



ÉNERGIE

Comment faire face à la hausse des prix



VÉHICULES

Cartes carburant : faciliter la vie des utilisateurs d'abord

Maison&Travaux

N°7 DÉCEMBRE 2023-JANVIER-FÉVRIER 2024

pro.maison-travaux.fr

PRO



CHANTIER EXTRAORDINAIRE
Les vitraux de la cathédrale d'Autun un puzzle de haute précision



JARDINS SECS, PROTECTIONS SOLAIRES, PISCINES BASSE CONSOMMATION

Réaménager les extérieurs un marché florissant



SUCCESS STORY

« Il y a quatre ou cinq ans, on tournait autour de 7 à 8 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nous sommes aujourd'hui à 22 millions »

Rencontre avec Marc Labattu, directeur général de Turbo Fonte

Les journées des pros sont parfois interrompues.

Leur connectivité jamais.



1. Airbox Confort Pro en cas de panne de connexion internet⁽¹⁾
2. Numéro de secours avec le renvoi de vos appels⁽²⁾
3. Prêt de mobile immédiat en boutique ou livré sous 24 h⁽³⁾

Objectif 100 % connecté avec les Avantages Pro inclus dans nos offres.



En savoir plus : 3901⁽⁴⁾ | pro.orange.fr | boutique Orange

Services soumis à conditions valables en France métropolitaine et réservés aux professionnels (sur fourniture de justificatifs d'activité professionnelle). Voir détail et conditions sur pro.orange.fr

(1) Service (avec boîtier inclus, dans la limite d'un seul par offre) pour les offres internet haut débit Pro Orange compatibles (hors offres Internet pro multilignes et Optimale pro multilignes). Service utilisable exclusivement sur le lieu d'installation de l'offre, situé en zone de couverture 4G. En cas de dysfonctionnement déclaré au service client, remise d'une consommation de 140 Go/mois, incompatible avec la VOIP, le service IP fixe, le VPN et la TV d'Orange par décodeur. En cas de connexion de plusieurs équipements à la Livebox Pro, les débits sont partagés. (2) En cas d'indisponibilité de la ou des lignes fixes par internet (hors offre Ligne fixe pro et Ligne fixe business), renvoi automatique de tous les appels entrants vers un numéro de secours fixe ou mobile, en France métropolitaine ou dans les DROM (hors numéros courts et surtaxés), si les causes à l'origine de cette indisponibilité le permettent. (3) Prêt d'un mobile identique ou équivalent (en fonction des stocks disponibles). Délais garantis en France continentale, si appel avant 16h du lundi au vendredi (hors week-end et jours fériés) auprès du service clients. Dans la limite de deux prêts de mobile par année glissante. (4) Service gratuit et appel au prix d'une communication normale selon l'offre détenue, ou décompté du forfait. Le temps d'attente est gratuit depuis les réseaux Orange. *Catégorie Solutions communicantes pour entreprises – Étude BVA – Viséo CI – Plus d'infos sur escda.fr



N°07
DÉCEMBRE 2023
JANVIER 2024
FÉVRIER



SUCCESS STORY

- 04** Turbo Fonte,
croissance de feu
Marc Labattu, directeur général
de Turbo Fonte

INITIATIVES

- 08** La 3D améliore la sécurité
et la collaboration
sur les chantiers
10 Frederico Geraldes:
l'apprenti devenu formateur

360°

- 12** La filière bois,
les perspectives, les enjeux
20 La montée en puissance
des jardins secs
26 Les solutions qui protègent
et utilisent le soleil

SHOPPING

- 34** Zoom sur la peinture
36 Nouveautés

POINT DE VUE
« L'artisanat du
bâtiment souffre
encore de nombreux
préjugés »

Interview de Isabel Talaia,
présidente de la FFB
Artisans

38

DR



ÉDITO

Advienne que pourra!

Une nouvelle aide, une de plus direz-vous, verra le jour en ce début d'année 2024 : MaPrimeAdapt' (MPA). Plutôt cousine que sœur de MaPrimeRenov', cette dernière, destinée aux particuliers désirant faire des travaux pour adapter leurs logements au grand âge, devrait être plus facile à comprendre tant par le grand public que par les professionnels. Et pour les artisans, moins contraignante au niveau des qualifications et simplifiée par une certification de conformité faite par l'AMO. En tout cas, c'est ce que préconise la Capeb et son président, Jean-Christophe Repon. Car si l'adaptabilité et l'accessibilité des logements pour les séniors constituent un marché à fort potentiel, il faut néanmoins permettre aux professionnels d'y accéder efficacement. C'est-à-dire avec des conditions qui ne changent pas trop fréquemment comme cela s'est passé pour MaPrimRenov'. En attendant le lancement de MaPrimeAdapt', le gouvernement engage 10 milliards d'euros (Md€) supplémentaires en 2024 dont un budget de 5 Md€ pour la rénovation énergétique, soit +30 % pour massifier la rénovation et atteindre la cible de 200 000 rénovations performantes. Espérons que cette prime tienne ses promesses. ■

42

CHANTIER EXTRAORDINAIRE

- 42** Un puzzle de haute précision
Flavie Vincent-Petit Serrière,
Présidente de la Manufacture
Vincent-Petit

DOSSIER



- 44** Artibat,
le salon de tous les enjeux

- 51** Cartes carburant: faciliter
la vie des utilisateurs d'abord

- 54** Énergie, comment faire
face à la hausse des prix

- 57** Tout savoir sur le label EPV,
« Entreprise du patrimoine
vivant »



Retrouvez-nous
sur les réseaux

<https://pro.maison-travaux.fr/>
@maison_travaux_pro
<https://www.facebook.com/MaisonEtTravauxPRO>
<https://www.dailymotion.com/maison-travaux-pro>

MARC LABATTU
Directeur général de Turbo Fonte

Turbo Fonte, croissance de feu

Michel Labattu, artiste-sculpteur de son état, s'est orienté en 1976 dans la création de cheminées. Son fils, Marc Labattu, poursuit aujourd'hui cette activité à la tête de Turbo Fonte, société créée il y a 43 ans, qui connaît une croissance exponentielle depuis la sortie du Covid. Rencontre.

PAR VALENTINE AUTRUFFE

Enfermés à domicile, avec des possibilités de dépenses réduites : le Covid a permis aux Français de redécouvrir leur chez eux, et ainsi, booster l'investissement dans leur intérieur. Les conséquences de la guerre en Ukraine et notamment celles sur les prix de l'énergie ont donné un nouveau coup d'accélérateur au marché de l'habitat. Résultat, une croissance de 112 % de l'activité de Turbo Fonte, entre 2020 et 2022. « Il y a quatre ou cinq ans, on tournait autour de 7 à 8 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nous sommes aujourd'hui à 22 millions », détaille Marc Labattu, directeur général de Turbo Fonte, qui vise 35 millions d'euros dans les cinq ans qui viennent. À la tête de l'entreprise familiale depuis 10 ans, il avoue qu'il n'avait pas vu venir cette explosion de l'activité, alors que tout

n'était qu'incertitude lors de cette crise sanitaire inédite. « Dès le premier jour du déconfinement, on a eu énormément de demandes. On a vraiment été surpris que les consommateurs, après avoir été enfermés chez eux plusieurs mois, se rendent directement au magasin de poèles et cheminées plutôt que d'aller faire du vélo, en plein mois de mai ! » D'autant plus surprenant que la vente de poèles « est soumise à une saisonnalité. On travaille beaucoup de septembre à février. Mars, avril et mai sont les mois les plus bas. » Vu la difficulté, pour les sous-traitants qui fabriquent les produits, de s'adapter à ces variations de rythme, Turbo Fonte avait déjà décidé, quelques années en arrière, d'étaler la production sur toute l'année. « On faisait travailler sur nos produits, toute l'année, des gens qui n'avaient pas l'habitude ; cela entraînait des défauts de qualité. On a lissé sur douze mois, et ça nous a obligés à stocker. » Durant le dur de la crise sanitaire, l'entreprise a continué à faire produire et augmenté sa capacité de stockage, sur trois sites en Gironde. Un vrai soutien aux sous-traitants fidèles (dont 25 % sont en France et 75 % en Europe) et un pari qui s'est révélé judicieux, puisqu'il a permis de répondre à l'afflux soudain de clients. « On ne savait pas trop où on allait, honnêtement ! On a continué sur les mêmes volumes de production, et finalement ça nous a bien servis. »

LE RÊVE AMÉRICAIN DÉCLINÉ

Mais revenons en arrière, à la rencontre de Michel Labattu, père

de Marc, fondateur de la société. Cet artiste-sculpteur, qui peinait à vivre de ses créations, a eu l'idée de se spécialiser dans la confection de cheminées en pierre sur mesure, dans les années 1970. Puis, de développer les inserts et les poèles en fonte, un matériau élégant, résistant à la chaleur, solide et durable. Crée en 1980, Turbo Fonte s'ancre, près du bassin d'Arcachon, et Madame Labattu rejoint rapidement le bateau. « Mon père avait peu de moyens financiers. Il a travaillé avec un réseau de cinq distributeurs qui se partageaient le territoire français, revendaient les produits, et lui touchait une redevance. Puis, peu à peu, il a repris la distribution et a consolidé le réseau. » À l'époque, Marc Labattu a 7 ans. Quelques années plus tard, alors jeune adulte, le Girondin se lance dans de longues études en économie et en finances, avec aucunement l'idée de s'impliquer dans le monde du feu de cheminée. « J'allais faire un doctorat aux États-Unis. Et au moment de partir, alors que je faisais mon service militaire, je me suis questionné sur mon envie d'avoir un poste académique. Chercheur en économie ou professeur d'université... Est-ce que je voulais vraiment faire ça au quotidien ? En fait, non. » Que fait un étudiant qui doute de son orientation ? Direction le Centre d'information et d'orientation du coin, où Marc Labattu consulte les fiches métiers mises à disposition. Contrôleur de gestion, pourquoi pas ! « Mes parents m'ont proposé d'exercer six mois dans leur entreprise, c'était une bonne façon de me mettre le pied à l'étrier. J'ai bien

« On ne savait pas trop où on allait, honnêtement ! On a continué sur les mêmes volumes de production, et finalement ça nous a bien servis. »

REPÈRES

Raison sociale : **Turbo Fonte**
Siège social : **Pessac (Gironde)**
Dirigeant : **Marc Labattu, 50 ans**
Création : **1980**
Effectif : **52 personnes**
CA 2023 : **22 M€**

© SAM J KELLY



Le budget R&D de Turbo Fonte, à un demi-million d'euros en 2022 et en hausse constante, permet de développer 10 nouveautés produits par an. Ici, le poêle à pierres ollaires, qui accumulent la chaleur.



aimé, et à ce moment-là, un responsable commercial a quitté la structure. Je me suis dit, pourquoi pas essayer? J'ai commencé à rendre visite à des professionnels, des artisans, installateurs de cheminée, tailleurs de pierre... Et j'ai beaucoup aimé ces rencontres. Ça m'a plu, je suis resté. Il y a dix ans, j'ai repris l'entreprise. »

Premier chantier: développer un réseau de concessionnaires Turbo Fonte, en s'appuyant sur des personnes pas forcément issues du secteur de la cheminée, mais qui partagent les valeurs de qualité de la société. La différence entre une concession et une franchise, « c'est qu'on ne touche pas de redevance sur le chiffre d'affaires; on est dans une relation clients-fournisseurs. » Dix ans plus tard, Turbo Fonte est passé de 10 à 53 concessionnaires en France. « Et on va être à soixante d'ici le mois de mars 2024. » Après l'effet Covid, le marché s'est stabilisé sur un plateau haut. « C'est un marché dynamique, avec la volonté de la part des consommateurs d'avoir un mix énergétique chez soi. Il n'y a pas une solution unique: ils installent une pompe à chaleur et un poêle à bois, par exemple. » Histoire de mieux maîtriser sa consommation énergétique en même temps que sa facture.

GROS EFFORT SUR LA R&D

Le chauffage au bois étant émetteur de particules fines, la question de la performance environnementale est centrale chez Turbo Fonte, qui consacre aujourd'hui 400 k€ par an à la recherche et au développement. « Le bois est une énergie renouvelable; la directive européenne sur les énergies renouvelables (RED) votée en septembre, l'a inscrit comme telle. Le cycle du bois a été scruté de ...



Toute l'équipe de Turbo Fonte, lors du séminaire 2022.

© DR

... très près par la commission européenne, pour cela. Or, depuis 50 ans, la forêt française est en forte croissance. » Quant aux produits eux-mêmes, ils ont énormément évolué pour limiter l'émission des particules. « La différence est énorme, en milieu urbain, entre le poêle à bois qui a trente ans et celui d'aujourd'hui. Pour améliorer la qualité de l'air, dans certaines régions, des programmes ont été mis en place pour inciter les usagers d'appareils anciens à changer pour d'autres labellisés Flamme Verte. » Ainsi, dans le laboratoire de Turbo Fonte, ingénieurs et techniciens travaillent sur le design et la praticité, mais également sur les moyens d'obtenir « le meilleur rendement, et une combustion la plus propre possible. »

Cet effort sur la R&D a été accéléré grâce à la hausse du budget consacré; il atteindra 600 k€ en 2024. « Notre pilier, c'est l'innovation. » Un exemple de chantier en cours: « On travaille sur des appareils que l'on veut économiques. Un jeune couple qui s'installe, avec des contraintes budgétaires, il faut qu'on puisse lui proposer des appareils en accord avec son budget. Et en même temps, on constate une forte montée en gamme sur certains appareils. Par exemple, en ce moment, les utilisateurs sont très demandeurs des appareils à accumulation de chaleur, munis de pierres ollaires. Le feu de bois dure, par exemple, 2 heures, et ensuite la pierre accumule et rayonne une chaleur douce pendant 5, 7 ou 8 heures. On sent une volonté beaucoup plus importante d'investir sur le confort et l'autonomie. » La qualité, ça passe aussi, bien sûr, par le service donc par une organisation

« Pour l'instant, on a une telle croissance qu'on est encore en train de la digérer. On a multiplié par trois en trois ans notre capacité de production »

interne sans faille. « Ici, nous avons un département R&D, un département SAV, un département commercial, administration des ventes, mais aussi formation. L'idée est que chacun soit autonome, avec une capacité d'adaptation et une grande autonomie. Ça a été mon travail des cinq premières années. Je rencontrais chaque département une heure par semaine, pour mettre la stratégie en place avec les équipes. Cela a permis une certaine agilité et une grande proximité avec les concessionnaires. Parce qu'en fait, dans les entreprises, on est tous pareil: on dit que le client est au cœur de nos préoccupations, mais rapidement, nos propres préoccupations prennent le dessus... » Pour éviter cela, le département R&D, par exemple, va passer deux heures avec les installateurs, le SAV, la logistique, pour détailler chaque produit, chaque innovation, et prendre en compte les retours du terrain. « On nous a fait remonter qu'un produit n'était pas très pratique à nettoyer, ou à entretenir; ce sont ces retours d'expérience qui nous permettent de travailler sur les améliorations. »

L'EXPORT APRÈS LA FRANCE

Historiquement, Turbo Fonte vend aussi ses poêles à l'étranger: Maroc, Liban, Italie, Espagne, Portugal, Pologne... « Mais aujourd'hui, les chiffres sont assez faibles, on n'a presque pas investi dessus depuis dix ans. On a

préféré faire une seule chose et la faire bien, donc se concentrer sur le marché français. L'objectif est d'atteindre 90 ou 100 points de vente en France d'ici trois ans. Et à partir de là, mettre en place une stratégie forte de développement à l'export, qui passera sans doute par le rachat d'un distributeur... Pour l'instant, on réfléchit à nos cibles, qui seraient sans doute l'Allemagne, l'Autriche, la Suisse, la Belgique, les Pays-Bas. Mais toujours avec l'idée d'apporter énormément de service. Si on veut une croissance durable, il faut assurer un haut de niveau de qualité d'accompagnement, sur toutes les étapes. Ce qui veut dire que le ticket d'entrée sera très important. Pour que le produit soit associé à une grande satisfaction client, il faut que la chaîne soit intégralement maîtrisée. »

Mais l'étranger, ce n'est pas pour tout de suite. « Pour l'instant, on a une telle croissance qu'on est encore en train de la digérer. On a multiplié par trois en trois ans notre capacité de production », rappelle Marc Labattu. Dans cette veine, l'extension du maillage de points de vente en France se poursuit, avec une dizaine d'ouvertures depuis un an (et une vingtaine sur les trois dernières années). Et la volonté d'améliorer la notoriété de la marque Turbo Fonte se concrétise, avec un tout premier spot publicitaire diffusé en télévision il y a quelques semaines. Alors avec le recul, quid de ce poste de chercheur dans une prestigieuse université américaine? « J'aime toujours beaucoup l'économie, avoue Marc Labattu. Et la transmission, ça ne m'aurait pas déplu, quand même... » Mais non, pas de regret. ■

NOUVEAU
RENAULT
KANGOO VAN L2
E-TECH 100% ELECTRIQUE



jusqu'à 3,5 m de longueur utile⁽¹⁾⁽²⁾
jusqu'à 4,9 m³ de volume de chargement⁽²⁾
existe aussi en motorisations essence et Diesel

 assemblé en France dans notre manufacture de Maubeuge

(1) longueur utile de chargement au sol. (2) avec cloison grillagée pivotée disponible en option et siège passager avant rabattu. consommations mixtes min/max (wh/km): 187/204. émissions co₂ (g/km): 0 lors du roulage, hors pièces d'usure. *selon norme wtp. © m. trautmann

professionnels.renault.fr

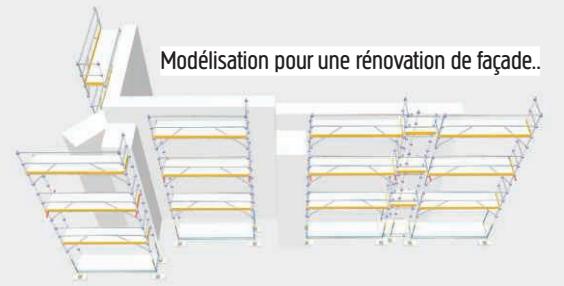
Renault Pro+



Réfection des murs d'une bâtie avec échafaudages.



