offre ?

Yoann Bourdon : Notre plateforme livre des installations clés en main pour les particuliers et accompagne ces derniers dans toutes leurs démarches, de la sélection du matériel jusqu'au raccordement au fournisseur d'énergie en passant par les demandes d'autorisation auprès de la mairie.

En trois clics de souris après avoir entré votre adresse postale, l'algorithme Otovo affiche une estimation du prix de l'installation et des économies pouvant être réalisées. Il n'y ensuite plus qu'à laisser ses coordonnées pour planifier son projet et un expert Otovo recontactera le consommateur.

Otovo assure toute la gestion de projet et le SAV. Les installations sont garanties 10 ans pièces et main d'œuvre par Otovo en plus de la garantie constructeur des panneaux de 25 ans.

Otovo est également à l'origine de la première offre en France de location longue durée pour les installations photovoltaïques. Cette offre de location permet aux particuliers de passer à l'autoconsommation solaire sans apport initial et de bénéficier de 20 ans de sérénité, Otovo étant propriétaire et assurant la garantie de l'installation pendant 20 ans.

Pour les consommateurs, les économies réalisées grâce au solaire résidentiel sont plus que substantielles et ce partout en France, même dans le Nord. La hausse du prix de l'électricité (le gouvernement parle au moins de 10 % pour février 2024) va continuer à améliorer la rentabilité des installations photovoltaïques, les économies réalisées sur la facture d'électricité étant plus importantes au fur et à mesure que le prix de l'électricité augmente.



DR

Bâtiment et Energie : Comment se porte votre marché actuellement ?

Yoann Bourdon : D'après une étude que nous avons réalisée en octobre 2023, la France est le pays le plus en retard en matière de déploiement des énergies renouvelables et plus particulièrement de l'énergie solaire. Elle est l'avant-dernière du classement avec seulement 2 % des maisons équipées en panneaux solaires. Cela est dû en grande partie à l'indifférence totale des politiques publiques quant au potentiel du solaire résidentiel. En résulte une fiscalité peu incitative avec un prix de rachat de l'électricité indexé sur les prix de gros, et une TVA non incitative (TVA classique de 20 % à l'exception des installations de 3 kwc ou inférieur qui peuvent bénéficier d'un taux réduit de 10 %). La lourdeur des démarches administratives et

« Otovo travaille avec un réseau d'installateurs locaux labellisés RGE »

la prédominance des idées reçues sur les panneaux solaires complètent ce tableau. A titre d'exemple, beaucoup de consommateurs pensent que les panneaux solaires ont besoin de chaleur pour générer de l'énergie, alors qu'ils fonctionnent d'abord à la lumière et donc également très bien l'hiver.

Et pourtant, nous sommes convaincus qu'aujourd'hui la France est le pays européen le plus prometteur pour le solaire résidentiel. Toutes les conditions sont réunies pour que le solaire résidentiel explose en 2024. Le prix des panneaux solaires n'a jamais été aussi bas.

Les économies réalisables n'ont jamais été aussi élevées avec la fin annoncée du bouclier tarifaire en 2024 et les augmentations passées des prix de l'électricité (26,5 % rien qu'en 2023) et à venir (on parle au moins de 10 % pour février 2024). Il n'a jamais été aussi intéressant pour les consommateurs de s'équiper en panneaux solaires.

Bâtiment et Energie : Comment vous positionnez-vous vis-à-vis de la concurrence ?

Yoann Bourdon : Otovo se distingue des autres acteurs du solaire sur trois points :

- La simplicité : Le parcours client est pensé pour être le plus simple possible, la communication est transparente. Grâce à la plateforme digitale Otovo, demander une estimation tarifaire ne prend que quelques secondes seulement et ne nécessite pas de laisser obligatoirement ses coordonnées.

- La qualité : Otovo sélectionne les meilleures marques du photovoltaïque et le meilleur matériel (panneaux et onduleurs) en respectant à la fois des critères de qualité et de RSE. Pour la pose, Otovo travaille avec un réseau d'installateurs locaux labellisés RGE bien entendu, mais également tous audités et sélectionnés selon des critères de qualité pointilleux.

- Le souci du pouvoir d'achat du consommateur : Les propriétaires de maison peuvent de visualiser en quelques secondes les économies qu'ils pourront réaliser sur 30 ans. Grâce à son système d'enchères inversées, Otovo sélectionne automatiquement l'installateur le moins cher parmi les installateurs de qualité référencés sur la plateforme.

Ce système permet de proposer des prix parmi les plus compétitifs du marché sans renier sur la qualité.



DR

Bâtiment et Energie : Prévoyez-vous de lancer de nouveaux services ?

Yoann Bourdon : En 2023, Otovo a lancé un outil en ligne permettant aux utilisateurs de dessiner leur propre système photovoltaïque sur leur toiture. Ils peuvent choisir le pan de toiture sur lequel ils souhaitent mettre leurs panneaux, le nombre de panneaux en question et leur localisation. L'outil fournit ensuite instantanément une offre qu'il est même possible de signer en ligne. Notre objectif à terme est de rendre l'achat d'une installation photovoltaïque aussi simple que n'importe quel autre achat e-commerce et des améliorations de cet outil sont prévues pour 2024.

Otovo est également en train de tester le lancement, dans plusieurs de ses pays d'implantation, d'autres produits liés à l'électrification et la rénovation énergétique des habitations. Il est par exemple possible d'acheter sur notre plateforme un chargeur de véhicule électrique en Allemagne ou une pompe à chaleur dans certaines régions d'Italie.

Propos recueillis par Olivier Roussard



DR

SOUTENEZ L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

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

H5 COLOR STEEL SIGNATURE

INVESTISSEZ DANS L'AVENIR

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

SILENCE | CONFORT | INNOVATION





COMPARATIF

LES FENÊTRES THERMIQUEMENT ISOLANTES



Lorsque l'on veut réaliser l'isolation thermique d'un bâtiment, c'est-à-dire optimiser ses performances énergétiques en vue d'améliorer le confort thermique et de réduire la facture énergétique, il faut s'assurer d'une bonne isolation des fenêtres pour empêcher au maximum les pertes de chaleur. Un vitrage performant, un double vitrage ou un triple vitrage, ainsi qu'un calfeutrage permettent d'y

arriver. Il faut également tenir compte des matériaux utilisés pour la fabrication des fenêtres.

Comme pour tout achat d'équipement, il faut prendre la peine de se renseigner sur l'offre du marché avant d'investir. Cette rubrique « Comparatif » a pour vocation de vous aider à faire le meilleur choix. Techniquement, lors de votre étude, il faudra vous renseigner sur les épaisseurs des verres, la présence d'intercalaires à bord chaud ou Warm edge, le classement AEV, le facteur solaire Sw, et plusieurs coefficients (Ug, Uw, Uf, TLw). N'oubliez pas non plus de prendre en compte l'isolation acoustique de la fenêtre en vous référant pour cela au coefficient de performance acoustique Rw du produit.

Nous avons demandé aux marques interrogées de nous présenter les équipements qu'elles commercialisent, les points forts de leurs gammes, les options, les certifications et labels, le pays de fabrication ainsi que les garanties proposées. Nous avons aussi demandé à chacune s'il existait un service après-vente pour la maintenance et la réparation de leurs matériels. Enfin nous avons souhaité connaître le produit le plus représentatif de leurs gammes dont vous verrez la photo en bas de chaque colonne.

QUESTIONS

1

Marque ?

2

Année de création de la marque ?

3

Equipements proposés ?

4

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

5

Points forts ?

6

Options ?

7

Certifications et labels ?

8

Garanties ?

9

Pays de fabrication des produits ?

10

Existence d'un SAV ?

11

Nom du modèle le plus représentatif de l'activité ?



- 1) Fakro
- 2) 1986
- 3) Fenêtre de toit double à quadruple vitrage.
- 4) Résidentiel individuel, Résidentiel collectif et Bâti-ments professionnels.
- 5) Grille de ventilation dans la partie haute du dor- mant, poignée en partie basse de l'ouvrant, clair de vitrage plus important, système anti-effraction Top- Safe sur tous les modèles, technologie thermoPro sur tous les modèles.
- 6) Finition extérieure en RAL au choix ou en zinc ou en cuivre ; finition intérieure en RAL au choix ou dans les essences bois suivant mélèze, chêne ou méréanti ; vitrage opalin ; construction de fenêtre de toit en PVC.
- 7) Certificat de déclaration de performances (DoP), certificat FSC, DTA du CSTB, Cekal, certification NF pour nos fenêtres de désenfumage Exufak.
- 8) 10 ans de garantie. 20 ans vitrage.
- 9) Pologne.
- 10) Existence d'un Service de Maintenance/Répara- tion.
- 11) Greenview FPP-V Max
 - . Matériaux : Pin scandinave FSC vernis acrylique naturel écologique
 - . Vitrage : Triple vitrage feuilleté clair
 - . Epaisseurs des verres : 45 mm
 - . Intercalaires à bord chaud ou Warm edge : Oui
 - . Coefficient Ug : 0,6 W/m²K
 - . Coefficient Uw : 1,0 W/m²K
 - . Coefficient Uf : 1,0W/m²K
 - . Classement AEV : 3*9A*C4
 - . Facteur solaire Sw : 0,31
 - . Coefficient TLw : 0,46
 - . Coefficient Rw : 38(-2,-4)dB



DR

- 1) Franciافlex
- 2) 1961
- 3) Fenêtres et portes-fenêtres PVC.
- 4) Résidentiel individuel, Résidentiel collectif et Bâti-ments professionnels.
- 5) 3 designs. Recyclé et recyclable. Large offre de coloris et possibilité de bicoloration. Clair de jour maximal. Poignée centrée. Double vitrage faible- ment émissif avec gaz argon.
- 6) Store intégré, plissé ou vénitien, grâce à une par- close discrète clipsée sur l'encadrement intérieur. Seuil à rupture de pont thermique. Crémones en applique avec poignées bouton ou béquille, cache- paumelles de différents aspects, petits bois, soubas- sements.
- 7) Fenêtre PVC certifiée CSTB, CE EN 14351-1.
- 8) Garantie 10 ans.
- 9) Fabrication 100% française.
- 10) Service SAV avec techniciens itinérants.
- 11) Phénix
 - . Matériaux : PVC
 - . Vitrage : Double vitrage faible émissif 4/20 argon/4
 - . Intercalaires à bord chaud ou Warm edge : Avec option warm edge, Phénix atteint un $U_w \leq 1,3$ W/m²
 - . Coefficient Ug : 1.1 W/m².K
 - . Coefficient Uw : $U_w \leq 1,4$ W/(m².K) avec intercalaire aluminium noir
 - . Coefficient Uf : 1.3
 - . Classement AEV : A3 E7B VA2
 - . Facteur solaire Sw : 0,47
 - . Coefficient TLw : 0.60
 - . Coefficient Rw : 30 db avec un vitrage 4/20/4, 38 db avec un vitrage 44.2 feuilleté acoustique/14/10
 - . Les fenêtres Phénix sont équipées d'une poignée centrée Secustik brevetée incrochetable pour une sécurité maximale