Modélisation pour une rénovation de façade..



REPÈRES

Raison sociale :

SARL Soubabère Rande

Activité : Maçonnerie générale

Localisation : Monlezun-d'Armagnac (Gers)

Création : Janvier 2018

Dirigeant : **Vincent Rande, 37 ans**

Effectif : **12 personnes**

CA 2022 : **NC**

La 3D améliore la sécurité et la collaboration sur les chantiers

Depuis près d'un an, la SARL Soubabère Rande utilise un outil de représentation en 3D des ouvrages sur les chantiers. Le dirigeant explique ce que cette innovation a apporté au quotidien.



Vincent Rande,
dirigeant de la SARL
Soubabère Rande.

Quand Vincent Rande reprend l'entreprise familiale Soubabère Rande, le 1^{er} janvier 2018, il marche d'abord dans les pas de son prédécesseur. « J'ai repris l'ensemble du personnel. On a continué sur le même secteur, 80 % de nos chantiers sont situés à moins de 20 km du dépôt. Nous pratiquons la semaine de 4 jours, que le patron avait mis en place deux ans avant la reprise. » L'entreprise de maçonnerie générale est spécialisée en rénovation. « Nous rénovons de vieilles maisons gasconnes, des granges ou encore des chais. Il peut nous arriver de travailler sur des extensions de maisons neuves, mais nous faisons aussi des piscines et de l'assainissement. » Mais ce que Vincent Rande préfère, c'est la rénovation de bâti ancien, sur laquelle celui qui a passé une mention Rénovation du

patrimoine architectural, souhaiterait se concentrer pleinement. En 2022, Régis Dorbessan de l'OPPBTP (organisme professionnel de prévention du bâtiment et des travaux publics), qui habite dans la commune voisine, l'approche pour lui présenter un logiciel de représentation 3D. « Il avait découvert le BIM 3D et il avait besoin d'une entreprise témoin. Il voulait nous y former. En tant que petite entreprise, nous n'avons pas souvent accès aux logiciels payants et chers. »

OPTIMISER LES PLANS POUR ÉVITER LES ERREURS

L'outil, qui permet de faire des plans en trois dimensions, est bien plus parlant que le traditionnel plan papier. « Quand on discute d'un projet de vive voix, tout le monde ne comprend pas la même chose, donc c'est pratique de pouvoir montrer ça à toute l'équipe. On optimise les plans d'exécution pour éviter les erreurs et on gagne du temps lors de la mise en place », indique le chef d'entreprise. D'autant plus que l'entreprise travaille la plupart du temps en direct avec le client, sans plans déjà établis. Pour la

SARL de Vincent Rande, qui n'a pas de dessinateur, il a donc fallu se former à l'utilisation de ce nouvel outil. « Je sais dessiner, mais auparavant je n'avais pas de logiciel. Ma secrétaire s'y est mise aussi, elle a été formée et ainsi peut m'aider à faire des plans », détaille-t-il.

UN RENFORCEMENT DE LA SÉCURITÉ ET DE LA CONFORMITÉ

Mais les avantages du logiciel sont nombreux: sécurité, conformité, gain de temps. « Par exemple, c'est vraiment plus simple de se comprendre entre intervenants. Quant à la sécurité, nous avons pu utiliser le logiciel pour mettre en place une bibliothèque d'échafaudages. On dessine une façade, on y intègre les échafaudages, et l'équipe peut partir avec un plan déjà prêt sous la main. Ça nous aide aussi au niveau de la mise en conformité, en cas de contrôle, c'est toujours mieux », renchérit Vincent Rande. Depuis 12 mois, l'entreprise bénéficie donc de cette innovation dans la préparation de ses chantiers. « Maintenant, il faudrait qu'on ait le temps de se former encore plus dessus, et qu'on peaufine tout ça », conclut-il. ■ **Aurélia Brachet**

LOUEZ VOS MATÉRIELS ESPACES VERTS

PAYSALIA
Retrouvez-nous
Stand 6J128



➤ Préparation des sols, taille, entretien, coupe, broyage, transport,... Avec notre large gamme dédiée aux espaces verts, louez vos matériels, y compris de l'électrique, au fil des saisons !

Plus d'infos sur loxam.fr

LOXAM
Exigez plus de la location

* Catégorie Location de matériel - Étude BVA - Viséo CI - Plus d'infos sur escdaf.fr



REPÈRES

Raison sociale : **FG TCE**
 Activité : **Entreprise générale rénovation**
 Localisation : **Asnières (Hauts-de-Seine)**
 Crédit : **2015**
 Dirigeant : **Frederico Geraldès, 41 ans**
 Effectif : **3 personnes**
 CA 2022 : **405 k€**

Frederico Geraldès : l'apprenti devenu formateur

Après 8 ans d'alternance, et de nombreuses expériences professionnelles, Frederico Geraldès a ouvert son entreprise en 2015. Il va à la rencontre des jeunes dans les missions locales avec un objectif : éveiller en eux un intérêt pour le secteur du bâtiment, et les former à son métier.



Frederico Geraldès,
président de FG TCE.

En sortant de troisième, Frederico Geraldès ne savait pas quoi faire. « J'étais perdu et on m'a orienté vers un BEP puis un bac pro. Là, j'ai étudié en alternance pour la première fois. » Il continue alors sur sa lancée et enchaîne avec un BTS MEC (management économique de la construction) puis un cursus d'ingénieur. Au total, il comptabilise 8 ans d'alternance. « J'avais beaucoup de compétences en arrivant sur le marché du travail. Ayant touché à de nombreux domaines, comme l'architecture, les entreprises générales ou encore l'expertise en assurance, j'étais très demandé. » Un parcours qui lui a permis d'être sûr de ce qu'il souhaitait faire,

et de forger sa devise : il faut savoir ce qu'implique chaque métier du secteur du bâtiment. Avant même d'être à son compte, Frederico Geraldès présentait un fort intérêt pour la formation des nouvelles générations, prenant en charge celle de deux personnes lorsqu'il était salarié. En 2015, il ouvre son entreprise générale, FG TCE, et forme deux apprentis. « L'une est partie et l'autre est toujours là. J'adore la formation, c'est une chance pour nous, formateurs, de transmettre notre vision des choses. Pas juste des informations, mais un tout », explique-t-il.

UN ARTISAN PRÉSENT SUR LE TERRAIN

Adhérent à la FFB, l'artisan a également été élu à la CMA des Hauts-de-Seine. Il intervient auprès de collégiens, mais aussi auprès de jeunes dans les missions locales. « Ça peut être difficile. Il faut capter leur attention, les intéresser. J'essaie de leur montrer la diversité des métiers du secteur, car on n'en parle pas assez. Si j'en capte un seul sur les dix présents, c'est déjà très bien », estime Frederico Geraldès. Il tente donc d'enseigner tout ce qu'il

sait à ses apprentis, à commencer par l'esprit d'équipe et le terrain. « Je leur conseille d'aller sur le chantier, comprendre toutes les difficultés qu'on peut y rencontrer. Si je pouvais, j'y enverrais même les gens des bureaux ! Il n'y a que comme ça qu'on apprend et qu'on peut travailler en équipe. Le bâtiment, c'est une équipe de personnes qui travaillent ensemble », assure le chef d'entreprise qui, d'ailleurs, a récemment embauché un salarié provenant d'une mission locale. « C'est son premier emploi. C'est important pour moi de gérer les jeunes des missions locales. Il travaille en tant qu'aide conducteur de travaux. Il fait en sorte que le chantier se passe bien, que les délais soient respectés, etc., une mission à responsabilités. » Sa passion pour la formation, Frederico Geraldès l'explique par son histoire personnelle. « J'ai travaillé pour de nombreuses et diverses entreprises. Maintenant, à mon niveau, j'essaie d'ouvrir des portes à certains, des gens comme moi qui démarrent de très bas. » Dans tous les cas, pour lui, prendre un apprenti est un investissement. « J'y passe beaucoup de temps, mais on y gagne par la suite. » ■ Aurélia Brachet

LES NÉGOCES AIMENT OSCAR

Montée en compétence des Référents Aide à la Rénovation, c'est l'objectif du programme Oscar. Dans ce contexte, les négocios de matériaux sont en première ligne. Après formation de leur équipe, ils peuvent délivrer la bonne parole aux artisans et entreprises du bâtiment, lesquels sauront s'approprier les informations pour conseiller leurs propres clients.



Lancé en 2022 dans le cadre du dispositif des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE), le programme Oscar – Optimisation et simplification, des CEE pour les artisans de la rénovation – n'a qu'un objectif : aider les artisans et les entreprises de la rénovation énergétique à la compréhension des aides financières publiques et privées, leur en faciliter l'accès et l'appropriation, afin qu'ils puissent les intégrer dans leur offre. Pour atteindre l'objectif et la cible, le programme se déploie autour de deux axes principaux : la création d'un réseau de 6 000 Référents Aide à la Rénovation (RAR) et la démultipliation par lesdits RAR de leurs connaissances auprès des artisans et entreprises de la rénovation. Pour recruter les RAR, le programme s'appuie, entre autres, sur les distributeurs de matériaux, lesquels ont la possibilité d'y adhérer.

Ainsi VM Matériaux, enseigne du groupe vendéen Hérige, a été l'un des premiers à se lancer : « Ce n'est pas pour nous une nouveauté, mais plutôt une suite logique de la politique que nous avons mise en place, en 2020, dans nos agences à travers notre dispositif "écosolutions". C'est pourquoi il nous a semblé naturel d'y adhérer », résume Anthony Planté, directeur commercial et réseau VM Matériaux. Et de fait, VM matériaux est allé très vite : « Nous sommes le premier négocios certifié Oscar, 250 collaborateurs ont été formés et sont aujourd'hui des RAR. »

OSCAR UNE OPPORTUNITÉ

Même son de cloche du côté d'Eric Petitdemange, directeur général de France Matériaux, groupement de négocios indépendants : « Cela fait longtemps que nous nous intéressons à la rénovation. Nous avons mis en place ce que nous avons appeler le "Bureau de

la Performance Energétique". Il a pour objectif principal d'accompagner et d'aider nos adhérents à se positionner sur le marché des CEE, ainsi que de capter les ventes de matériels et matériaux destinés à la performance énergétique. Dans ce contexte, le programme Oscar a été une opportunité pour former des conseillers dans les points de vente. Pour nous, cette formation est capitale. » Sachant que la formation proposée par le programme, très concrète (trois modules de formation en ligne), est validée après une évaluation finale et un certificat de réussite. « Le fait de reformer les personnes avec ce mooc a permis de renforcer l'attention sur l'importance de la rénovation énergétique », abonde Anthony Planté.

UN GAGE DE SÉRIEUX

Pour le négocios, adhérer au programme Oscar, c'est aussi une question d'image et un gage de sérieux : « Cela nous donne la possibilité d'être identifié et référencé sur le site Oscar et d'apparaître comme un acteur important de la rénovation. Et dans nos agences, nous avons une signalétique spécifique pour nos espaces conseils », se félicite Anthony Planté. Pour Eric Petitdemange, l'intérêt est aussi de pouvoir participer à un grand mouvement : « Nous dépensons beaucoup d'énergie pour sensibiliser sur ces questions, les artisans ont du mal avec les messages parfois contradictoires et avec une réglementation qui est toujours en mouvement. Former sur ces questions est vraiment essentiel. »

7

Aujourd'hui ce sont 7 millions de foyers français qui se chauffent au bois, ce qui fait du bois la première énergie renouvelable consommée.

8,83

centimes d'euro/kWh

En 2023, le gaz naturel offre le plus bas coût au kWh (8,50 centimes d'euros), juste devant le bois (8,83 centimes d'euros), loin devant le fioul (17,02 centimes d'euros) et l'électricité (19,23 centimes).



La filière bois, les perspectives, les enjeux

Sans bouclier tarifaire, chauffer une maison avec un poêle alimenté aux pellets coûterait deux fois moins cher qu'avec une pompe à chaleur pour une consommation annuelle de 5 000 kWh.
De quoi promettre de beaux jours à la filière.

811€

En 2022, la facture moyenne des foyers se chauffant au bois aura été en moyenne de 811 euros, contre 1415 euros pour le gaz et 1726 euros pour l'électricité.



Plus d'infos sur
www.mcz.it/fr



Beaux, les jours l'étaient déjà en 2022, année particulièrement exceptionnelle pour la filière bois énergie, avec une augmentation des ventes de 24 % pour les chaudières biomasses et de 16 % pour les poêles à pellets. Un succès tel qu'il a entraîné une crainte de pénurie et un doublement du prix des pellets. La filière a néanmoins fait la démonstration de sa solidité et de sa capacité à répondre à cette offre pressante, aucune pénurie n'ayant eu lieu et le prix des pellets ont connu un reflux depuis le début de l'année 2023 pour venir se fixer autour de 6 euros le sac, après être monté à près de 10 euros (avant 2022, il avoisinait les 4 euros).

Économique donc le chauffage bois, mais pas forcément écologique ou plutôt pas toujours, dans la mesure où la combustion du bois émet des gaz à effet de serre et surtout des particules fines qui constituent une véritable menace pour la santé. En avril 2021, Santé publique France a estimé que la pollution par les particules fines, dont le secteur résidentiel est le premier émetteur via la combustion des appareils de chauffage, est à l'origine de 40000 décès par an. Le renouvellement progressif du parc des équipements de chauffage ancien, et à terme la disparition souhaitée des foyers ouverts qui représentent près de la moitié des équipements du parc national, devrait amener une véritable amélioration. Grâce à des combustions optimisées, les poêles les plus récents, et notamment les poêles à pellets, rejettent peu de particules fines dans les fumées. Le rendement des appareils et les émissions de polluants dépendent par ailleurs pour beaucoup de la manière dont ils sont utilisés. Le choix du bois, ses bonnes conditions de stockage, l'entretien et la bonne utilisation de l'appareil, ainsi que le ramonage de ses conduits de fumées, permettent de réduire ces émissions au plus bas. Autant de sujets sur lesquels les particuliers attendent des conseils de la part des professionnels. ■

PAR PAULINE CHAMBORD

360° • Chauffage à bois

Pour se positionner sur le marché de la biomasse, mieux vaut décrocher la qualification Qualibois. D'une durée de trois jours, la formation comporte un volet conseil pour aider les particuliers à choisir au mieux leur poêle en fonction des caractéristiques de leurs logements et de leurs besoins en chaleur. Du poêle à bûches d'appoint à la chaudière à pellets, la filière offre une grande diversité d'appareils. Voici quelques nouveautés mises sur le marché en 2023.

KLOVER DUAL de Laudevco, la révolution du poêle mixte



Le poêle DUAL de Laudevco associe deux chambres de combustion, offrant une combustion optimale du bois et du granulé de bois, avec des rendements optimisés des deux côtés et donc des émissions réduites et des consommations améliorées. Les deux chambres peuvent fonctionner indépendamment ou simultanément afin d'utiliser toute la puissance de l'appareil.

Ses plus : un creuset autonettoyant breveté qui permet la réduction de la fréquence d'entretien sur la partie granulés de bois, un réservoir de 25 kg de granulés.

la possibilité de faire tourner la chambre bois et la chambre granulés en mode ventilé pour un chauffage rapide de l'habitation ou de recourir à une convection naturelle totale pour une utilisation ultra-silencieuse. Laudevco met à disposition des artisans, une hotline professionnelle ultra-performante.

Les dernières innovations : les poêles les plus performants



Gustosa de Fonte Flamme, le goût en plus

Surmonter d'une pierre ollaire de 60 mm d'épaisseur (150 kg) qui accumule la chaleur pour la restituer une fois le poêle éteint, le poêle Gustosa est équipé d'un four en inox assez haut pour recevoir deux grilles et offrir une capacité suffisante pour permettre de préparer plusieurs plats en même temps, avec une température du four pouvant atteindre jusqu'à 220°. Avec sa petite puissance et sa plage d'utilisation de 3 à 8 kW, le poêle Gustosa est parfait dans les petites maisons ou les maisons de moyennes surfaces bien isolées.

Ses points forts comptent en outre un système vitre propre par rideau d'air chaud et une chambre de combustion doublée en chamotte.

La manipulation du poêle Gustosa est facilitée par son habillage en pierre démontable, qui permet d'alléger l'appareil le temps de son installation.

Plus d'infos via bitly.ws/32tyS



Accompagner les particuliers dans la bonne utilisation de leur émetteur de chaleur

Un appareil performant bien utilisé émet jusqu'à 10 fois moins de particules fines et consomme 5 fois moins de bois qu'un vieux appareil! Les installateurs ont une responsabilité d'information auprès de leur maître d'ouvrage : taux d'humidité du bois, charge du foyer, allumage par le haut, réglage du tirage... tous ces conseils doivent être redonnés à chaque installation d'un nouvel appareil.

Conduits de cheminée et sorties de toit Poujoulat

70 % des conduits de cheminée et sorties de toit sont signés Poujoulat, une prééminence soigneusement entretenue par la marque qui propose cette année toute une gamme de produits décoratifs qui permettent aux particuliers de personnaliser leurs conduits de cheminée : colliers en couleurs offrant une multitude de possibilités d'assemblage, habillage ventilé et coloré du conduit, plaque de finition murale déco, régulateur de tirage design, pièce de raccordement coloré de la buse au conduit... Autant d'accessoires qui, non contents de revêtir une véritable qualité esthétique, offrent pour la plupart des améliorations sur la sécurité, la récupération de calories, l'isolation des conduits, voire dans le cas du régulateur de tirage design (Régul'Art), améliore le fonctionnement des poêles en agissant sur la combustion et en augmentant les rendements. Faciles à monter, compatibles avec un grand nombre d'appareils, ces accessoires ont de quoi séduire les particuliers.



Plus d'infos via
bitly.ws/32tCs



MCZ et la technologie Core

Une innovation au service de la combustion du pellet. MCZ dote la plupart de ses modèles d'une nouvelle technologie entièrement développée par ses soins, basée sur les principes de la gazéification et protégée aujourd'hui par trois brevets.

Les progrès apportés sont notables : particules fines réduites jusqu'à 55 %

par rapport aux limites européennes les plus strictes, nettoyage du poêle réduit au minimum, verre propre, flamme d'autant plus spectaculaire. L'innovation a été récompensée d'un Awards lors de l'édition 2023 du salon BePOSITIVE qui récompense les dernières innovations en matière d'énergie et de bâtiments. MCZ recommande de privilégier les poêles avec une sortie de fumée supérieure (Version UP !) qui permet de gérer au mieux l'occupation de l'espace avec des poêles placés contre le mur qui n'empiètent pas sur la pièce.

Poêle Matisse de Jolly-Mec Caminetti, l'excellence des techniques artisanales 100 % Made in Italy

Le nouveau poêle à granulés Matisse de Jolly-Mec Caminetti est né d'une recherche sur l'essentialité des formes : le cercle, élément primitif et infini s'unit ici à la ligne verticale, offrant à son corps de chauffe légèreté, originalité et dynamisme. Derrière son élégance extrême, ce poêle renferme en prime une nouvelle technologie de ventilation, Vertical Air®, un brevet Jolly-Mec, qui diffuse l'air verticalement et garantit une meilleure distribution de l'air dans l'environnement, de manière plus uniforme. En mode SILENT+, Matisse chauffe en convection naturelle. **Ses plus : un système d'alimentation à 24 Volts qui garantit des économies en termes de consommation électrique un meilleur contrôle de la combustion.**

une plus grande fiabilité et sécurité. Son kit de batterie (en option) qui permet un fonctionnement même en l'absence de courant électrique. Pour s'adapter aux différentes solutions de logement, il est possible d'utiliser la sortie fumée la plus appropriée : arrière, supérieure simple paroi ou supérieure coaxiale.



Plus d'infos via
bitly.ws/32tzT



Thermolab de Seguin, une chaudière automatique à granulés ou à granulés/bois

Avec Thermolab, Seguin propose deux chaudières : ORUS PRESTIGE qui fonctionne à granulés, ERACLES qui est mixte granulés/bois ; les deux assurant le chauffage et l'eau chaude sanitaire. ORUS PRESTIGE dispose d'un nettoyage automatique des tubulateurs, de la chambre de combustion et du brûleur qui permet de se chauffer sans intervention manuelle. Son silo de 360 litres interchangeable droite/gauche est raccordable à un silo grande capacité. Simple d'utilisation, ERACLES est dotée d'une technologie dernière génération, pour un chauffage économique, performant et durable. Le passage aux granulés est automatique une fois la combustion du bois terminée.

Le groupe Seguin par son centre de formation certifié QUALIOPI

accompagne plus de 500 personnes par an pour la montée en compétences de son réseau de partenaires, tant sur les aspects théoriques que pratiques des produits, de leur pose et des techniques de mise en œuvre. Sur inscription. Formations dispensées tout au long de l'année à Randan (Puy-de-Dôme).



Plus d'infos via
bitly.ws/32tBD



Plus d'infos sur
www.mcz.it/fr



LES PROS ONT DU TALENT 2023

LE CONCOURS « LES PROS ONT DU TALENT » ONT RÉCOMPENSÉ TROIS TPE/PME ENGAGÉES EN FAVEUR DE LA SÉCURITÉ DE LEURS COLLABORATEURS SUR LA ROUTE.

C'est la principale cause de mortalité au travail: la route !

Aller au bureau, en revenir, les tournées, les livraisons, etc. Heureusement, de plus en plus, les trajets domicile-travail comme les trajets dit "de mission" obtiennent l'attention qu'ils méritent. L'accidentalité routière liée au travail représente en effet 15 % de tous les accidents mortels. Les pouvoirs publics, les grandes entreprises mais aussi tout le tissu des artisans, TPE et PME, ont développé ces dernières années, chacun à son niveau, avec ses outils et moyens, des politiques de prévention contre le risque routier professionnel.

Dans le cas des petites structures, où tout le monde se côtoie, se connaît, l'accident d'un collègue est un drame terriblement concret.

Aussi, à cette échelle particulièrement humaine, tout ce qu'entreprend un employeur dans ce domaine a une répercussion immédiate: renouveler régulièrement les véhicules de l'entreprise, former son livreur aux bonnes pratiques d'arrimage d'un chargement, ne jamais solliciter son commercial quand il roule, faire des plannings qui intègrent les temps de repos...

Toutes ces initiatives traduisent l'engagement d'un employeur vis à vis de ses salariés.

Elles doivent être saluées et encouragées ! C'est ce que fait depuis 2017, l'opération "Les Pros ont du talent".

Cette mobilisation, en pleine croissance, est par ailleurs visible par le nombre d'entreprises qui signent la charte des 7 engagements pour une route plus sûre: interdiction du téléphone au volant, sobriété sur la route, ceinture de sécurité en toutes circonstances, temps de repos inclus dans le calcul des temps de trajet, respect des limitations de vitesse, formation à la sécurité routière et encouragement à s'équiper pour les conducteurs de deux-roues. Découvrez les trois lauréats de la catégorie sécurité routière pour cette édition 2023.

REVIVEZ
LA CÉRÉMONIE



VOICI LE PALMARÈS QUI A ÉTÉ DÉVOILÉ LE 13 NOVEMBRE 2023.

« LES TPE ET LES PME SONT LES PREMIERS EMPLOYEURS DE FRANCE. NOUS POUVONS JOUER UN RÔLE CLÉ DANS L'AMÉLIORATION DES COMPORTEMENTS SUR LES ROUTES AU TRAVAIL... ET EN DEHORS DU TRAVAIL »

Quelles sont les raisons qui vous ont amené à vous engager en faveur de la sécurité routière ?

Dès la création de notre entreprise, nous avons souhaité avec mon associé nous inscrire dans la démarche MASE. Lors de nos analyses de risques, il est apparu que le risque routier était important car nos équipes sont régulièrement en déplacement pour aller sur les chantiers. Il nous semblait capital de les sensibiliser aux bons comportements. C'est une question de bon sens. Nous veillons à la sécurité de nos collaborateurs car c'est important sur le plan humain. Notre bon sens entrepreneurial nous amène aussi à veiller sur nos équipes pour la bonne santé économique de notre entreprise.

Quelles mesures d'accompagnement avez-vous mises en place auprès de vos salariés ?

À chaque nouveau recrutement, un livret d'accueil est remis, dans lequel le risque routier, notre plan d'action et nos objectifs sont clairement spécifiés. Nous faisons réaliser, mensuellement ou à chaque changement de conducteur, un contrôle des véhicules mis à disposition des salariés.



JEAN-MARC FAIDUTTI

NOM DE LA SOCIÉTÉ FLANDRES C2E
DIRIGEANT Jean-Marc FAIDUTTI
ACTIVITÉ Calorifuge et optimisation énergétique en milieu industriel
LOCALISATION Auchy-les-Mines (62)
DATE DE CRÉATION septembre 2022
EFFECTIF 7 personnes

Par ailleurs, nous encourageons les bons comportements routiers en attribuant des points positifs et négatifs à la rubrique "Infractions routières" du Challenge Sécurité. Les salariés reçoivent une prime en fin d'année en fonction des points collectés. Ce challenge fonctionne sur le plan individuel et collectif.

Quel bilan tirez-vous de vos différentes initiatives ?

Nous n'avons enregistré aucune infraction routière sur la première année d'activité. C'est une première grande satisfaction, nous avons constaté une certaine émulation, mais nous devons aller encore plus loin.

Notre ambition ? Que les collaborateurs sensibilisent eux-mêmes leurs collègues pour une plus grande vigilance partagée. Nous pensons enfin que notre démarche est également utile hors travail. Les bonnes pratiques acquises au travail peuvent avoir un effet dans la vie personnelle de nos collaborateurs...

« NOTRE AMBITION CONSISTE À CRÉER LES CONDITIONS POUR QUE CHACUN DE NOS COLLABORATEURS PUISSE PROGRESSER ET AINSI RÉDUIRE NOTRE EXPOSITION AU RISQUE ROUTIER »

Quelles sont les raisons qui vous ont amené à vous engager en faveur de la sécurité routière ?

Nous avons une culture de la sécurité très importante. Nous sommes une entreprise certifiée MASE. Lorsque nous avons rédigé notre document unique d'évaluation des risques professionnels (DUERP), nous avons identifié que le risque routier était particulièrement important car nos collaborateurs sont régulièrement en déplacement et dans des conditions souvent difficiles. Nous avons donc souhaité, face à ce risque, mettre en place des parades efficaces.

Quelles mesures d'accompagnement avez-vous mises en place auprès de vos équipes ?

Je me suis engagé par écrit à assurer la sécurité de nos collaborateurs dans le domaine de la sécurité routière. En 2023, nous avons renforcé notre dispositif. Nous avons mis en place des fiches REX (Retour d'expérience) qui sont remplies dès que nous sommes confrontés à une situation dangereuse ou une infraction. Tous les incidents sont inscrits dans un plan d'action. Cela nous a permis de définir des règles de conduite et de rédiger une charte du bon conducteur : respect du code de la route, mise à disposition



ANTOINE THOUVENOT

NOM DE LA SOCIÉTÉ ATHOS environnement
DIRIGEANT Antoine THOUVENOT
ACTIVITÉ Ingénierie des écosystèmes aquatiques continentaux
LOCALISATION Clermont-Ferrand (63)
DATE DE CRÉATION janvier 2002
EFFECTIF 12 personnes

gratuite d'Équipements de Protection Individuelle (EPI) pour les salariés qui viennent travailler à deux-roues, habilitation des nouveaux entrants à la conduite des véhicules avec ou sans remorque... Nous organisons également des causeries, qui nous permettent de sensibiliser nos collaborateurs à des problématiques qu'ils ont pu rencontrer.

Quel bilan tirez-vous de vos différentes initiatives ?

Nous nous sommes fixés deux objectifs prioritaires : zéro contravention pour infraction au code de la route, zéro accident de la route. Depuis le renforcement du dispositif en 2023, nous avons déjà constaté une diminution des problèmes rencontrés avec les remorques des bateaux. Le protocole mis en place nous permet d'organiser également des formations adaptées à l'environnement sur lequel nous intervenons, afin d'endiguer le risque routier.

« NOTRE KIT DE MOBILITÉ DOUCE VISE À RENDRE LES DÉPLACEMENTS PLUS SÛRS ET PLUS SEREINS POUR NOS INTÉRIMAIRE QUI UTILISENT DES VÉLOS ET DES Trottinettes AU QUOTIDIEN »

Quelles sont les raisons qui vous ont amené à vous engager en faveur de la sécurité routière ?

En tant qu'agence d'intérim, nous travaillons beaucoup avec la SNCF. L'été, ce sont des étudiants qui remplacent les contrôleurs. Or, cette population spécifique se déplace beaucoup à vélo ou à trottinette. Plus de la moitié de nos saisonniers ne disposent pas du permis de conduire. Ils doivent aller en mission à deux-roues, certains en pleine nuit. Il était de notre responsabilité de mettre sur pied un dispositif qui leur permettait d'accomplir leur mission en toute sécurité. C'est ainsi qu'a germé l'idée de notre kit complet de sécurité pour l'usage des mobilités douces.

Quelles mesures d'accompagnement avez-vous mises en place auprès de vos équipes ?

Ce kit mobilité (et pas seulement sécurité) comprend un gilet haute visibilité, un casque, un serre-pantalon haute visibilité, un antivol, un démonte et remonte pneu, une pompe et un kit anti-crevaison. Pour le constituer, nous avons rassemblé tout ce qui nous semblait indispensable.



ALEXANDRE MONSALLIE

NOM DE LA SOCIÉTÉ Adequat
DIRIGEANT Jérôme RIEUX
ACTIVITÉ Solutions globales de recrutement
LOCALISATION Brive-la-Gaillarde (19)
DATE DE CRÉATION janvier 2022
EFFECTIF 2 personnes

mais nous adoptons une démarche "test and learn". Nous sommes en mode laboratoire car il faut fournir le maximum d'équipements tout en veillant au poids du kit.

Quel bilan tirez-vous de vos différentes initiatives ?

Nous souhaitons que nos intérimaires se déplacent non seulement en sécurité mais aussi en toute liberté. Plus ils apprécieront l'usage de ce kit pour aller en mission, plus ils seront susceptibles de l'utiliser dans leurs déplacements personnels. C'est ainsi que nous pensons avoir un impact sur la sécurité routière. Chacune des agences du groupe Adequat Intérim & Recrutement est autonome dans ses initiatives. Ce pilote que nous avons lancé est encore très jeune et il est trop tôt pour tirer un bilan, mais nous mettons tout en œuvre pour que d'ici la fin 2023, ce type de kit soit proposé spontanément par nos équipes lorsqu'elles apprennent qu'un intérimaire se déplace à vélo ou à trottinette.

Les chaudières biomasses et pompe à chaleur Viessmann

Viessmann propose différents packages à partir de ses chaudières biomasses : un associant une chaudière Vitoligno

150-S avec des capteurs solaires thermiques Vitosol 100-FM et un ballon Vitocell 100-W de 190 litres avec régulation solaire ; un autre

associant une chaudière Vitoligno 100-C avec réservoir de granulés de bois de 225 litres et un ballon thermodynamique Vitocal 060-A.



Plus d'infos via bitly.ws/32tEc



Systèmes hybrides, couplage du bois avec le solaire ou une pompe à chaleur



Mises en avant par l'Ademe, les solutions hybrides présentent l'intérêt d'une grande souplesse pour l'utilisateur qui bénéficie des avantages respectifs de ses deux générateurs de chaleur. Nous sommes allés poser quelques questions à René Schmitt, chef de produits et responsable marché de la rénovation en maison individuelle chez BDR Thermea France, sur la pertinence de ces solutions et les freins qui entravent leur diffusion.



Plus d'infos via bitly.ws/32tD2



En quoi est-ce intéressant de coupler une chaudière biomasse avec un ou plusieurs autres émetteurs de chaleur ?

La première question à se poser est veut-on intégrer la production d'eau chaude sanitaire (ECS) à la production biomasse ? Si oui, est-ce pertinent en été d'allumer la chaudière pour assurer la production d'ECS ? La réponse semble évidente, non ? Mieux vaut à ce moment-là, disposer d'un ballon électrique, ou mieux, car plus performant et plus vertueux d'un ballon thermodynamique, voire encore plus vertueux d'un chauffe-eau solaire (CESI), cette dernière solution étant plus aidée par MaPrimeRénov'. Le couplage à un système solaire combiné me semble de fait la solution véritablement idéale. Les systèmes solaires combinés (SSC) sont très fortement subventionnés actuellement, jusqu'à 5000 euros pour le remplacement d'une chaudière fuel, et ce couplage représente beaucoup d'avantages pour les particuliers, le SSC assurant en moyenne 40 % de leur besoin énergétique, voire jusqu'à 60 % avec une bonne isolation.