DR



- 1) Oknoplast
- 2) 1994
- 3) Le modèle de fenêtre Prismatic offre des équipements complets : troisième joint central, triple vitrage, 5 chambres isolantes.
- 4) Résidentiel individuel, Résidentiel collectif et Bâti-ments professionnels.
- 5) Produits équipés en standard avec oscillo-bat- tant, dormant et ouvrant avec renforts galvanisés, galets et gâches de sécurité, joint de propreté sur la partie basse, fenêtre anti-fausse manœuvre, ferrage symétrique de série.
- 6) Joint de propreté total, RC1, RC2, vitrages spéci- fiques comme le 4Xglass, ColorFull, paumelles invi- sibles avec finition Invisso, couleurs intérieures et extérieures personnalisables.
- 7) Certification Cekal, marquage CE.
- 8) Jusqu'à 10 ans de garantie. Garantie quincaillerie 10 ans.
- 9) Pologne.
- 10) Existence d'un Service de Maintenance/Répara- tion.
- 11) Prismatic
 - . Matériaux : PVC
 - . Vitrage : Triple vitrage
 - . Épaisseurs des verres : Une vitre de 4 mm d'épais- seur, deux vitres de 3 mm d'épaisseur et deux inter- calaires de largeur différentes : 18 mm et 16 mm
 - . Intercalaires à bord chaud ou Warm edge : Warm edge
 - . Coefficient Ug : 0,5W/(m²K)
 - . Coefficient Uw : 0,78 W/(m²K)
 - . Classement AEV : A4, E9A, VB5
 - . Facteur solaire Sw : 0,44
 - . Coefficient Rw : 38 dB



DR



- 1) Veka
- 2) 1969
- 3) Profilés PVC.
- 4) Résidentiel individuel, Résidentiel collectif et Bâti-ments professionnels.
- 5) Profilés 5 chambres de 70 mm d'épaisseur pour une isolation thermique et acoustique efficace. Large choix de dormants et de profilés associés pour toutes épaisseurs d'isolants, tous types de pose et de travaux. Combinaisons multiples entre les designs d'ouvrants, parcloles et battues pour des esthétiques différenciantes et personnalisées. Déclinaison dans près de 50 couleurs.
- 6) Voir selon le fabricant qui assemble la menuiserie.
- 7) Système sous DTA.
- 8) Voir selon le fabricant qui assemble la menuiserie.
- 9) Profilés PVC extrudés en France.
- 10) Voir selon le fabricant qui assemble la menui- serie.
- 11) Softline 70
 - . Matériaux : PVC
 - . Vitrage : voir selon le fabricant qui assemble la me- nuiserie
 - . Épaisseurs des verres : vitrages de 24 à 44 mm d'épaisseur
 - . Intercalaires à bord chaud ou Warm edge : Voir selon le fabricant qui assemble la menuiserie
 - . Coefficient Uw : Jusqu'à $U_w = 0,80 \text{ W}/(\text{m}^2 \cdot \text{K})$ en triple vitrage
 - . Classement AEV : Jusqu'à A*4 E*9A V*A3
 - . Coefficient Rw : Jusqu'à $R_w (C ; Ctr) = 45 (-1 ; -4) \text{ dB}$
 - . Autres caractéristiques techniques : Classe COV : A+



DR

BÂTIMENT *et énergie*

La revue de l'énergie dans le secteur du bâtiment

www.batimentetenergie.fr

UN E-MAGAZINE...

PROFESSIONNEL



Bâtiment et Énergie est une source d'informations de qualité et **indépendante** au service des professionnels du Bâtiment. Retrouvez tous les trois mois toutes les informations liées à la thématique incontournable de l'énergie dans le bâtiment :

- ✓ **Actualités économiques et juridiques**
- ✓ **Veille technologique et innovations**
- ✓ **Entretiens exclusifs**
- ✓ **Comparaison de produits et bien plus !**

NUMÉRIQUE

- ✓ **Recevez une revue au format numérique envoyée sur votre e-mail**
- ✓ **Média éco-responsable : pas d'arbres abattus pour le papier, pas de transport polluant**

GRATUIT

Cette revue trimestrielle est entièrement gratuite !
Restez à la pointe de l'information grâce à Bâtiment et Énergie,
votre outil d'aide à la décision.



Abonnez-vous gratuitement au magazine Bâtiment et Énergie
Rendez-vous sur www.batimentetenergie.fr





PRODUITS



Tuile et ardoise Solaire Max d'Edilians



Best-seller d'Edilians depuis plus de 20 ans, la Solaire Max est une tuile solaire universelle en intégration qui, grâce à des châssis adaptés à toutes les tuiles quels que soient leurs galbes et aux ardoises, est compatible avec l'ensemble des produits de couverture existants sur le marché. L'entreprise sort actuellement une nouvelle version plus grande et plus puissante du modèle 18 cellules : la tuile et l'ardoise Solaire Max, dont l'avis technique et l'inscription sur la liste verte de la C2P (AQC) sont en cours de validation. Auparavant d'une puissance unitaire de 60 à 75 Wc selon le coloris (rouge ou noir), elles offrent désormais 80 à 100 Wc par unité.

Aux dimensions hors tout d'environ 1 600 x 500 mm, elles conservent tous les avantages :

- Une intégration harmonieuse en neuf comme en rénovation, grâce à ses coloris ardoisé et rouge qui lui permettent de se fondre à la toiture pour conserver l'identité architecturale des bâtiments anciens ou modernes ;
- Une mise en œuvre aussi simple que des tuiles en terre cuite (en joints croisés ou joints droits), qui s'effectue rapidement grâce aux raccords électriques Plug & Play ;
- Une durabilité optimale grâce à son châssis aluminium, imputrescible, résistant à la corrosion, imperméable et recyclable, qui isole le procédé de toute pénétration par le feu ;
- Une résistance à la grêle.

Sans oublier une étanchéité avec le reste de la couverture, raison pour laquelle, en plus des garanties produits traditionnels, Edilians fait bénéficier d'une garantie d'étanchéité à 20 ans extensible jusqu'à 30 ans si la tuile et l'ardoise Solaire Max sont associées à des tuiles terre cuite neuves et compatibles d'Edilians.