Quid d'un couplage avec une pompe à chaleur ?

C'est à mon sens, une très bonne solution. À partir de 2024, pour bénéficier d'aides, une PAC devra couvrir 70 % des besoins énergétiques. Cela signifie que couplée à une PAC,

la chaudière biomasse ne va plus fonctionner qu'un mois par an, le mois le plus froid, cela évite d'avoir à stocker de grosses quantités de bûches ou de pellets, permet éventuellement un chargement manuel, et assure la pérennité de la chaudière sur le long terme. Et les températures peuvent descendre très bas, le confort reste assuré.

Ces installations sont-elles matures ? Ce ne sont pas des usines à gaz ?

Elles sont parfaitement au point, il n'y a aucun risque de se tromper dans leur choix dès lors qu'elles prévoient un volume tampon. Il n'y a alors pas d'erreur possible, pas de dysfonctionnement.

Qu'est-ce qui justifie alors leur faible nombre d'installations ?

Les principaux freins résident dans les qualifications requises pour installer les différents émetteurs et la mauvaise connaissance des dispositifs d'aides. Pour faciliter à leur développement, chez De Dietrich nous proposons des centres de formations qualifiantes dans toutes les régions, et nous assistons tous les installateurs de notre réseau dans la gestion des dossiers de financement. C'est nous qui nous chargeons de toute la paperasse. C'est une aide commerciale non négligeable.

Les chaudières CPA Evolution et CPA Compact de De Dietrich peuvent être installées en association avec une pompe à chaleur HPI ou un système solaire Quadro. En appui du

système solaire, elles garantissent le chauffage et la production d'ECS la nuit ou en l'absence d'ensoleillement. En complément d'une PAC, elles font l'appoint au chauffage et la production d'ECS

en cas de forte demande de puissance sur un temps limité de l'installation lors des jours les plus froids de l'année afin d'éviter un changement d'abonnement électrique.

COFIDIS & ISOWATT PARTENAIRES DE VOS PROJETS DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Accélérer la transition énergétique de l'habitat français. C'est une mission dans laquelle Isowatt s'est engagée depuis 2007. À ses côtés, Cofidis intervient comme un partenaire, facilitateur des projets de la rénovation énergétique. Retour sur un partenariat historique dans un marché qui connaît une accélération exponentielle !

Le partenariat entre Isowatt et Cofidis, c'est la rencontre d'un spécialiste de la rénovation énergétique et d'un acteur incontournable du financement. « Depuis 2007, nous intervenons dans la rénovation énergétique et le photovoltaïque », explique Benjamin MARTINEAU, fondateur et dirigeant d'Isowatt. L'activité s'est progressivement élargie à l'installation de pompes à chaleur ou l'isolation par l'extérieur. Réalisant un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros avec ses quelque 180 collaborateurs, l'entreprise connaît un fort développement. De son côté, Cofidis est connue depuis quatre décennies, comme un acteur du paiement à distance en sécurité. « Leader des solutions de crédit en Europe, nous accompagnons près de 10 000 partenaires en France, notamment dans le domaine de la rénovation énergétique, pour faire vivre de meilleures expériences d'achat à leurs clients mais aussi une meilleure expérience d'utilisation de nos solutions par leurs équipes de ventes », indique Arnaud Le Gall, Directeur des Partenariats Cofidis France.

UNE DYNAMIQUE PARTENARIALE QUI S'INSCRIT DANS LE TEMPS...

Isowatt et Cofidis, c'est une longue histoire qui débute dès 2008.

« Nous accompagnons Isowatt depuis une quinzaine d'années », commente Arnaud Le Gall qui rappelle que la transition énergétique et la décarbonation sont des enjeux majeurs pour les français... et donc pour Cofidis. Augmentation du coût de l'énergie, conscience environnementale, la promesse du partenariat Cofidis/Isowatt, c'est celle de la simplification ultime de la gestion d'un projet de rénovation énergétique. « Notre proposition de valeur repose sur un accompagnement à 360° de nos clients depuis les études techniques, en passant par les formalités administratives, le déblocage des aides, à la mise en œuvre du chantier », précise Benjamin Martineau. Le principe : un guichet unique pour une expérience client fluide et engageante. « Le financement ne pouvait pas échapper à cette ambition d'accompagnement globale sur laquelle nous avons fondé l'approche d'Isowatt, confie Benjamin Martineau. À ce titre, notre relation avec Cofidis est centrale dans notre offre de services. »

FAIRE DE LA PROXIMITÉ UN LEVIER DE CONFIANCE

De fait, l'implication de Cofidis sur le marché de l'habitat en général et de la rénovation énergétique en particulier, avec plus de 400 partenaires recensés,



Benjamin Martineau,
FONDATEUR &
DIRIGEANT
D'ISOWATT



Arnaud Le Gall,
DIRECTEUR DES
PARTENARIATS
COFIDIS FRANCE

lui confère une réelle légitimité. « Nous en connaissons les spécificités, précise Arnaud Le Gall qui souligne l'importance de proposer une solution de financement simple, lisible, qui mette en confiance le client final ». Une simplicité et une lisibilité indispensables pour le client et nécessaires pour les partenaires. Ainsi, Cofidis propose un accompagnement terrain avec des équipes en région, en proximité avec les partenaires pour répondre à leurs besoins au quotidien. Les équipes à distance sont également là pour aider à la concrétisation et à la fluidification des demandes de financement en donnant des décisions et débloquer les financements rapidement. « Notre partenariat avec Cofidis permet à nos clients de disposer d'une pré-acceptation immédiate (ou quasi-immédiate) et un déblocage des fonds rapide », précise Benjamin Martineau. Simplification, dématérialisation, omnicanalité, « Cofidis est un expert des parcours de financement digitaux qui constitue une réponse-clés aux attentes de nos partenaires comme des clients finaux qui ont besoin, malgré l'inflation d'avancer dans leurs projets de rénovation énergétique. C'est le sens de notre partenariat », conclut Arnaud Le Gall.



Le réchauffement climatique et les restrictions d'eau sonnent progressivement le glas des pelouses verdoyantes et des massifs chargés de fleurs colorées en été, imposant dans le même temps l'émergence de jardins dits secs. Les particuliers ont d'ores et déjà pris acte de cette évolution. Entre janvier et octobre 2022, l'occurrence "jardin sec" a connu une augmentation de recherche de 334 % sur le moteur du site Houzz. Davantage qu'une mode, il s'agit là d'une évolution dans laquelle aujourd'hui, les paysagistes se doivent d'accompagner les particuliers.



La montée en puissance des jardins secs

L'un des enjeux principaux du jardin sec réside sans doute dans le remplacement des surfaces gazonnées très gourmandes en eau. Leur présence dans le jardin est très importante en termes de surface, mais également de fonctionnalités dans la mesure où elles apportent de l'air dans leur composition, ouvrent la vue et autorisent les perspectives. Invité au Festival de Chaumont sur Loire à l'occasion de son édition 2023 consacrée à la thématique de la résilience, le paysagiste James Basson en a présenté une alternative esthétique, botanique et persistante, constitué de 42 espèces dont aucune ne s'élève au-dessus de 30 cm de haut. De près, la surface ainsi plantée offre un moutonnemment, des variations et des surprises, à la manière des pelouses naturelles du Larzac. De loin, elle apparaît comme une surface relativement plane et homogène.



Daniel Moquet soutient la reconversion vers les métiers du paysage

Chaque année, à la fin de l'été, Daniel Moquet lance une opération "Job&Avenir" destinée à attirer des personnes en quête de reconversion vers les métiers du paysage, avec pour objectif de recruter des paysagistes pour alimenter son réseau de spécialistes qui compte aujourd'hui 360 entrepreneurs à travers la France. L'entreprise a créé son centre de formation DM SCHOOL à destination de ces professionnels. Pour plus d'informations voir sur www.rejoindre-daniel-moquet.fr



5 conseils pour réussir un jardin sans arrosage

- **S'inspirer du paysage** et de la végétation endémique.
- **Choisir des plantes adaptées**, renoncer à celles qui ne s'épanouissent pas. Recourir si possible à des pépinières spécialisées comme celle d'Olivier Filippi dans l'Hérault.
- **Déterminer deux ou trois espèces dominantes**, les mixer avec de nombreuses autres parmi lesquelles graminées, vivaces, arbustes : la résilience se fait dans le nombre.
- **Introduire de la minéralité**, les pierres participent à l'esthétisme de ces jardins. Elles comblent en partie leur moindre floraison, et luttent contre l'érosion.
- **Veiller au drainage des sols** : amener des graviers, des bétons concassés, de l'air dans la terre. Une plante méditerranéenne meurt en hiver dans un sol gorgé d'eau (voir encadré ci-contre).



Questions au paysagiste

James Basson

Comment sélectionne-t-on les essences d'un jardin sec ?

La première règle est de regarder le paysage autour de soi, la nature du sol, les variétés qui s'y épanouissent naturellement. Il s'agit de ne surtout pas entrer en guerre contre le paysage, mais au contraire de choisir des plantes en fonction de lui. Si la terre est riche, on pourra choisir des plantes très dynamiques, très agressives. Si au contraire, on est en ville, avec une terre plus pauvre, on se tournera parmi les plantes méditerranéennes, des plantes qui ne sont pas colonisatrices mais qui savent survivre. La vraie question, c'est la terre. On choisit les meilleures plantes survivantes pour un milieu défini. Et à deux ou trois plantes dominantes, on associe un grand nombre de petites plantes basses : si une ne se plaît pas, une autre prendra sa place, la résilience se fera au niveau de la communauté, et le jardin restera beau.

Quelles sont les conditions requises pour cesser l'arrosage ?

Si on veut créer un jardin, à l'image du jardin méditerranéen, il faut penser au drainage. Les plantes doivent avoir de l'air autour de leurs racines, car elles ne respirent pas en hiver dans une terre argileuse, gorgée d'eau, elles meurent. Il est donc nécessaire d'amener des graviers, des bétons concassés, en d'autres termes d'"apporter" de l'air dans la terre.

Retrouvez toute notre actualité sur notre site pro.maison-travaux.fr



Minéralstar® de Daniel Moquet

Revêtement ornemental à usage originellement piétonnier, Minéralstar® est carrossable depuis le printemps 2023 pour des véhicules légers, un résultat obtenu par le choix de granulats calcaires plus durs, toujours associés à un liant végétal et naturel. Alors qu'il convenait déjà pour les terrasses et les allées, ce revêtement peut s'étendre maintenant aux accès de garage. Apprécié pour ses qualités esthétiques et antidérapantes, Minéralstar® présente également l'avantage d'une fabrication propre, qui ne génère pas de pollution en France, avec à la clé un résultat poreux qui permet à l'eau de retourner directement dans les nappes phréatiques.

SON PLUS Minéralstar® répond aux exigences des PLU qui régissent les pourcentages de taux d'occupation des sols perméables.



Plus d'infos via
bitly.ws/32Ndv





Revêtements de sol, les enjeux du drainage et de la perméabilité

Les préoccupations environnementales gagnent tous les secteurs de la maison. Quels conseils à apporter aux particuliers soucieux d'adapter leurs aménagements extérieurs aux changements climatiques, et notamment à la sécheresse? Terrassiers, maçons, menuisiers, pisciniers et paysagistes sont concernés par ces évolutions. Quels revêtements recommandés pour éviter l'imperméabilisation des sols, quels aménagements pour récupérer l'eau de pluie, quelles évolutions pour réduire la consommation d'eau de la piscine ou de l'arrosage? Autant de questions qu'il est devenu indispensable de se poser, et sur lesquelles les particuliers attendent de plus en plus leurs artisans. Voici quelques débuts de réponses. Un revêtement imperméable va entraîner une surcharge du réseau d'égouttage, avec à la clé des risques accrus d'inondations, entraîner la stagnation de l'eau et nuire au retour des eaux de pluie vers les nappes phréatiques. Gazon, platebandes et autres bosquets,

qui favorisent par ailleurs la biodiversité et apportent de la fraîcheur, devraient systématiquement couvrir au moins 60 % du jardin. Restent les surfaces dures: terrasses, allées, plage de piscine, parking... Voici quelques produits récents qui satisfont à leurs enjeux propres.

PAR PAULINE CHAMBORD



Plus d'infos
sur Océan d'Alkern
via bitly.ws/32NKS



Le bambou en terrasse avec MOSO®

Les parquets en bambou de la marque MOSO® s'enrichissent en 2023 de deux nouvelles gammes plus résistantes et plus durables: Bamboo N-durance® et Bamboo X-treme®. Dotées d'une stabilité plus élevée, ces lames de terrasse autorisent des mises en œuvre audacieuses généralement réservées aux intérieurs, comme la pose en point de Hongrie. Cette stabilité est obtenue par un traitement à la vapeur du bambou et une compression des lames de terrasse, le tout permettant d'améliorer la durabilité, la dureté et la résistance au feu du produit.

LE PLUS L'existence de différents profils de terrasse et de carrelets.

©TOMUCA/ARTFLAVY

La gamme Océan d'Alkern

Commercialisée depuis le printemps 2023, la nouvelle gamme Océan d'Alkern met à profit une technique innovante, initialement développée pour la fabrication de produits drainants, à base de déchets de coquilles Saint-Jacques broyées, en remplacement de granulats non renouvelables.

Proposés en 24 x 24 cm pour une épaisseur de 6 cm, avec des bordures de 100 x 15 cm, les pavés

Océan peuvent être posés en bande sur lit de sable, ou en version Hydrojoint avec des écarteurs.

LE PLUS Leur grande modularité, ces pavés conviennent pour les allées, mais aussi les aires de stationnement, les trottoirs, les entourages d'arbres...



Des solutions au bon moment, pour voir le paiement autrement.

Dans le parcours d'achat, l'étape du paiement est cruciale, jamais banale.

C'est le moment parfait pour faire la différence et conforter vos clients dans leurs envies d'achat. Digitales et omnicanales, les solutions de paiement Cofidis fluidifient l'expérience d'achat et la rendent optimale. Parce qu'un client content, est un client qui revient plus souvent.



Cofidis-business-solutions.fr

Pointés du doigt durant l'été 2023, les pisciniers se défendent : « Les près de 3,4 millions de piscines que compte la France, n'utilisent que 0,15 % de l'eau nationale », affirmait Stéphane Figueroa, président de la Fédération des Professionnels de la Piscine, lors d'une conférence de presse à Paris au mois de mai dernier, durant laquelle il évoquait les nombreux efforts et innovations du secteur pour parvenir à réduire cette consommation.



Des piscines écoresponsables, pour plus de sobriété dans la consom

Al'entendre, pour Patrice Martin, responsable commercial France chez Hayward, la piscine écoresponsable est d'ores et déjà une réalité. Le pourquoi en deux questions.

Peut-on parler d'une révolution dans le secteur de la piscine ?

Oui, auparavant les équipements de piscine étaient plus basiques : une pompe mono-vitesse, un filtre à sable et un traitement de l'eau par des galets de chlore.

Aujourd'hui, les locaux techniques intègrent des équipements beaucoup plus innovants qui pilotent l'ensemble des paramètres du bassin. Ils répondent aux contraintes actuelles d'écoresponsabilité auxquelles les propriétaires de piscine sont sensibles.



Hayward a été précurseur dans le développement de cette thématique depuis plus de 25 ans.

Cela implique davantage de connaissances et de formations de la part des pisciniers afin d'installer et paramétrier ces appareils dans les règles de l'art. Une équipe de techniciens itinérants Hayward les accompagne dans leurs premières mises en service. Ils présentent aussi les dernières innovations lors de road-shows gratuits, organisés sur tout le territoire et destinés à tous les professionnels du secteur.

d'économies d'énergie par rapport à une pompe classique.

Le deuxième s'applique aux économies d'eau réalisables par l'installation d'un filtre à éléments SwimClear™ à la place du filtre à sable. Ce média filtrant est composé d'une à huit cartouches en fonction de la capacité du filtre. L'absence de contre-lavage permet d'éviter le gaspillage d'environ 6 000 litres d'eau par an. Ce filtre est aussi plus facile à installer et économique parce qu'il ne nécessite pas de rejet à l'égout. Et le troisième axe relève des traitements chimiques entièrement automatisés. Ces solutions sont ainsi beaucoup plus respectueuses des baigneurs et de l'environnement. ■

De bonnes pratiques à partager

Le site de la Fédération des Professionnels de la Piscine recense les bonnes pratiques pour une bonne utilisation de la piscine : ne pas vider intégralement son bassin, traiter son eau de manière raisonnée et raisonnable, utiliser une couverture pour limiter l'évaporation, recourir à un professionnel pour l'entretien annuel... autant d'informations, avec leurs arguments, à relayer auprès des particuliers. www.propiscines.fr/

Quelles sont les principales améliorations amenées par ces innovations ?

Il existe aujourd'hui trois axes essentiels d'amélioration. Le premier concerne les économies d'énergie, avec l'installation de pompes à vitesses variables qui permettent jusqu'à 85 %





Rideau sur l'évaporation

Spécialiste des vérandas, pergolas et autres solutions pour créer des espaces couverts en extérieur, Rénoval Abris se lance dans la couverture de piscine et propose un modèle innovant qui, outre les fonctions de sécurité, de lutte contre l'évaporation et les déperditions de chaleur, récupère les eaux de pluie

et de condensation et offre des options terrasse et filet de catamaran. De quoi réinventer les aménagements des espaces piscine, et améliorer encore l'empreinte environnementale de ces équipements.

LE PLUS Une mise en œuvre facile et rapide, possiblement effectuée par une seule personne.



Plus d'infos
sur Rénoval
Abris via bitly.ws/32NI9



mation d'eau

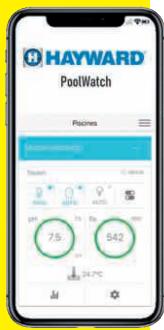


Le boîtier connecté AquaRite® UV LS

Véritable cerveau de la piscine, le boîtier AquaRite® UV LS assure de multiples fonctions: traitement de l'eau, régulation (pH, ORP, chlore...) et contrôle des équipements (pompe de filtration, PAC, éclairage...). En combinant 3 technologies de désinfection, UV, électrolyse basse salinité et hydrolyse, il garantit une eau parfaitement claire en réduisant l'ajout de produits au plus juste. Moins d'achats de sel, moins de chlore pour une eau douce et pure qui peut être rejetée sans danger dans les évacuations d'eaux usées.



Plus d'infos via
bitly.ws/32NFz



Le filtre à éléments SwimClear

2 fois plus efficace qu'un filtre à sable classique, le filtre à éléments SwimClear capture tous les débris même les plus fins (20-25 microns). Jusqu'à 63 m² de surface filtrante, il offre aussi une capacité de stockage très importante, qui rend les contre-lavages inutiles. Autant de milliers de litres d'eau qui ne partent pas dans les égouts chaque année, sans parler des économies de produits chimiques. Les rendements peuvent encore être supérieurs en l'associant à une pompe à vitesses variables.



Plus d'infos
via bitly.ws/32Nr4

La pompe à chaleur S.Line Pro Fi

Équipée de la technologie Full Inverter, cette pompe à chaleur s'adapte aux conditions météo extérieures en temps réel pour maintenir la température de l'eau au moindre coût. Au-delà des gains visibles sur la facture d'électricité, le fluide frigorigène R32 réduit les émissions de gaz à effet de serre de la pompe à chaleur de 60 % avec zéro impact sur la couche d'ozone. Très silencieux, le modèle S.Line Pro Fi est équipé d'un double compresseur rotatif associé à un ventilateur DC et assure un ajustement haute précision entre confort thermique et économie d'énergie.



Plus d'infos
via bitly.ws/32NKi



Plus d'infos via
bitly.ws/32NMv

La pompe à vitesses variables TriStar® VSTD

La pompe TriStar® VSTD d'Hayward tourne en continu sur 24 h, en adaptant sa vitesse en permanence aux besoins de filtration des bassins de toutes tailles, jusqu'à 120 m³. Les vitesses élevées sont réservées aux contre-lavages et à certains programmes spécifiques (skimming...). Résultat, une qualité de filtration parfaite à vitesse lente, avec une consommation d'électricité réduite, un fonctionnement beaucoup plus silencieux et une longévité optimisée puisque la pompe est moins sollicitée. Grâce aux économies d'énergie réalisées, la pompe est rentabilisée en 3 saisons.



LE SALON PAYSAGE, JARDIN & SPORT

5 - 7 décembre 2023

Eurexpo Lyon - France

CONTACT EXPOSANT

Alexandra MONCORGÉ, +33 (0)4 78 176 301
alexandra.moncorge@gl-events.com

CONTACT VISITEUR

+33 (0)4 78 176 324
hotlinevisiteurs@gl-events.com



paysalia.com



Avec le soutien de

VALHOR
TOUTES LES FORCES DU VÉGÉTAL

UN RENDEZ-VOUS
greentech⁺



FPP
Fédération
Française
du Paysage



Hortis
Les responsables
d'espace nature en ville



En partenariat avec



En co-production avec



CNV
CONSEIL
NATIONAL
DES
VILLES
ET
VILLAGES
SÉCURISÉS



Les solutions qui protègent et utilisent le soleil



Végétaliser, le bon atout

La végétation contribue à améliorer le confort d'été des maisons. Bien aménagé et bien végétalisé, le jardin devient un véritable îlot de fraîcheur et s'offre comme un excellent allié pour lutter contre les vagues de chaleur. Non seulement, les végétaux vont apporter une ombre fraîche à la maison, mais ils vont en prime la chaleur de l'atmosphère grâce à l'évapotranspiration. Une stratégie de bon sens, éventuellement à bon prix, qui invite les paysagistes à se positionner sur cette thématique et à développer une offre centrée sur ses enjeux pour les particuliers.

L'adaptation des logements aux très fortes chaleurs compte parmi les enjeux imposés aux BTP par les actuelles évolutions climatiques. Sur fond de hausse du prix des énergies, la climatisation ne saurait être l'unique et incontournable solution. En amont de cette installation coûteuse énergétiquement, la gestion du rayonnement solaire capté par les

Plus d'infos sur les pergolas Kostum via bit.ly/47huTq7



vitrages constitue un impératif. Plusieurs solutions bien connues existent, de la végétation aux volets, en passant par les pergolas, les stores et autres brise-soleil. Solution d'apparition plus récente, le recours aux vitrages à contrôle solaire ouvre de nouvelles perspectives sans doute appelées à se généraliser dans la construction. Zoom sur ces différentes solutions. ■

PAR PAULINE CHAMBORD



Plus d'infos sur Somfy pro via bit.ly/3uhf3IR



RS100 Solair io, le nouveau moteur solaire de Somfy

Autonome et intelligent, le nouveau moteur connecté, éco-conçu et solaire de Somfy destiné aux volets roulants, s'affranchit du réseau électrique et offre toujours plus d'économie d'énergie grâce à sa fonction Smart Comfort sur l'application TaHoma®: un capteur d'ensoleillement intégré au panneau solaire actionne automatiquement l'ouverture et la

fermeture des volets en fonction des conditions météorologiques. Aussi fiable qu'un volet roulant électrique, RS100 Solaire io jouit d'une autonomie de batterie de 45 jours minimum sur la base de 2 montées et 2 descentes par jour. **LE PLUS** Somfy met au service des professionnels un écosystème complet de services. Avant l'installation, l'application SolarApp réalise

un diagnostic sur mesure qui va permettre de garantir la faisabilité et la fiabilité d'une installation solaire. Pendant l'installation, l'application TaHoma Pro® les accompagne pour réaliser une mise en service rapide, efficace et sans erreur dans la connexion. Après, l'outil de maintenance Serv-e-Go permet de faire un diagnostic à distance.

Volets, persiennes, brise-soleil... Les solutions qui ombragent

L'occultation des fenêtres par des volets ne constitue pas une solution née d'hier. Reste que ce secteur a été marqué ces dernières années par un grand dynamisme et la montée en puissance des produits à forte valeur

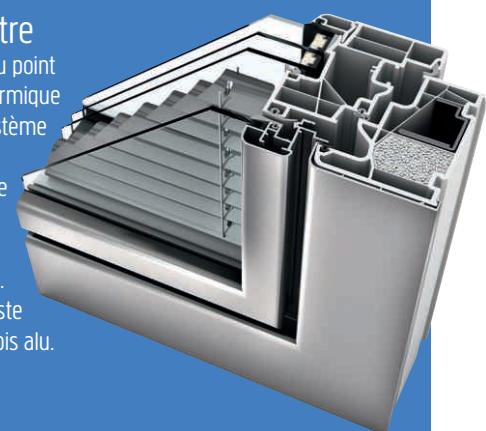
ajoutée: volets roulants motorisés et connectés, associés à des protections solaires et/ou des moustiquaires, adaptées à de très grandes dimensions... D'après une étude menée par l'institut TBC conseils et innovations auprès de 500 entreprises, le volet roulant a ainsi représenté

75 % des parts de marché du volet en 2022, loin devant les battants et coulissants qui ont totalisé 21 % de ces parts, et 50 % des installateurs de volets interrogés ont déclaré avoir mis en place durant cette même année des systèmes de smart home de pilotage de logements connectés.

I-Tec Shading chez Internorm, un store intégré entre les vitrages de la fenêtre

Révolutionnaire, le système de store intégré entre vitrages mis au point par Internorm offre une quadruple protection solaire, visuelle, thermique et phonique à la fenêtre. Raccordées à l'énergie solaire par un système de panneaux photovoltaïques, ses lames sont actionnables sans recours au réseau. Aucun gainage électrique n'est ainsi nécessaire à leur mise en œuvre, ce qui les rend idéal en rénovation. Leur fonctionnement offre de nombreuses fonctionnalités, dont notamment des capteurs de température et la détection jour/nuit. Protégé de la poussière, des moustiques et des chocs, le store reste accessible grâce à un vantail amovible. Existe en PVC alu et en bois alu.

LE PLUS Le système Plug & Play inclus dans la fenêtre fonctionne immédiatement.



Plus d'infos sur Internorm via bit.ly/40FGdK9



Sun'lam de Futuro, le brise-soleil orientable hyperadaptable

Le fonctionnement du BSO Sun'lam repose sur la présence, sur et dans son coffre, d'un panneau solaire extra-plat, d'un moteur à courant continu et d'une batterie. Son moteur solaire intègre le système de télécommande pour un fonctionnement 100 % sans fil. Basse consommation, il n'utilise que l'énergie solaire strictement nécessaire et répond à la nouvelle réglementation RE2020. Sur mesure, avec une hauteur maxi 3 000 mm et une largeur maxi 3 000 mm, déclinable dans une large palette de couleurs, il s'adapte à tous les styles de façade.

LE PLUS Grâce à son coffre autoportant, son installation se fait sans raccordement électrique et sans travaux intérieur ou extérieur.

Plus d'infos sur
la gamme des BSO
de Futuro via
futuro.fr/les-bso/



Plus d'infos sur
www.lakal.de/fr



LAKAL Confort Design Sécurité Solaire, le volet roulant intelligent et connecté

Piloté en local ou à distance via l'application Tydom, ce volet roulant motorisé et connecté intègre des solutions de sécurité pour la maison. En cas d'émanation de fumée, ses tabliers se relèvent en mode accéléré afin de permettre une évacuation rapide des lieux. Un système d'alarme connecté aux volets se déclenche en cas d'intrusion, avant même l'accès aux menuiseries. Ses fonctions comptent la programmation de plusieurs scénarios existants mais aussi personnalisables, et la connexion aux autres produits de la maison connectée tels les portes de garage ou les brise-soleil orientables.

LE PLUS La programmation facile du moteur, l'apprentissage pouvant se faire de manière automatique (en combinaison avec des attaches rigides et de butées sur la lame finale), ou de manière manuelle (fins de course à la montée ou à la descente).

les fenêtres

iDiamant, une solution domotisée signée Bubendorff, Legrand et Netatmo

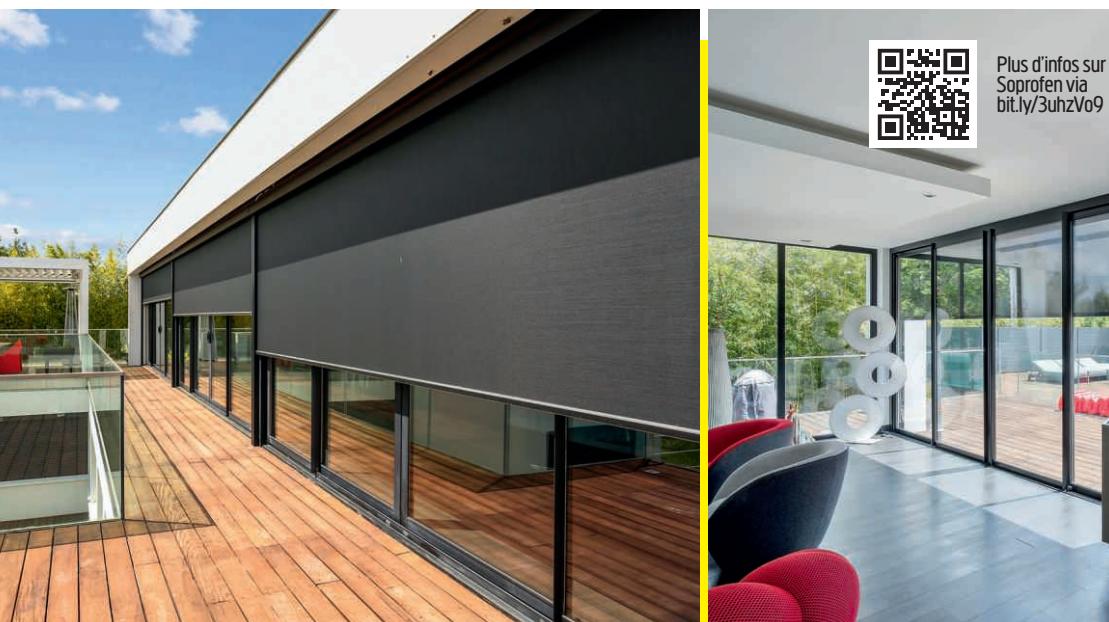
Adaptable aux installations nouvelles comme aux installations existantes dès lors qu'elles concernent des volets Bubendorff fabriqués après 2011, le boîtier iDiamant with Netatmo permet de programmer des scènes de vie prédéfinies et personnalisables: en quittant la maison, les propriétaires peuvent par exemple lancer le scénario "Départ" qui va fermer tous les volets du logement. Des plannings d'ouverture et de fermeture peuvent être programmés en fonction des habitudes de vie, ou en fonction du lever et du

coucher du soleil, et être maintenus en l'absence des propriétaires par un programme "vacances". L'ouverture et la fermeture des volets peuvent également être commandées de manière indépendante et vocale: « Dis Siri, ferme le volet de la cuisine ».

LE PLUS Une installation ultra-facile du module de connexion, qui doit simplement être branché sur une prise de courant. Le module communique ensuite en wifi avec la box internet, et lie le protocole radio propriétaire Bubendorff avec les volets.

Plus d'infos sur
Bubendorff via bit.ly/46hoVVI





Plus d'infos sur
Soprofen via
bit.ly/3uhzVo9

Screenamax de Soprofen, un nouveau zip-screen ultra compact et extra large

Soprofen propose un nouveau zip-screen qui s'affranchit des contraintes dimensionnelles et s'adapte aux baies XXL. Constitué d'un coffre en aluminium extrudé très compact et d'une toile qui filtre 97 % des rayons solaires en conservant une visibilité depuis l'intérieur, ce screen peut être posé en façade, en applique et en tableau, et propose trois types de guidage : coulisse zip, coulisse classique ou câble.

LE PLUS Une possible motorisation solaire avec un panneau photovoltaïque ultra-plat, relié à une batterie positionnée dans l'angle avant du coffre.

Pergolas, stores, ombrières... Ces structures architecturales qui protègent la façade du soleil

Comme le marché des volets, les marchés du store et de la pergola sont florissants. Comme lui, ils bénéficient de la RE2020 mais aussi

du déploiement de baies vitrées de plus en plus larges, et de l'attractivité de produits toujours plus modernes et plus techniques. Leur chiffre d'affaires devrait continuer à augmenter en 2023, avec néanmoins une amorce de stabilisation après deux années très intenses post-covid. Une bonne santé qui continue de stimuler les innovations technologiques et se traduit par des exigences toujours plus grandes en matière de performance et de durabilité des matériaux.

Breizh Actu

L'entreprise familiale bretonne Cadiou industrie, jusqu'ici spécialiste des clôtures, des portails et des garde-corps, se lance sur les marchés du carport et de la pergola. Dans ces secteurs aussi, l'entreprise souhaite se positionner sur le haut de gamme avec des produits personnalisés, uniques et sur mesure. Avec deux tailles de poteaux et trois types de couvertures, ses pergolas se révèlent hyperadaptables. Petit plus, l'installateur peut choisir d'équiper ces dernières de stores proposés par la marque, ou de stores avec lesquels il a l'habitude de travailler. Une souplesse voulue par Cadiou qui a également œuvré pour concevoir des structures faciles à poser.



KE Outdoor Design, le store banne en version ultra-inclinée

Récompensé par le trophée de l'innovation mention "design" au salon Equipbaie, le store banne Qubica Flat de Ke Design offre un bon exemple des dernières avancées technologiques du secteur. Son coffre intégral à la fois design et discret peut intégrer plusieurs types d'éclairages en option : rampe lumineuse, bras Leds ou encore bandeau Leds au niveau du coffre. Possiblement bicolore, une particularité remarquable, son armature se met par des transmissions hautes performances qui lui assurent une véritable perfection de mouvements. En option, il peut être installé avec le chauffage.