Chaudières biomasse Vitoligno 200-C et Vitoligno 200-S de Viessmann



Viessmann annonce la disponibilité de la chaudière biomasse Vitoligno 200-C (à granulés, puissances de 20 à 44 kW, 95 % de rendement), et l'arrivée d'une nouvelle Vitoligno 200-S (bûches de bois de 50 cm de long, de 20 à 35 kW, rendement jusqu'à 93,2 %). Idéale en remplacement d'une ancienne installation aux énergies fossiles, la Vitoligno 200-C, labélisée Flamme Verte, propose cinq modèles de 20, 25, 30, 37 et 44 kW avec chargement manuel (réservoir de 230 L et système d'aspiration en option). Elle s'accompagne d'une garantie de 5 ans sur le corps de chauffe et d'une régulation avec écran tactile couleur (4,3 pouces) pour la gestion de deux circuits vannes, d'un réservoir tampon et de la production d'eau chaude sanitaire. Elle est dotée d'une combustion avec sonde Lambda, d'un décentrage automatique et de nettoyage automatique du brûleur et de l'échangeur de chaleur.

La nouvelle Vitoligno 200-S, qui dispose d'une régulation numérique pour un maximum de trois circuits de chauffage, se décline en trois modèles pour des puissances de 20, 30 et 35 kW. Elle est étiquetée A+ et se destine plus particulièrement aux maisons neuves comme en modernisation ou en rénovation.

Pompes à chaleur air-eau Aquarea M au R290 chez Panasonic



Panasonic Heating & Cooling Solutions lance sa nouvelle gamme de pompes à chaleur air-eau Aquarea M. De conception modulaire, elle fonctionne avec le réfrigérant naturel R290 pour une solution plus durable et présente la première unité extérieure avec la technologie T-CAP au R290 de Panasonic dotée d'un nouveau compresseur à injection. La série M dispose également d'un raccordement hydraulique entre les unités intérieures et extérieures pour une installation simple qui ne nécessite pas de certification F-gaz.

Le réfrigérant naturel R290 affiche un faible potentiel de réchauffement global (PRG) de 3. Une fois émis dans l'atmosphère, il a donc un impact environnemental réduit par rapport à d'autres réfrigérants.

L'unité extérieure peut fonctionner de manière autonome à l'aide d'une seule et même télécommande intérieure. Il est possible d'intégrer un boîtier de commande amélioré ou de choisir entre un système bi-bloc ou All-in-One. La gamme permet de répondre à de nombreux besoins en termes de fonctionnalités et s'adapte à différents types d'intérieurs, ce qui permet d'offrir une solution sur mesure à chaque utilisateur.

Les nouvelles pompes à chaleur Aquarea M bénéficient d'une conception améliorée avec une structure anti-vibration, un nouveau châssis et une vitesse de ventilateur optimisée, ce qui contribue à diminuer les nuisances acoustiques. Les unités affichent un niveau sonore de 53 dB(A), qu'il est encore possible de réduire grâce au mode de fonctionnement « Super silencieux ».

Radiateurs sèche-serviettes Géométrica de Brem



Brem, fabricant italien de radiateurs design, a conçu de nouveaux porte-serviettes chauffants au design contemporain signé Luigi Brembilla. Les radiateurs de la collection Géométrica ne se contentent pas de conserver les serviettes bien au chaud, ils ajoutent également une touche esthétique à la salle de bains. Géométriques et innovants, ces radiateurs sèche-serviettes proposent de nouveaux éléments graphiques et conceptuels pour orner les murs.

La collection Géométrica comprend quatre modèles constitués d'éléments géométriques : Géo-Rond, Géo-Ovale, Géo-Carré et Géo-Rectangle. Elle se caractérise par sa barre horizontale traversante. Cette dernière permet de multiplier leur puissance calorifique, également renforcée par les éléments radiants situés à l'arrière. Ces radiateurs sont disponibles avec un porte-serviettes intégré et existent en trois versions : eau chaude, électrique ou mixte.

Brem utilise exclusivement des tubes en acier certifié, conformément aux normes internationales. La plupart sont fabriqués d'après un design exclusif à l'épaisseur réduite. Leur poids se voit ainsi diminué de 30 à 80 % par rapport aux tubes traditionnels ou à la fonte. L'acier offre aussi de multiples options de design tout en présentant des tarifs moins élevés

que l'aluminium. Robuste, le radiateur en acier monte rapidement en température.

Principales caractéristiques technique de la collection Géométrica :

- Puissance : 276 W à 911 W
- Dimensions : hauteur de 38 cm à 148 cm
- 80 finitions au nuancier de Brem.

Supervision Control Hub d'ABB pour répondre aux décrets Tertiaire et BACS



Aujourd'hui, seul 6 % du parc immobilier français est équipé d'un système de gestion technique des bâtiments (GTB). Ce système est pourtant nécessaire pour réduire les consommations énergétiques et les émissions de gaz à effet de serre. Le décret BACS vient appuyer ce constat et considère que les systèmes d'automatisation et de contrôle des bâtiments sont obligatoires dans tous les bâtiments tertiaires dont la consommation en chauffage, ventilation et climatisation est supérieure à 70 kW d'ici 2027.

Pour aider les propriétaires et gestionnaires de bâtiments à se conformer aux différentes réglementations, ABB lance sa nouvelle supervision ABB Control Hub, adaptée à la gestion et à l'exploitation des petits bâtiments. Elle simplifie la conception et la réalisation

d'installations de CVC, d'éclairage et de stores tout en améliorant l'efficacité énergétique. La solution surveille en permanence l'état de l'installation, avertit les exploitants des apparitions des alarmes et permet aux utilisateurs de programmer librement les horaires de présence et d'absence. ABB Control Hub permet de réaliser un suivi quotidien des installations en analysant les écarts de températures par rapport aux consignes demandées, et c'est aussi un outil pour adapter les espaces au fil du temps.

ABB Control Hub s'appuie sur un Building Edge multiprotocoles afin d'interconnecter un maximum d'automatismes, de charges et d'assets d'un bâtiment pour le rendre flexible, agréable à vivre et adaptable dans la durée. Le Building Edge d'ABB communique avec les protocoles terrain : KNX/IP, BACnet/IP, Modbus/IP et MQTT.

Onduleur Modulys XM de Socomec

Socomec, spécialiste de la coupure de sécurité, de la commutation de sources, de la conversion d'énergie et de la mesure, présente Modulys XM, son nouvel onduleur destiné aux applications de moyenne puissance. Modulys XM est une ASI modulaire et polyvalente. Basée sur des modules de puissance de 50 kW, ce nouveau

modèle se veut fiable et durable. Sa puissance installée peut être portée jusqu'à 600 kW, avec une redondance supplémentaire de 50 kW, le tout avec le même encombrement réduit au sol. Modulys XM témoigne en outre d'une certaine flexibilité puisqu'il peut être configuré sur mesure, selon les besoins du client, pour garantir une disponibilité optimale de l'énergie électrique aux infrastructures d'une multitude de secteurs d'activité.

Parmi les technologies disponibles sur le marché des ASI, la double conversion (VFI) est très majoritairement utilisée pour les applications de moyenne et forte puissance. Leur rendement est généralement de l'ordre de 96 %. Modulys XM, dont le rendement atteint 96,5 %, rejoint la large gamme d'ASI double conversion de Socomec qui comprend entre autres Modulys XL, Modulys GP, Delphys GP et Delphys XL.



Créé en 1922, Socomec est un groupe industriel alsacien de plus de 3 600 experts répartis à travers le monde dans 28 filiales.

Thermostats programmables Ramses top3 de Theben



Theben présente la nouvelle génération de ses thermostats programmables numériques Ramses top3. Conçue pour la surveillance et la régulation de la température ambiante, en fonction d'horaires programmés, cette gamme bénéficie d'un nouveau design simpliste (avec affichage des données en blanc sur fond noir) et d'une facilité d'utilisation. Ces thermostats peuvent être commandés par smartphone via l'application gratuite à connexion directe et sécurisée Bluetooth basse consommation (Bluetooth-Low-Energy ou BLE). Ils garantissent un maintien et un contrôle de la température souhaitée dans les maisons individuelles, les appartements, les bureaux, ou encore les magasins, en contribuant à réduire la consommation énergétique.

La nouvelle série des Ramses top3 se décline en plusieurs versions : alimentation 230 V et à pile. Certains modèles se

destinent plus particulièrement aux besoins en rénovation ou réhabilitation : le système radiocommandé RAM 813 top3 HF permet de remplacer facilement un ancien thermostat sans engager de travaux importants. Le Ramses 811 top3, lui, est un modèle à pile qui s'installe par montage sur boîtier encastré.

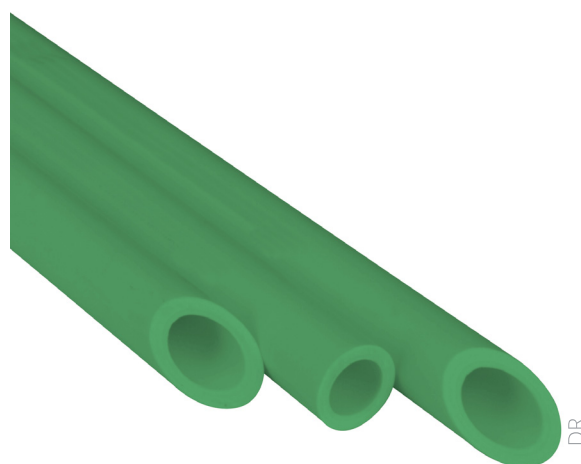
Dotés d'un algorithme de régulation intelligent, les Ramses top3 sont capables de gérer les températures à partir de différents programmes (hebdomadaires personnalisés, vacances) et de plusieurs Fonctions (Confort, Eco, Hors Gel). Ils ne nécessitent aucuns composants supplémentaires tels que des passerelles ou des actionneurs de commutation, et s'installent rapidement et simplement, comme n'importe quel thermostat programmable conventionnel.

Raccords Tigris K5 et gamme de tubes/raccords PP-R chez Wavin

Wavin élargit son offre d'hydrodistribution avec les nouveaux raccords en PPSU Tigris K5 et la nouvelle gamme de tubes et raccords en polypropylène PP-R. Pour l'habitat, les bâtiments publics ou les bâtiments industriels, en neuf comme en rénovation, ces produits offrent des solutions complètes pour répondre à la spécificité de chaque chantier d'hydrodistribution (distribution d'eau chaude et froide sanitaire, réseaux de chauffage basse ou haute température, eau glacée). Ils sont conçus pour garantir une installation facile et une résistance aux fuites, tout en respectant les normes de qualité et de sécurité.

Destinés à la connexion des tubes multicouches d'alimentation en eau chaude et froide sanitaire (classe 2), chauffage à basse ou haute température (classe 4 ou 5) et eau glacée, les raccords Wavin Tigris K5 sont disponibles du diamètre 16 à 40 mm. Composés d'un corps en PPSU (polyphénylsulfone), un matériau plastique de haute qualité qui offre une résistance aux risques d'incrustation et de corrosion, d'une bague à sertir en acier inoxydable et de joints EPDM, ils résistent aux environnements agressifs.

La nouvelle gamme de tubes et de raccords en polypropylène random (PP-R) comprend une variété de tubes et de raccords de gros diamètres (entre 63 mm et 125 mm). Ce matériau est connu pour ses propriétés de résistance à la chaleur et à la pression, ce qui en fait un choix adapté aux systèmes de distribution d'eau chaude et froide, circuits de chauffage ou réseaux de climatisation, dans les bâtiments résidentiels, commerciaux ou industriels. Le PP-R est également résistant à la corrosion chimique.