LE PLUS Sa pose facile, réalisable de face ou de plafond, et son inclinaison remarquable de 0° à 15°.



Plus d'infos
sur Qubica Flat
de Ke Design via
bit.ly/3MH3Any

FISSURES ? AFFAISSEMENTS ?



STABILISEZ DURABLEMENT VOTRE MAISON

Après l'apparition de ces désordres, ne laissez surtout pas votre habitation perdre de la valeur ! Pérennisez-la grâce aux injections de résine URETEK®, l'inventeur de cette technique depuis 30 ans.

ALTERNATIVE
AUX MICROPIEUX

INTERVENTION RAPIDE
ET ÉCONOMIQUE

STABILISATION
IMMÉDIATE

AUCUN DÉMÉNAGEMENT,
CHANTIER PROPRE

SOLUTION RESPECTUEUSE
DE L'ENVIRONNEMENT

GARANTIE ET RESPONSABITÉ
DÉCENNALE



URETEK® intervient pour la majorité des compagnies d'assurance
dans le cadre des arrêtés de catastrophes naturelles

Assurances Crédit & Mutuel

Allianz

AVIVA

AIA

CIC

gan

GENERALI

GMF

Groupe

MAAF

MACIF

MAIF

MOMA Assurance des Ménages et Assurances

matmut

PACIFICA

SÉRÉNIS ASSURANCES

SMA BTP



www.uretek.fr

0 800 312 312 Service & appel gratuits





Plus d'infos sur Eglas via
bit.ly/3srZjab

EGLAS, un exemple de vitrage chauffant

Particulièrement adapté aux vérandas ou aux cloisons de verre, ce vitrage dissimule un système de chauffage intégré et invisible, qui émet une chaleur radiante, contrôlée électroniquement. Sa puissance est gérée à l'aide d'un thermostat. Il peut être utilisé en tant que vitrage anti-condensation, en chauffage supplémentaire ou même principale. Son installation est simple : le vitrage peut être intégré dans la plupart des profilés pour châssis en PVC, aluminium ou bois. Un schéma électrique est fourni avec les indications nécessaires pour les raccordements aux câbles, capteurs et le thermostat.



Plus d'infos sur
Eclaz® Sun via
bit.ly/3un30Lj

ECLAZ® SUN, le double vitrage des habitations très ensoleillées

Grâce à son revêtement spécifique né de technologies innovantes, ce double vitrage laisse pénétrer la lumière naturelle tout en bloquant la chaleur excessive ($g = 0,38$), et assure en hiver une isolation performante qui protège efficacement du froid. Cette combinaison de contrôle solaire et d'isolation thermique en fait une solution optimale pour équiper les très grandes fenêtres, les baies vitrées et les vérandas orientées au sud ou à l'ouest.

Qu'on se le dise, les vitrages dernières générations sont capables de chauffer, isoler, et protéger du rayonnement solaire : une solution efficace pour agir à la source, qui peut être adaptée sur des châssis existants en rénovation ou neufs dans la construction, et qui présente comme intérêt principal relativement à toutes les autres solutions précédemment présentées de préserver une vue claire et transparente vers l'extérieur. La valeur g , qui définit le facteur solaire, constitue le principal indicateur

à consulter pour choisir des vitrages à contrôle solaire. Cette valeur indique en effet la quantité de chaleur solaire maintenue à l'extérieur. On parle de vitrage antisolaire dès que cette valeur g tombe en dessous de 0,40 (ou 40 %). Le grand verrier français Saint Gobain Glass propose des vitrages capables de bloquer plus de 70 % de la chaleur solaire. Contrairement aux idées reçues les vitrages à contrôle solaire ne sont pas plus réfléchissants que les vitrages traditionnels, et leur transmission lumineuse (TL) peut être équivalente.

COOL-LITE®, un contrôle solaire de très élevé à très modéré

Les vitrages de la gamme COOL-LITE® présentent une grande variété de formes et d'applications, assortie d'une grande facilité de mise en œuvre. Ils peuvent être utilisés en simple vitrage, mais aussi en double, possiblement trempé, feuilleté, bombé ou émaillé, pour des fenêtres, baies vitrées, ou encore des verrières ou des toitures, des vantelles ou la face extérieure de façades double peau ventilées ou respirantes. En fonction des options choisies, leur contrôle solaire peut se révéler très élevé ou modéré, avec un facteur solaire (g) pouvant aller de à 0,45 à 0,17.



Plus d'infos sur
Cool-Lite® via
bit.ly/47cnt7G

TOOLSTATION

VOTRE SAVOIR-FAIRE MÉRITE LES BONS OUTILS

QUI SONT-ILS ?

DISTRIBUTEUR D'OUTILLAGE À PRIX COMPÉTITIFS pour les artisans & les bricoleurs aguerris.

Toolstation propose plus de 12 000 produits stockés en magasin et également disponibles en 48H dans toute la France Métropolitaine via leur site.

LEURS DIFFÉRENCES ?

Outils électroportatifs, consommables, peinture, électricité, plomberie ...

Leurs 18 catégories de produits couvrent un large choix de gammes de produits de marques professionnelles pour vous offrir un choix qualitatif à un prix juste.

Leur objectif : vous faciliter le quotidien afin que vous puissiez vous concentrer sur l'essentiel : vos réalisations.



NOUVEAU CATALOGUE DISPONIBLE

Scannez le QR Code pour le commander



TÉLÉCHARGEZ L'APPLI

Toolstation FR

Disponible sur App Store Disponible sur Google play

QUE VOUS SOYEZ PLOMBIER, MAÇON ÉLECTRICIEN, MENUISIER ...
TOOLSTATION VOUS ACCOMPAGNE SUR LE WEB MAIS AUSSI EN MAGASIN...



+50 MAGASINS



CLICK & COLLECT



LIVRAISON 48H

VOUS ÊTES UN PROFESSIONNEL ?
DÉCOUVREZ LE COMPTE PRO
100% GRATUIT !



PAIEMENT DIFFÉRÉ



BONUS PRIVILÉGIÉS



SERVICE DÉDIÉ



FACILITÉ DE GESTION

NOUVEAU

À PARTIR DE VOTRE COMPTE CLIENT, SOUSCRIVEZ À VOTRE COMPTE PRO DIRECTEMENT DEPUIS L'APPLI !

www.toolstation.fr

Shopping • Peinture



PAROLE D'EXPERT

PINCO TRICUT

YouTube: @Artisan-electricien-prefere, 12,3 K.
TikTok: 100 K, Instagram: 9,7 K.

Nicolas, artisan électricien passionné et passionnant, à Bruille-lez-Marchiennes (Nord), nous présente son outil indispensable : **la pince Tricut de Wiha**.

« En tant qu'électricien, je pense tout de suite à cette pince. C'est un outil 3 en 1 très pratique pour les électriciens, car il permet de couper, dénuder des fils, des câbles, et sertir. Il est très abordable et grâce à lui, on réduit le nombre d'outils dans les poches ! Je m'en sers quotidiennement, ma pince est toujours à portée de main. Elle est très utile pour la pose d'appareillages, le câblage de coffret électrique et en plus elle est isolée 1000 Volts ! Wiha est une marque qui propose des outils spécialisés à destination des électriciens. Je recommande. »



Peinture durable

La particularité de la nouvelle peinture Alpha Classic qui adopte le procédé "Biomasse Balance" réside dans son utilisation de matières premières renouvelables à la place de matières fossiles. Grâce à l'intégration de composants issus de biomasse, **cette peinture contribue à réduire l'empreinte carbone** tout en maintenant des normes de qualité élevées. Fabriquée en France, elle offre une excellente opacité, une haute blancheur et une finition haut de gamme. Elle est facile à appliquer et garde les caractéristiques emblématiques des produits Sikkens. Pots de 15 L. **SIKKENS**.



Blancs petits pots

Le conditionnement de la peinture a toute son importance, c'est ainsi que la gamme des blancs de Cecil Professionnel **s'ouvre à de nouveaux conditionnements de 0,5 L et 2,5 L**

afin de répondre aux besoins des artisans et réduire les déchets. Est concernée la gamme de blancs dont la PE V55 peinture intérieure antitache et antichoc, idéale pour les pièces fortement sollicitées. En plus des pots de 5 L et 10 L, 0,5 L: 18,90 € TTC, 2,5 L: 48,90 € TTC. **CECIL PROFESSIONNEL**.

Éco-respectueuse

La gamme de peinture IZI R est éco-respectueuse car **fabriquée à base de 50 % de matières recyclées** : résine issue de pare-brise et de charges de chutes de marbre broyées. Elle n'en conserve pas moins d'excellentes performances techniques sur les murs, plafonds et boiseries. Elle a obtenu l'Écolabel, avec la nouvelle FDES, qui est adaptée aux chantiers HQE. Les peintures sont sans odeur et ont une forte opacité. Primaire, mat et velours, disponible à la teinte. 1 L, 3 L et 10 L. **COMUS**.



Tendance velours...

Rotoll+ Velours est une **nouvelle venue dans les laques pour la décoration et la protection des menuiseries**,

portes, moulures et plinthes. Elle bénéficie de toutes les avancées qualitatives de son aînée, la première laque solvantée Rotoll née en 1957, adaptées à la tendance velours. Ses qualités : une finesse exceptionnelle, une blancheur durable, une grande dureté de film et une esthétique évidente. S'applique à la brosse, au rouleau ou au pistolet. Séchage rapide avec redoublement dans la journée. 1 L: 57,90 €, 3 L: 139,90 €, 10 L: 419,90 € TTC. **TOLLENS**.



Enduit multifonction

Le nouvel enduit pâte Prestonett MJ Light se distingue par son confort d'utilisation et sa facilité d'application, que ce soit pour le traitement des bandes joint, le rebouchage des fissures et petits trous ou le dégrossissement des supports irréguliers et le lissage des fonds. Très garnissant, jusqu'à 8 mm, il s'applique au rouleau sur de nombreux supports. Il peut être recouvert de peinture ou de revêtements muraux légers. Prêt à l'emploi, il dispose d'une version allégée, donc moins pénible sur le chantier. A+. Proposé en 4 L: 15 € et 10 L: 28 €. **PRESTONETT** de **BEISSIER**.

Vous souhaitez investir dans le métavers ?



Écoutez le message
de Will, 1^{ère} personne
sans-abri du métavers.



Le réseau social, vraiment social.

Shopping • équipements



Lampe frontale adaptive à la lumière

Nouveau, la lampe frontale Ledlenser HFR8R Work, bénéficie d'une technologie innovante qui **adapte la puissance des faisceaux lumineux aux conditions de lumière**

(Adaptive Light Beam, breveté Ledlenser). La mise au point est automatique et permet de garder les mains libres totalement. Résistante, en boîtier aluminium avec des éléments de protection sur le verre frontal, la lampe est inclinable et résiste à l'eau. Elle est pilotable à distance via une application et offre un Indice de rendu de couleur (IRC) très élevé pour travailler pendant de longues heures sans fatigue visuelle. La lampe dispose d'un kit de montage pour casque. Poids: 198 g. De 20 à 1600 Lumens. Prix: 129 €. www.ledlenser.fr. **LEDELENSER**.



Pistolet thermique

Le pistolet thermique PRO18V BHG18-0 est **utile dans tous les corps de métiers du bâtiment**, pour chauffer câbles électriques, tubes de cuivre ou en plastique, faciliter la pose de gaines en plastique, décapier les peintures, sécher les enduits, dégeler des pièces métalliques... Il dispose d'un interrupteur verrouillable permettant une utilisation en continu, d'un éclairage LED et atteint une température maximale en 7 secondes avec un débit d'air de 170 L/min. Compatible avec toutes les batteries PRO18V. Prix: 221,43 € avec batterie et chargeur, 144,79 € seul. **AEG**.

Clés réparables et durables

Le problème avec de nombreux outils est qu'ils sont sujets à l'usure et à la casse. Une tête de cliquet défaillante signifie souvent qu'il faut remplacer l'outil, ce qui peut devenir coûteux et peu écologique. Mob a résolu ce problème en concevant des clés mixtes à cliquet réparables.

Elles intègrent des pièces amovibles qui peuvent être facilement remplacées en cas d'usure ou de dommage. Ainsi, au lieu de jeter tout l'outil, il suffit de remplacer la partie endommagée. Un kit de réparation des Clés Mixtes à cliquet est disponible. **MOB**.



Station de relevage

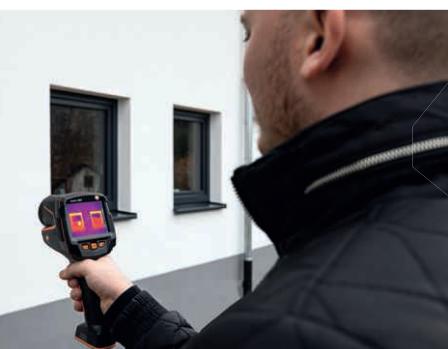
Sanicub 1 GR HP a été **développée pour le relevage des eaux grises et eaux-vannes** de maisons, appartement et petits commerces. Elle revendique une hauteur de relevage allant jusqu'à 18 mètres, pour un débit maximal jusqu'à 19 m³/h. Elle est équipée d'une roue dilacératrice Pro X K2, garantissant l'évacuation des effluents par un tuyau de faible diamètre (50 mm) et réduisant le risque de colmatage. Compacte, son installation est facile grâce à deux entrées latérales basses. Dotée d'un coffret de commande avec alarme et d'un boîtier d'alarme filaire déporté. Prix: 2743 €. www.sfa.fr. **SFA**.



Ponceuse à bande

La nouvelle ponceuse à bande sur batterie Einhell TP-BS 18/457 Li BL-Solos est imaginée pour tous types de travaux. Avec son boîtier robuste et résistant à la poussière, la machine offre une surface de ponçage confortable (120 x 75 mm). Elle propose un variateur de vitesse et est équipée d'un bac collecteur de poussière amovible qui lui permet de se raccorder directement à un aspirateur de chantier.

Utilisable quelle que soit sa position, **la ponceuse offre une durée de vie sans égal** grâce à son moteur sans charbon. Garantie 10 ans. Prix: 149,95 € sans batterie ni chargeur. www.einhell.fr. **EINHELL**.



Caméra thermique

La caméra thermique Testo 883-2 représente une avancée significative dans le domaine de la thermographie du bâtiment. **Elle dispose d'un nouvel objectif grand angle (42° X 32°)** qui rend la mesure plus précise en une seule prise de vue. Résolution infrarouge et de qualité optimale, gestion intelligente des images et création facilitée des rapports, connectivité avancée et flexibilité en font un outil innovant. Prix du Kit avec objectif 12° X 9° et accessoires: 4794 €. www.moboutillage.com. **TESTO**.

Kit d'étanchéité pour receveur de douche

Ce nouveau kit d'étanchéité pour receveur de douche a reçu un prix aux élections des produits du BTP 2023 et au concours des salles de bains remarquables 2023. Il répond à la réglementation "Zéro ressaut" et apporte une solution professionnelle pour réaliser l'étanchéité au périmètre d'un receveur de douche en résine, acrylique ou céramique. **Il offre une protection fiable en créant un joint hermétique entre le receveur et les surfaces environnantes.**

Il comprend des bandes et des coudes d'angles butyle qui se collent sur les tranches du receveur, c'est facile, propre et rapide. Vient ensuite

le système d'étanchéité liquide Wedi 520 pour le collage de la bande et des angles au mur et au sol de la salle d'eau. La douche sera ainsi 100 % étanche. Prix: 123,00 €. **WEDI.**



Dalles drainantes

La prévention des risques d'inondation impose de travailler la perméabilisation des sols en milieu urbain pour **obtenir une infiltration locale quasi instantanée.**

Les nouvelles dalles drainantes végétalisées Durance et Dalpré de Fabemi, qui comportent de larges ouvertures dans toute leur épaisseur, tentent ainsi de répondre à cette problématique. Présentées sous forme de bloc, elles se posent sur assise souple. Leurs joints sont comblés avec des gravillons, un mélange terre-sable ou du gazon. Blocs de 50 X 33 cm. www.fabemi.fr **FABEMI.**



Vitrificateur biosourcé

Tout nouveau vitrificateur premium: Opéra. Conçu pour offrir une protection exceptionnelle et une beauté durable à tous types de bois, Opéra se distingue par sa formule avancée biosourcée qui associe une **haute résistance à l'usure et aux taches**, une application facile, une finition élégante. Non glissant, il contient de la résine polyuréthane suffisamment dure pour garantir une résistance maximale à l'abrasion et souple pour amortir les chocs sans dommage. Il met en valeur le veinage du bois et apporte aux parquets une légère nuance ambrée chaleureuse naturelle. Satiné ou mat, 9 litres. **BLANCHON.**



Atache pour poutrelles

Sortie du GRIP HM, une attache brevetée innovante destinée aux poutrelles en béton des planchers houardis. Cet accessoire assure de **solides points d'ancre pour la mise en œuvre de faux plafonds** et résiste à une charge de 30 kg. Il se fixe sur les talons de poutrelles en béton supportant des houardis allégés incurvés en plastique, en bois ou en polystyrène. Facile à mettre en œuvre, il se fixe à l'aide d'une vis de serrage présente sur sa partie basse pour sa mise en tension.

En acier galvanisé de 1,25 mm. Adapté aux talons de poutrelles de 20 à 50 mm. www.psigrroupe.com. **PAI.**



Mitigeur économique

Le nouveau mitigeur Rebris S présente un look élégant et moderne, et plusieurs atouts. Il est ainsi **économique en consommation d'eau**, grâce à la

technologie EcoSmart+ qui permet de réduire le débit d'eau de 20 % par rapport aux produits EcoSmart standard. Son système CollStart concorde au robinet une ouverture en eau froide lorsque la poignée est en position centrale. Aucune énergie inutile n'est ainsi consommée pour chauffer l'eau. Autre atout, le mitigeur est équipé d'un mousseur Coin Slot qui se détache facilement pour nettoyage.

Finition chrome ou noir mat, à partir de 142 €. **HANSGROHE.**



Enduits en poudre

Après deux ans de recherche et de développement, sortie d'une nouvelle gamme de cinq enduits en poudre pour plaques de plâtre, Proplak® Snow. Ils correspondent idéalement aux besoins des professionnels avec **une excellente glisse, une consistance idéale sur le plateau et une blancheur extrême**. Ils sont disponibles en différentes finitions et comptent des temps de prise allant de 1, 2, 4 ou 8 heures, selon le type de traitement joint à réaliser, et même 24 heures pour la passe de finition du joint et le ratissage intégral des plaques de plâtre. Sacs de 5 ou 25 kg selon enduits. 15,90 € le sac de 25 kg. **KNAUF.**

ISABEL TALAIA
Présidente de la FFB Artisans

« L'artisanat du bâtiment souffre encore de nombreux préjugés »

Cheffe d'une entreprise de peinture, revêtements de sol et ravalement de façade, Isabel Talaia, 50 ans, a été élue en septembre 2023 présidente de la FFB Artisans, rattachée à la FFB Grand Paris. Un poste clé, étant donné que les artisans représentent 85% des adhérents de la Fédération française du bâtiment.

PROPOS REÇUEILLIS PAR VALENTINE AUTRUFFE

Quelles sont les missions de la section Artisans de la FFB, que vous présidez ?

La FFB Artisans a pour mission de représenter, soutenir et défendre les artisans du bâtiment. Nous intervenons dans Paris et sa petite couronne : le 75, 92, 93 et 94. Nos adhérents dépendent de ces départements-là. Et il faut savoir qu'à la FFB Grand Paris, 85 % des adhérents sont des artisans. C'est pour cela qu'on a cette particularité, parce que les entreprises artisanales demandent un accompagnement spécifique. On propose des conseils d'experts dans tout ce qui est juridique, technique, environnemental... On organise également beaucoup de réunions d'information et de formations, pour accroître leurs compétences. La défense des intérêts des artisans pour le Grand Paris bénéficie évidemment, par ricochet, à tous les

artisans de France. On défend la profession, on défend nos métiers, c'est ce qui est important pour nous. Nous intervenons auprès des pouvoirs publics, afin de bien faire passer les messages, de remonter toutes les problématiques. Ça, c'est une lutte de tous les jours !

Vous arrivez dans une période de forte inflation, qui pèse sur les professionnels et sur le secteur du bâtiment entier. Quel est votre regard sur la situation ?

Au niveau de la situation économique, on est plutôt inquiets. Les artisans ont des structures beaucoup plus fragiles que les grands groupes. On est régulièrement en train de courir après la trésorerie, ce qui est un gros souci pour nous. Dans les carnets de commandes, souvent la visibilité est d'un ou deux mois, ce n'est pas suffisant. Or, on est très impactés par l'augmentation des prix des matériaux. Les devis en cours peuvent subir des hausses de 10 ou 15 %, et c'est

très difficile de faire revaloriser les devis auprès de nos clients. Pour essayer de limiter cet impact, la FFB est très active auprès du gouvernement. Et on accompagne les artisans, pour leur conseiller d'être vigilants à la durée de validité des prix sur les devis, ce genre de choses : on les incite à se couvrir.

La construction neuve subit également un fort ralentissement, et est laissée de côté par les pouvoirs publics. Nous, nous intervenons dans la partie second œuvre, en électricité, plomberie, peinture... On est extrêmement impactés, là aussi, avec très peu de visibilité. C'est une période difficile.

Parallèlement, l'artisanat dans le BTP fait face à des difficultés de recrutement. D'où vient ce problème et comment y remédier ?

La pénurie de main-d'œuvre est très claire, tous corps d'état confondus. C'est plutôt catastrophique. Nous avons au sein de la FFB un pôle promotion et valorisation des métiers. Nous intervenons tout au long de l'année dans les lycées, les collèges, les missions locales, les agences Pôle Emploi et les forums, pour dire que le secteur du bâtiment est là, que ce sont de beaux métiers. Grâce à nous, vous avez un toit au-dessus votre tête, il ne faut pas l'oublier ! Oui, le secteur souffre encore de nombreux

« Il faut savoir qu'à la FFB Grand Paris, 85% des adhérents sont des artisans. »



départ. Nous œuvrons au quotidien pour que toutes les idées reçues sortent de la tête des gens.

Vous êtes élue pour un mandat de trois ans. En dehors de la valorisation des métiers de l'artisanat, quelles seront les lignes directrices de votre mandature ?

Mettre en lumière le savoir-faire des artisans du bâtiment, mais aussi lutter contre toutes les mauvaises pratiques, les fraudes notamment, dont on souffre énormément. Je compte aussi prôner le respect entre les différents acteurs de la filière; quand il y a beaucoup de monde sur un chantier, il faut se respecter les uns et les autres, c'est quelque chose qui se perd un petit peu. Après, il y a l'accompagnement des entreprises vers la transition numérique et la transition énergétique; c'est extrêmement important, c'est l'avenir, et on se doit d'être présents pour cela. Enfin il y a toute la formation et l'apprentissage, que je veux vraiment mettre en avant. Prendre des apprentis, c'est la survie et la pérennité de nos métiers. Et ça vaut vraiment le coup !

L'Etat a maintenu la hausse sur l'aide à l'embauche des apprentis. On imagine donc que cette décision va dans le bon sens ?

C'est sûr; et qu'il n'hésite pas à augmenter aussi: on ne dira pas non! ...

« Nous avons un centre de formation à Vitry-sur-Seine, l'Eco-Campus du Bâtiment. Nous sommes extrêmement actifs car il faut former absolument, on n'a pas le choix. Car dans notre secteur, il y a du travail. »

comme ouvrier et se former tout au long de sa carrière pour devenir, *in fine*, chef d'entreprise, sans avoir forcément un diplôme bac +5 au

PATRONNE DE LSP - LE SAVOIR PEINDRE

Après un parcours dans le secteur du bâtiment au sein de services Ressources humaines puis comme commerciale et chargée d'affaires, Isabel Talaia a créé en 2007 sa propre entreprise, LSP - Le Savoir Peindre, spécialisée dans le secteur de la peinture, des revêtements de sols et du ravalement de façade. Basée à Maisons Alfort, elle compte aujourd'hui neuf salariés. En parallèle,

Isabel Talaia s'est engagée dans la vie syndicale du bâtiment en 2019, en rejoignant le GESTES (Groupement des Entreprises Spécialisées en Traitement et Embellissement des Surfaces), affilié à la FFB Grand Paris Île-de-France. Dans cette structure, elle assurait depuis 2022 la vice-présidence en charge de la communication et de la promotion des métiers. ■

préjugés. Les métiers sont très mal connus, et mal perçus par les parents, qui souvent n'ont pas envie que leurs enfants aillent dans ces professions, croyant que ce sont des métiers durs... Alors qu'au contraire, ce devrait être une véritable fierté! Aujourd'hui, on a des conditions de travail qui sont excellentes, et il y a une ambiance et un esprit d'entraide magnifiques sur les chantiers. Il y a tout un travail de sensibilisation du public qui est engagé pour faire tomber les préjugés.

Il faut savoir aussi que nous avons un centre de formation à Vitry-sur-Seine, l'Eco-Campus du Bâtiment. Nous sommes extrêmement actifs car il faut former absolument, on n'a pas le choix. Car dans notre secteur, il y a du travail; d'ailleurs souvenez-vous, nous ne nous sommes pas arrêtés pendant la crise sanitaire. Il faut savoir qu'aujourd'hui, le bâtiment est l'une des rares branches où l'on peut évoluer, commencer

... C'est la survie. Le bâtiment génère une économie énorme pour le pays. Si le gouvernement ne nous aide pas, on ne pourra pas, tout seuls. Ce type d'aide doit être impérativement maintenu.

Quand vous parlez des fraudes, il s'agit du travail non déclaré ?

C'est triste à dire, mais effectivement, il y a des entreprises qui ne sont pas très correctes, qui mettent des prix extrêmement bas en ne déclarant pas tous leurs salariés. Nous, on en souffre, c'est impossible d'être compétitif avec les charges que nous avons. Après, le client le voit; ces entreprises viennent une fois ou deux, prennent l'acompte et ne reviennent pas. Je le vois dans mon métier, la peinture. J'ai des clients qui m'appellent parce que leur peinture est en train de s'écailler, de s'effriter partout... Mais les faux professionnels sont déjà passés et ont déjà pris le marché. C'est présent, et c'est quelque chose contre lequel on lutte. Le public doit savoir que ces gens-là, ce ne sont pas des professionnels du bâtiment. Un professionnel du bâtiment, il l'a dans la peau, on sent l'amour qu'il met dans son travail.

Vous avez indiqué lors de votre élection vouloir « créer un environnement inclusif où chacun se sentira valorisé et entendu »; vous avez également dit que le secteur faisait l'objet « d'enjeux politiques » actuellement. Qu'entendez-vous par là ?

Ma préoccupation, c'est vraiment de comprendre chaque adhérent, et de donner la parole et la place

à chaque adhérent. L'artisanat est très diversifié, avec des entreprises de tailles différentes, des métiers très variés. C'est ce qui fait notre force. Quand je parle d'inclusivité, je voudrais que les professionnels se sentent un peu comme un cocon, qu'ils se sentent bien ! Quand on les réunit, on voit qu'il y a beaucoup d'échanges, de liens qui se créent, et ça, c'est quelque chose d'important que j'aimerais approfondir. Quant aux enjeux politiques, je pense notamment au ruissellement des marchés publics vers les TPE et PME. Par exemple, on n'est pas très présents au niveau des Jeux Olympiques de Paris 2024, et c'est un grand regret pour nous. De même, il est extrêmement important que le gouvernement maintienne le taux de TVA à 10 % pour les particuliers, sujet qui a été discuté récemment. S'ils retirent cet avantage, cela va inciter le travail au noir, et ça va nous enfoncer. On ne peut pas laisser faire ça ! Par ailleurs, il y a aussi le soutien à la rénovation énergétique; on aimerait un boost des aides gouvernementales comme Ma Prime Rénov'.

Justement, sur cette question, on évoquait récemment dans nos colonnes avec Jean-Pierre Laherre, le président d'URSA France, le problème du « stop and go » que connaissent parfois ces aides à la rénovation. Qu'en pensez-vous ?

Il est évident qu'on a besoin de savoir ce que les pouvoirs publics envisagent de supprimer ou de mettre en place. En fait, ça devrait être lissé. Mettre un coup de projecteur sur une aide

« L'artisanat est très diversifié, avec des entreprises de tailles différentes, des métiers très variés. C'est ce qui fait notre force. »

en particulier, puis l'arrêter subitement après six mois, ça ne nous aide pas; quand il y a un gros coup de bourre comme ça – excusez le terme –, c'est difficile parce qu'on a déjà une pénurie de main-d'œuvre; on essaie d'embaucher pour faire face à la forte demande, et quand l'aide n'est plus là, d'un coup, que fait-on de nos salariés ? Je peux vous dire que quelques fois, on passe des nuits blanches, parce que quand on ne sait pas où mettre nos salariés, c'est très dur. Il faut de la lisibilité, mais pas sur six mois; ça doit rester dix ans, quinze ans, car les à-coups sont très durs à gérer.

La transition énergétique représente un défi multiple pour l'artisanat : d'abord par l'activité qu'elle génère, les formations qui doivent s'adapter et anticiper, et par le verdissement des entreprises elles-mêmes. Comment la FFB Artisans accompagne-t-elle les entreprises ?

On est déjà très engagés dans ce domaine. Bien évidemment, on aide les artisans via des formations. On commence à les accompagner pour la partie RSE; on les encourage à s'engager dans cette démarche, qui englobe aussi le social, le bien-être des salariés, ce qui est extrêmement important. On est là, on répond à leurs questions, tous les jours. ■



L'ÉCO-CAMPUS DU BÂTIMENT, VITRINE DES MÉTIERS DU BTP

Ouvert en 2022 à Vitry-sur-Seine, l'Éco-campus du Bâtiment monte en puissance avec, pour sa première année d'exercice, 850 apprentis formés par 70 professionnels en plomberie, électricité,

couverture et peinture et finition. D'ici 2025, il pourra accueillir jusqu'à 1100 étudiants et de nouveaux cursus seront ouverts, du CAP à la licence pro, voire au master; 8000 personnes pourront être

accueillies en formation continue. Cerise sur le gâteau: le bâtiment lui-même respecte le dernier cri des normes environnementales, puisqu'il produit plus d'énergie qu'il en consomme. ■

SÉCURITÉ ET PRODUCTIVITÉ DANS LE BTP, L'IMPORTANCE DE LA FORMATION

Depuis le 1^{er} septembre 2004, la loi oblige les monteurs et utilisateurs à suivre des formations pour la mise en œuvre des échafaudages. C'est pour accompagner ses clients dans cette étape indispensable pour une sécurité de travail maximale que Layher a fondé un organisme agréé de formation, Layher Formation.

Pour les fabricants, monteurs, utilisateurs d'échafaudages, c'est un drame qui sera le point de bascule en matière de formation. 15 novembre 2003, le Queen Mary II est en cale sèche dans les Chantiers de l'Atlantique à Saint Nazaire. Le paquebot est ouvert à la visite et en ce jour, 45 personnes, employés des chantiers et visiteurs, se pressent sur la passerelle d'échafaudage qui relie le quai au paquebot. En début d'après-midi, celle-ci s'effondre 18 mètres plus bas dans la cale sèche. Le bilan est terrible avec 16 morts et 29 blessés. L'enquête judiciaire relèvera une succession de négligences, de manquements et de fautes. Ce choc donnera rapidement naissance à une recommandation INRS R408, puis à des textes législatifs (comme le décret 2004 924 du 1^{er} septembre 2004), dont une obligation de « *formation adéquate et spécifique* » (article R.4323-69) pour tous les monteurs d'échafaudages. Étranger à la catastrophe de Saint Nazaire, Layher prend cette question de sécurité à bras-le-corps et pour répondre à ces nouvelles normes, fonde Layher Formation. Cette entité a pour vocation de « *transmettre aux monteurs et aux utilisateurs d'échafaudages les connaissances nécessaires pour travailler en toute sécurité* » explique Laurent Meuley, ingénieur d'études et responsable de Layher Formation. Des référentiels de formation 100% dans le milieu des échafaudages,



Laurent Meuley,
INGÉNIEUR
D'ÉTUDES &
RESPONSABLE
DE LAYHER
FORMATION

ont été créés à travers le syndicat de la profession, le SFECE (Syndicat Français de l'Échafaudage, du Coffrage et de l'Étalement) suivant les critères imposés par les organismes qui gèrent les questions de santé et de sécurité au travail, l'Assurance Maladie et l'INRS. Deux commissions sont organisées par an par le SFECE réunissant les professionnels de l'échafaudage et de la formation pour faire évoluer les textes et le contenu des formations. 11 programmes sont dispensés par Layher Formation couvrant tout le spectre d'utilisation d'un échafaudage, depuis sa conception jusqu'au démontage en passant

par le montage et l'utilisation. Un point important dans ces programmes est celui de vérificateur. C'est la personne qui sera ensuite habilitée à procéder aux vérifications réglementaires imposées par la loi sur tous types d'échafaudages, même les plus complexes. Une étape cruciale pour s'assurer d'un travail en sécurité. Les périodes de formation s'étendent d'une demi-journée à cinq jours. Elles se déroulent soit au siège de Layher à Ferrières-en-Brie (77), soit sur le site de l'entreprise sous réserve qu'elle dispose des locaux et du matériel nécessaire. Chez Layher Formation, les formateurs ont à leur disposition 42 000 tonnes d'échafaudages avec le matériel de dernière génération. Un avantage certain pour une formation efficace car totalement dédiée aux techniques d'échafaudages et s'appuyant sur 20 ans d'expérience métier des formateurs.