Plafond climatique Alumline faible hauteur de Zehnder



DR

Zehnder lance un nouveau système de plafond climatique Alumline faible hauteur répondant aux besoins de rénovation énergétique des bureaux avec de fortes contraintes de hauteur sous plafond. Chauffant l'hiver, rafraîchissant l'été, il est constitué de bacs métalliques actifs en acier galvanisé. Ces derniers comprennent un échangeur thermique composé de serpentins en cuivre. La solution garantit une bonne performance thermique et acoustique, ainsi qu'une distribution rapide et uniforme de la chaleur ou de la fraîcheur dans l'espace, par rayonnement et convection naturelle. Ainsi, le chauffage ou le rafraîchissement est silencieux, sans air pulsé, ni courant d'air froid, et contribue à l'amélioration du confort acoustique tant recherché dans les open space et les salles de réunion.

La conception du plafond climatique Alumline permet son intégration dans un plénum de seulement 80 mm de haut (bac et ossature compris) grâce aux innovations suivantes : une suspente spéciale avec une hauteur optimisée, un système à targettes afin que le bac ouvert bascule directement vers le bas sans emprise dans le plénum, et les connecteurs des échangeurs en cuivre sortant à 180°C pour une hauteur minimale.

Le raccordement hydraulique entre chaque panneau est assuré par des

flexibles blindés à raccordement rapide de type « push-fitting » facilitant la mise en œuvre.

La réalisation sur-mesure de cette solution la rend flexible et permet une grande liberté de conception et d'aménagement. Sa maintenance est rendue simple par sa facilité d'ouverture, ce qui minimise le temps d'intervention.

Caméra thermique Testo 883-2

Afin de proposer aux bureaux d'études et conseillers en rénovation énergétique une caméra thermique leur permettant d'obtenir une meilleure vue d'ensemble des bâtiments sur lesquels ils recherchent des ponts thermiques ou des vices de construction, Testo enrichit sa gamme testo 883 avec une nouvelle caméra dotée d'un objectif grand angle (42° x 32°) : la testo 883-2. Celle-ci rend la mesure plus précise en une seule prise de vue, et bénéficie de tous les atouts et fonctions de la gamme :

- Qualité d'image : résolution infrarouge de 320 x 240 pixels extensible à 640 x 480 pixels grâce à la technologie testo SuperRésolution intégrée ;
- Gain de temps et gestion intelligente des images grâce à la technologie testo SiteRecognition associée au logiciel IRSoft. Celle-ci permet de créer des marqueurs identifiant clairement un lieu de mesure et d'assurer l'enregistrement et la gestion des images thermiques d'une manière automatisée.
- Création facilitée de rapports thermographiques professionnels.

Grâce à l'écran tactile qui simplifie l'accès au menu et à l'outil de rédaction du logiciel intuitif testo IRSoft, les rapports professionnels sont créés de rapidement. Les images infrarouges et réelles s'affichent simultanément à l'écran dès l'analyse et sont automatiquement ajoutées à celui-ci. Différents modèles sont disponibles (format PDF ou RTF au choix), tant pour une documentation courte et rapide que pour des rapports détaillés. Ils reprennent toutes les informations pertinentes sur le lieu et les tâches de mesure, ainsi que les résultats des analyses.



DR

Pompe à chaleur air-eau Daikin Altherma 3 R MT au R-32

Daikin commercialise une nouvelle pompe à chaleur air-eau intégrant le réfrigérant R-32, qui vient enrichir sa gamme Daikin Altherma 3ème génération. Idéale pour des projets de rénovation énergétique et de construction neuve de maisons d'architecte, et disponible en trois tailles (8, 10 et 12), la solution Daikin Altherma 3 R MT délivre une eau jusqu'à 65°C avec un maintien de cette température jusqu'à 65°C. Cela lui permet de satisfaire aux besoins de chauffage et d'eau chaude sanitaire en remplacement d'une chaudière à énergie fossile, sans remplacer la tuyauterie et les émetteurs existants. Dans le cas d'une construction neuve, ou en remplaçant les radiateurs d'origine par des ventilo-convecteurs s'il s'agit d'un remplacement d'équipement de chauffage, il est possible de bénéficier de la fonction rafraîchissement (accessoire en option).

Le bon fonctionnement de la pompe à chaleur est garanti jusqu'à -25°C en extérieur, grâce à l'intégration d'un compresseur à double injection. La température de sortie d'eau à 65°C est maintenue jusqu'à -15°C extérieure. Les performances énergétiques sont élevées pour permettre aux utilisateurs finaux de réaliser des économies de consommations d'énergie : A+++ en chauffage à 35°C, A++ en chauffage à 55°C et A+ en production d'eau chaude sanitaire.

L'esthétisme de cette nouvelle gamme reste identique à celui des autres pompes à chaleur air-eau, notamment de la série Daikin Altherma 3 H HT et 3 H MT, avec un groupe extérieur de couleur noire qui avait été complètement repensé pour intégrer un nouveau et unique ventilateur.



DR

Régulation pièce par pièce My Therma Home de Thermacome

Utilisée pour maîtriser le confort et les consommations énergétiques du logement, la régulation peut vite devenir un casse-tête pour le professionnel. Pour faciliter son installation et gagner du temps sur les chantiers, Thermacome a développé la régulation pièce par pièce smart home My Therma Home : un système connecté via Bluetooth qui peut gérer jusqu'à 12 thermostats. Avec son application My Therma Home « Smart Home », l'installateur peut appairer tous les thermostats en quelques minutes, sans connexion Internet. La régulation assure une gestion optimisée et sécurisée de l'installation. Une connexion par Wi-Fi est également proposée.

L'application My Therma Home « Smart Home », disponible sur smartphone et sur tablettes, assure le pilotage intelligent du chauffage et du rafraîchissement dans l'habitat. Deux modes d'utilisation sont disponibles dans une seule application :

- Le mode installateur : permet d'appairer les thermostats via les 12 canaux disponibles par Bluetooth ou par Wi-Fi.
- Le mode utilisateur : grâce à une interface intuitive, la gestion de l'installation est facile et précise. L'application permet également d'être averti en cas d'alerte.

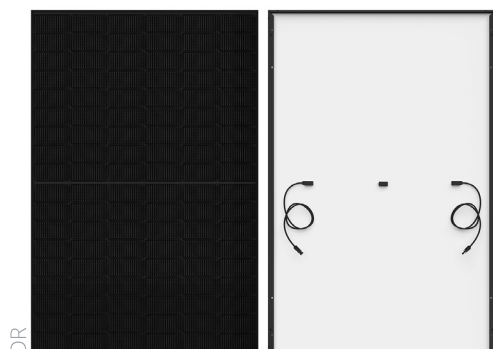
Thermacome a conçu son système pour pouvoir évoluer dans le temps. Via l'application My Therma Home « Smart Home », le régulateur recevra les mises à jour tout au long de son cycle de vie, la passerelle connectée par Wi-Fi au cloud du système permettra un pilotage à distance, et côté installateur, le système pourra être suivi à distance.



DR

Panneau solaire photovoltaïque NU-JC420B de 420W chez Sharp

NUJC420B



DR

Sharp présente le dernier né de son portefeuille de panneaux solaires photovoltaïques à demi-cellules, le NU-JC420B entièrement noir, en silicium monocristallin TOPCon type N de 420 watts. Le module est équipé d'un cadre noir et d'une feuille de fond noire, ce qui le rend idéal pour une fixation. Il est spécialement conçu pour les installations résidentielles, commerciales et toits des sites industriels.

Ce modèle de 108 demi-cellules affiche un rendement de 21,51 %. Son faible coefficient de température de -0,30%/°C pour sa puissance de sortie annoncée garantit de bonnes performances à des températures ambiantes élevées. Il est composé de plaquettes M10 (182 mm). L'utilisation de conducteurs ronds dans le système à 16 jeux de barres renforce le gain de puissance pour chaque cellule et réduit la vulnérabilité aux microfissures. Chaque module à demi-cellules Sharp comporte trois petites boîtes de jonction,

chacune équipée d'une seule diode de dérivation. Ce choix de conception réduit le transfert de chaleur vers les cellules situées au-dessus, ce qui augmente la longévité du module et les performances globales du système. Le panneau solaire utilise le connecteur MC4 original, ce qui le rend compatible avec la plupart des optimiseurs, onduleurs solaires et systèmes de fixation. Avec des dimensions de 1 722 x 1 134 mm et un cadre de 30 mm d'épaisseur, le NU-JC420B pèse 20,7 kg. Il est fourni avec la garantie constructeur Sharp de 25 ans pour l'utilisateur final dans l'UE (12 ans MEA) et par la garantie de performance (au moins 85 %) de 25 ans.

VMC SF hygroréglable haute pression Evolis d'Eoliance Habitat

Eoliance Habitat développe des systèmes de ventilation qui favorisent le confort hygrothermique et la préservation de l'habitat. Avec sa nouvelle VMC Simple Flux hygroréglable haute pression Evolis, fabriquée en France, la marque propose un équipement basse consommation. De classe énergétique B et certifié QB « Ventilation hygroréglable », il permet de réduire la facture annuelle de chauffage. Polyvalente et d'un design extra plat, cette nouvelle VMC est facile à poser et permet une installation dans toutes les positions à 360°.

La VMC Simple Flux renouvelle en permanence l'air du logement. L'air extérieur est amené par les entrées d'air, situées dans les pièces à vivre (séjour, salon, chambres, ...), et transite vers les pièces humides où sont placées les bouches d'extraction. Ces dernières sont raccordées, à l'aide de gaines, à un caisson qui va expulser en permanence l'air vicié vers l'extérieur du logement.

Les VMC Simple Flux hygroréglables détectent l'excès d'humidité et ajustent le débit d'air en conséquence, limitant ainsi les déperditions de chaleur dues à la ventilation. Les bouches d'extraction Hygro adaptent les débits en fonction des besoins. Un débit supérieur peut être déclenché manuellement (commande par cordelette, interrupteur ou détection de présence) sur les bouches cuisine et WC.

Avec sa turbine à action et son moteur à commutation électronique monté sur roulements à billes, la VMC SF hygroréglable Evolis affiche une consommation électrique à partir de 7,6 W-Th-C. Elle garantit les débits et la pression aux bouches grâce à une pression minimum de 80 Pa.



DR

Diffuseur d'air chaud Cosy Move de DMO

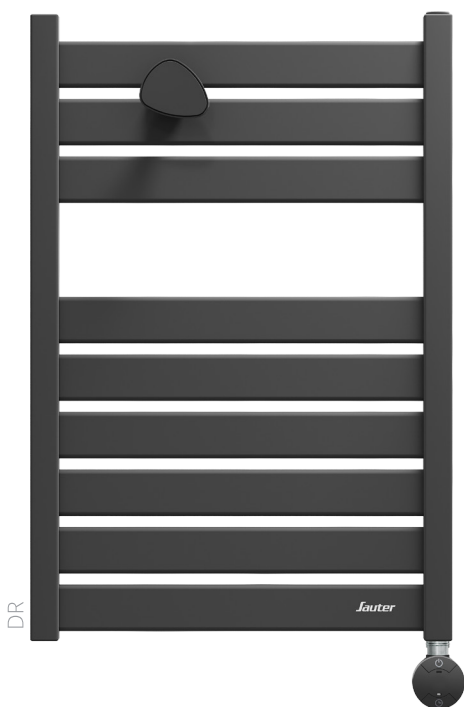
Pour profiter de la chaleur produite par le poêle à bois ou la cheminée (foyer fermé ou insert), DMO, spécialiste de la distribution d'air chaud et du ramonage depuis 30 ans, a développé le diffuseur d'air chaud Cosy Move. Discret, cet extracteur récupère le surplus d'air chaud produit par un foyer fermé étanche et le distribue dans une autre pièce mitoyenne de la maison (séjour, salon, chambre, bureau ou couloir). Économe, il limite le recours au chauffage d'appoint, gourmand en énergie (fioul, électricité), et permet ainsi de réduire les dépenses énergétiques tout en apportant un confort thermique.

Idéal en rénovation, le système Cosy Move se présente sous la forme d'un conduit rigide (Ø 100) permettant la circulation du surplus d'air chaud vers une pièce moins chauffée, améliorant ainsi le confort intérieur. Simple à installer, cet extracteur se place dans la pièce source de chaleur, en traversée de mur. Son conduit de 300 mm permet de diriger l'air chaud vers la pièce adjacente via une grille de ventilation. Il peut être découpé pour ajuster sa longueur à un minimum de 100 mm.

D'un niveau sonore de 29 dB(A), le Cosy Move se pilote via un thermostat d'ambiance. Au delà d'une température réglée par l'utilisateur, le thermostat enclenche le fonctionnement de la ventilation. Son moteur insufflé un débit d'air de 40 m³/h. À noter cependant : le système ne doit pas renvoyer la chaleur dans une pièce technique (cuisine, cellier, buanderie, salle de bains ou WC).



Radiateurs sèche-serviettes électriques Kelud de Sauter



Dans le domaine de l'aménagement intérieur, la salle de bains est une pièce indispensable qui peut être bien exploitée tout en restant esthétique. Dans cet esprit, la gamme de radiateurs sèche-serviettes Kelud de Sauter allie design et gain de place avec trois références : Mini (ultra compact), Slim (élancé et fin) et Standard (classique). Les modèles de la gamme Kelud s'intègrent facilement à tous les styles de salles de bains. Tous les formats sont proposés en deux teintes mates et texturées, blanc ou noir. Les modèles sont équipés de lames plates pratiques et ergonomiques qui augmentent la surface de chauffe. Ils sont agrémentés de patères de série, dessinées en forme de galet pour plus d'originalité.

Ces radiateurs sèche-serviettes électriques de 250W, sont compacts et ne mesurent que 73 cm de haut par 45 cm de large. Ils diffusent une chaleur douce et enveloppante. Kelud Mini dispose de la fonction Boost programmable qui saura rendre les serviettes chaudes et moelleuses tous les jours à la même heure. Le boîtier digital et tactile permet une utilisation intuitive avec une fonction boost en accès direct.

Certifié 3CS, l'appareil chauffe et sèche les serviettes tout en diffusant une chaleur constante dans la salle de bains, qu'il soit recouvert ou non. Grâce à la soufflerie silencieuse sur les modèles Ventilato, la température idéale est atteinte encore plus rapidement (+3° en moins de 15 minutes).

Il est possible de piloter et visualiser la consommation de Kelud et Kelud Slim à distance depuis un smartphone en connectant le bridge Cozytouch, un accessoire vendu séparément.

PUBLICATION

Trois livres Knauf pour faciliter l'accès aux rénovations thermiques

Désireux d'accompagner les acteurs du bâtiment, en particulier les maîtrises d'œuvre et d'ouvrage, syndics de copropriété, entreprises de pose, dans leur quotidien, notamment dans l'accélération et la massification des rénovations thermiques globales, le spécialiste de l'isolation Knauf leur dédie trois nouveaux Cahiers Rénovation.

Ces trois Cahiers Rénovation Knauf présentent, en synthèse, les systèmes d'isolation les plus pertinents afin d'orienter les rénovations futures, tout en respectant les contraintes économiques liées aux performances thermiques exigées, mais aussi en prônant l'impact environnemental le plus faible possible. À travers ces trois Cahiers, Knauf oriente ainsi les acteurs de la rénovation parmi une sélection des meilleures solutions d'isolation thermique, selon le type de bâtiment, la zone à isoler et les domaines d'emploi. Aménagement intérieur, isolation des murs par l'extérieur, isolation des sols et planchers, isolation des sous-faces de dalles, isolation des toitures-terrasses constituent autant de thématiques abordées dans ces Cahiers Knauf. Le premier opus des Cahiers « Aides à la rénovation » a été conçu en partenariat avec la CAPEB. Il est destiné spécifiquement aux artisans pour les accompagner dans la présentation des solutions d'isolation éligibles aux aides financières de l'état chez les particuliers (Prime CEE, MaPrimeRénov' et Eco PTZ). Structurés par zone de bâtiment, ce Cahier met en exergue une sélection de solutions Knauf, des plus économiques aux plus techniques, avant de détailler les principaux dispositifs d'aides, les travaux concernés, ainsi que les démarches à suivre pour en bénéficier.

Complétant l'offre, les deuxième et troisième Cahiers Rénovation Knauf se destinent respectivement aux thématiques de la « Rénovation des copropriétés » et de la « Rénovation des ERP ». Ces deux nouvelles documentations détaillent elles aussi, les meilleures solutions à mettre en œuvre selon cette typologie de bâti, ses différentes zones, avec un éclairage sur les performances bas carbone des systèmes présentés. Avec un focus sur l'isolation par l'extérieur et l'enveloppe du bâtiment, ces deux nouveaux cahiers permettent aux entreprises de mettre en lumière les techniques d'isolation et leur savoir-faire auprès des maîtres d'ouvrage, ou encore à ces derniers de trouver une entreprise partenaire Knauf pour réaliser les travaux.



Titre : Cahiers Rénovation

Auteur(s) : Knauf

Editeur : Knauf

Pagination : Collection de trois livres

[En savoir plus](#)

INDEX DES FOURNISSEURS

HELLIO

Page 5

Site internet : www.hellio.com

I'M SOLAR

Page 7

Site internet : <https://im.solar>

VARIOTHERM / PROSYSTEM

Page 11

Site internet : www.prosystem.fr

HOBEN

Page 23

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

Abonnement

Abonnez-vous gratuitement au e-magazine Bâtiment et Energie

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

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

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

[S'abonner gratuitement](#)

Publicité

Annoncez sur le média Bâtiment et Energie

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

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

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