Chantier extraordinaire • La cathédrale d'Autun

Créée en 2012 par Flavie Serrière Vincent-Petit et son époux, la Manufacture Vincent-Petit, à Troyes, est une référence de la restauration et de la création de vitraux. Le chantier atypique de la cathédrale d'Autun, en Bourgogne, illustre les multiples savoir-faire de cette entreprise.

Un puzzle de haute précision



REPÈRES

Raison sociale : **Manufacture Vincent-Petit**

Activité : **Conservation, restauration et création de vitraux**

Siège social : **Troyes (Aube)**

Création : **2012**

Présidente : **Flavie Vincent-Petit Serrière**

Effectif : **22 personnes**

CA 2022 : **1,64 M€**

UN SACRÉ DÉFI

En remportant l'appel d'offres pour la création d'une baie dans la cathédrale d'Autun, c'est un véritable challenge auquel s'est confrontée Flavie Serrière Vincent-Petit. Ni une simple restauration, ni une création pure : il fallait utiliser l'intégralité des morceaux de vitraux anciens pour les intégrer et les valoriser dans un nouveau vitrail. « *La difficulté, c'est que les pièces n'avaient rien à voir les unes avec les autres : un gros pélican, un petit ange, un gros soleil, des fonds étoilés, un phénix énorme...* », explique-t-elle. Seul point commun, tous datent du XVI^e siècle. Une fois le gabarit de la future baie soigneusement relevé, direction l'atelier tout se passe dans l'atelier.



RESTAURER LES TRÉSORS

Première étape, documenter les morceaux anciens (mesures, photos), avant de les restaurer. « Une étape importante, car sans soin, on peut causer un dommage irréversible sur la couche picturale. On fait des tests au microscope pour mettre au point un protocole de nettoyage. » Les vitraux, abîmés par les intempéries, avaient été plusieurs fois réparés à l'aide de plombs. « C'est comme s'il y avait de grosses araignées noires sur le verre », illustre Flavie Serrière Vincent-Petit. Le plomb est retiré, et les motifs de verre rassemblés avec de la résine transparente. Voilà les vitraux séculaires comme neufs !

DU SAVOIR-FAIRE ANCESTRAL

Comment créer un décor cohérent avec tous ces morceaux disparates ? C'est la partie créative – ce que la présidente de la Manufacture préfère. « J'ai commencé à chercher un concept. » Alors, elle pense aux raccommodages de pantalons, aux points de couture, aux puzzles, aux motifs formés par les notes sur les partitions... « J'avais envie d'un rythme, un même motif qui va tantôt se contracter, tantôt se déployer. » Une fois l'idée validée, comment réaliser ce motif ? « C'est compliqué, en fait ! J'ai repris une recette que j'avais trouvée dans un livre du XVIII^e siècle. Il faut utiliser du carbonate de calcium. » Elle fait différents essais, ajuste, jusqu'à ce que le nuage de points créé un lien esthétique et évident entre chaque élément.



MONTAGE EN CHEF-D'ŒUVRE

Pour la partie créée, le verre est découpé avec la plus grande précision, grâce à une découpeuse à jet d'eau numérique. La peinture, apposée sans recouvrir les nuages de points laissés par le carbonate de calcium, est la partie la plus longue. « Un vrai travail de dentellièrerie ! » La cuisson permet de donner la teinte blanche en bas de la baie, bleue en haut. Il n'y aura plus qu'à insérer les pièces anciennes dans la nouvelle. Pour l'assemblage,

Flavie Serrière Vincent-Petit utilise un procédé du XVI^e siècle : le montage en chef-d'œuvre, c'est-à-dire à l'aide d'un trou dans le verre, plutôt que des jointures de plomb. « C'est serré, comme une bague. » À la cathédrale, le vitrail est installé sur son armature, fabriquée sur mesure à la Manufacture. En quatre mois, voici les trésors de la cathédrale d'Autun sublimés. Ils seront rendus visibles au public en fin d'année 2023. Ça vaut le coup !

MUNICIPAL

C'est avec des allées pleines que cette 18^e édition rennaise a pris fin le 20 octobre dernier. Au-delà d'une affluence record côté exposants comme visiteurs, ce cru 2023 d'Artibat s'est positionné comme un véritable révélateur de tendances et de solutions pour les artisans face aux nombreux enjeux que doit embrasser le bâtiment.

SMA

PRO

3
e

Artibat, le salon de tous les enjeux

PAR STÉPHANIE LACAZE-HAERTELMEYER

+45000

C'est le nombre de visiteurs accueillis du 18 au 20 octobre 2023 à Artibat contre 39 852 lors de l'édition 2021.

+1040

C'est le nombre exposants alors qu'ils étaient 900 lors de la précédente édition.



Retrouvez toute notre actualité sur notre site pro.maison-travaux.fr **M&T PRO**

Valérie Sfartz, directrice du salon Artibat ne boude pas son plaisir. Le record traditionnel de visiteurs que réalise cette manifestation bretonne a dépassé ses espérances. « Au-delà des chiffres de cette dynamique, les sourires de satisfaction, des visiteurs comme des exposants, attestent à eux seuls d'un cru particulièrement réussi », campe-t-elle. Sentiment partagé dès le premier jour, le mercredi 18 octobre. À l'ouverture, les stands battent déjà le plein. Avec certes des creux, parfois, beaucoup de pluie, et des bouchons interminables pour accéder ou sortir du parc-expo de Rennes... La rançon du succès. Certains le mettraient sur le compte d'un Equipbaie qui ne s'est pas tenu cette année à Paris. Cette manifestation professionnelle de la menuiserie et de la métallerie rejoint finalement Batimat en 2024. Mais à écouter les visiteurs d'Artibat, cette 18^e édition plaisante, conviviale et courue de toute la France, avait autre chose.

LE SALON INCONTOURNABLE DES ARTISANS

Cette passionnée de rénovation a visité Artibat pour la quatrième fois. « Franchement, c'était une belle édition. Les stands étaient agréables, les exposants dynamiques. Le pôle Électricité était top, bien articulé, aéré avec le distributeur et les marques organisées autour sur des stands ouverts », note Lucie Amand, présidente de l'association Les Filles du BTP. « Artibat, c'est vraiment le salon incontournable des artisans. D'ailleurs, toutes les femmes et hommes du métier que j'y ai croisés, m'ont donné ce retour. C'est beaucoup plus convivial que Batimat. C'est un événement idéal pour faire le point avec ses fournisseurs », ajoute la jeune femme, à la tête depuis un an de Malak à Campénéac (Morbihan), spécialisée dans la rénovation globale de maison « un positionnement haut ... »

PHOTOS © ARTIBAT / JEAN-DOMINIQUE BILLAUD



© ARTIBAT / JEAN-DOMINIQUE BLAISE

« LE CONFORT AU TRAVAIL EST PRIMORDIAL ET C'EST DANS L'AIR DU TEMPS. »

Meilleure artisan de France section peinture et décoration, pour Mélanie Barbier, c'est son deuxième Artibat. « J'aime découvrir les nouveautés, et rencontrer les fournisseurs. » En dépit d'une visite éclair le dernier jour du salon, elle a retenu, « ce papier de verre pour le travail du bois proposé par Mirka », car cet abrasif (Ultimax Ligno) a un motif spécial pour extraire les poussières et réduit les déchets sur le chantier grâce à un papier qui dure plus longtemps. Autre objet de son attention: la lame à enduire (Parfait Liss Light) dévoilée par l'Outil Parfait. « Elle est plus légère, plus maniable. Des bandes spéciales empêchent que les mains glissent. L'accroche est meilleure et j'aurais moins de cloques ! » Elle aussi a remarqué l'isolant bas carbone Bref présenté par Semin, « qui en plus de recycler des bouteilles en plastique, est une bonne alternative santé à la laine de verre qui libère des fibres à la manipulation. » Mélanie Barbier, dont le compagnon est plaquiste, est sensible à tout ce qui allège la pénibilité sur les chantiers. « Nos métiers sont physiques. Le confort au travail est primordial

et c'est dans l'air du temps à l'image des exosquelettes. Il va falloir nous préserver un peu si on veut garder de la main-d'œuvre en France », concède la peintre, devenue maman. Depuis la Covid, elle a réduit son champ d'activité à la Normandie, « parce que du boulot j'en ai plus qu'il m'en faut. Mais aujourd'hui, ma structure ne peut plus supporter le poids des charges. Je risque de travailler seule en 2024 et je vais devoir refuser des chantiers. » Hausses subies des matériaux et des salaires face à l'inflation, même un carnet de commandes bien rempli ne suffit plus. « Je ne peux pas annoncer à un client que je vais augmenter le prix des travaux quand il m'a versé un acompte six mois avant. Et je ne peux pas augmenter les prix à un client qui a versé un acompte trois mois avant ». Pour Mélanie Barbier, le trou de la crise est là dans un paradoxe inexplicable: « On a trop de boulot mais depuis trois mois je ne peux plus me payer ». De quoi être attirés par toutes ces solutions présentées à Artibat qui facilitent la mise en œuvre et peuvent peut-être rimer avec meilleure productivité. Donc rentabilité. ■



REPÈRES

Raison sociale : **Le Pigment Rouge**
Activité : Peintre décorateur, agencement
Localisation : **Toutainville (Eure)**
Création : **2010**
Dirigeante : **Mélanie Barbier, 34 ans**
Effectif : **2 personnes**
CA 2022 : **160 k€**

... de gamme sur des niches de marché – du clé en mains – qui marche très bien. » Au constat idyllique de cet Artibat, il faut bien trouver quelques pistes d'amélioration. « C'était l'enfer au niveau de la signalétique pour se retrouver dans le salon, déplore tout de même Lucie Amand. La navigation entre halls était vraiment compliquée. Il n'y avait pas de plan, pas d'appli ». Dense et intense, bondé, difficile de brosser un panorama exhaustif de cette édition 2023. Mais voici quelque temps forts.

UNE ÉNERGIE POSITIVE À TRANSFORMER

Au milieu des nouveautés à foison, Artibat n'en est pas moins une manifestation sous l'égide de la Capeb Pays-de-Loire. D'où la venue du président national Jean-Christophe Repon qui a fait un point sur l'activité... Du neuf, sans surprise en baisse, mais la rénovation, énergétique y compris. Artibat est l'occasion pour le président de plaider à nouveau pour une TVA à 5,5 % sur tous les travaux de rénovation. Son autre cheval de bataille: une certification de fin de chantier à destination des TPE qui interviennent de manière ponctuelle sur des travaux entrant dans le champ de rénovation énergétique, en plus du RGE. Performance énergétique mais aussi accessibilité et maintien à domicile des seniors « sont deux vecteurs du marché de demain. Si on échoue sur le premier, je n'ose pas imaginer comment les choses vont se passer pour le maintien à domicile. Nous ne voulons pas plus d'aides. On veut un marché libéré mais certifié pour donner de l'activité à l'entreprise artisanale qui maille le territoire et peut relever ces défis. Or, actuellement tous les arbitrages lui sont défavorables », ajoute Jean-Christophe Repon, irrité, agacé, et même plus, de son propre aveu. « À l'image de ce salon Artibat où une très belle énergie est dégagée, je suis encore

« CHANGER DE REGARD SUR LES DÉCHETS »

Florent Orsoni, directeur prospective et professionnalisation de l'École de design Nantes Atlantique (Loire-Atlantique).



L'École de Design de Nantes Atlantique était partenaire du salon dans le cadre de l'Expo No Waste by Artibat. Une première ?

En 2018, nous avions planché sur une maison évolutive pour les seniors. Ensemble, nous cherchons des sujets à enjeux et les explorons. Ce partenariat, qui aboutit à des choses concrètes et efficaces tout en étant dans les grandes idées, est très appréciable.

Le réemploi et la circularité des matériaux étaient au cœur de l'Expo No Waste by Artibat. Peut-on réinventer le logement avec ces nouvelles données ?

L'expo No Waste visait plutôt à dire que des solutions doivent être prises en compte d'une filière à l'autre. Comment une baignoire peut devenir siège ? Des déchets de métaux devenir jardinières ? Avant de réinventer le logement, le premier enjeu est de changer de regard sur les déchets.

Du coup, le design a un rôle important en modifiant la destination des matériaux ?

Ce n'est pas un hasard si nous travaillons avec la SNCF pour détourner la destination d'un cache, d'un accessoire, d'une tablette de bureau. Dans les bâtiments, certains éléments ne sont ni réemployables, ni recyclables, d'autres le sont. En s'interrogeant sur la réutilisation d'un matériau technique à d'autres fins, il faut aussi changer de regard sur l'esthétique, ouvrir le champ des possibles avec la vision du design en trituant ces objets. Nous sommes incapables de dire comment gérer cette évolution sur le plan

industriel d'autant que le réemploi est très complexe. Mais on n'a pas le choix ! Le réemploi ou la recyclabilité sont possibles et il existe un gisement inexploité. Je crois beaucoup en une approche positive de la contrainte, qui une fois qu'elle sera là, va amener du beau, de la créativité, de nouveaux gisements et de nouvelles façons de faire.

Est-ce possible à l'échelle de l'artisan ?

C'est là où il peut y avoir une clé. À l'image de Benoît Bazin, directeur général du groupe Saint-Gobain qui a appelé début octobre à un Plan Marshall de la rénovation, on va y arriver. Ce marché colossal pousse des solutions sur-mesure et pas forcément industrielles. L'artisan doit en être acteur à part entière. La formation est primordiale face à cette approche du réemploi, et pourquoi pas du design et du détournement. En toute simplicité, il peut s'agir de démonter des volets dans une maison pour s'en servir par exemple de trappe. Détourner des objets est un jeu d'enfant.

D'autant qu'au quotidien, l'artisan réemploie de nombreux objets ?

En plus de continuer ce processus, il faut le formaliser et le valoriser. Le mot bricolage possède une connotation négative. Or, le réemploi réhabilite aussi la notion du travail de la main. L'enjeu est de taille, car *in fine* ce sont ces solutions non standardisées qui ont la meilleure répercussion sur la planète. Plus que des produits miracles, c'est le savoir-faire de la main par l'artisan qui, de manière paradoxale, va permettre de répondre

aux enjeux de la crise climatique. C'est d'ailleurs le message que nous voulions faire passer au travers de l'expo No Waste by Artibat. Face aux coûts énormes et aux ruptures de matériaux qui ont été mis en lumière par les crises traversées depuis trois ans, la capacité de bien mettre en œuvre est primordiale.

Peut-on parler d'une prise de conscience réelle ?

Elle est totale au sein des écoles de design et au niveau des métiers de la conception. Nous faisons d'ailleurs une réforme de notre enseignement. Chez les industriels, ils sont nombreux à nous consulter pour travailler sur le réemploi et ne plus jeter certains matériaux à la poubelle. Des coopérations émergent. Mais il faut encore les structurer face aux contraintes de sécurité, de certifications, de normalisation, etc. Par conséquent, il faut mettre en place des filières de manière transsectorielle et les identifier, par exemple, au niveau des chambres de commerce dont certaines organisent déjà des communautés d'intérêt sur ces sujets. Il faut aussi organiser un savoir-faire qui va passer par la formation des artisans. En outre, l'intelligence artificielle va beaucoup aider en constituant des bases qui vont intégrer des données en temps réel sur les matériaux disponibles et sur leur impact avec des calculateurs. Il ne faut pas avoir peur d'apprendre et d'évoluer en toute humilité car le chemin est long. Et encore une fois, et j'en reviens à l'artisan, il faut retrouver l'instinct du savoir-faire de la main et de l'inventivité. ■

plus énervé. On a des innovations très intéressantes. Pour les artisans, la Capeb est entrée dans une démarche d'open innovation. Des industriels s'engagent à trouver des solutions pertinentes et peu coûteuses pour les entreprises de petite taille », continue le président en pointant l'important visitorat de cette édition 2023. « Cette énergie est très positive et il est dommage que nos tailles d'entreprise ne soient pas prises en compte pour



Nous ne voulons pas plus d'aides. On veut un marché libéré mais certifié. »
Jean-Christophe Repon, président de la CAPEB.

la porter. Le collectif que l'on représente est source de solutions. Sur Artibat, j'ai vu techniquement des choses intéressantes et de bon sens ». Et en plus, vraiment dans l'air du temps.

LA GESTION DE L'EAU MISE EN LUMIÈRE À ARTIBAT

À l'image de l'expo No Waste by Artibat (cf. interview de Florent Orsoni), ou du Campus formation qui a déployé ...



Si de nombreux plombiers font bien leur installation, les règles sont encore plus précises et il faut les connaître en se formant. »

Cédric Fontaine, bureau d'études Fontaine Ingénierie.

... un parcours d'ateliers techniques. Parmi ceux-ci, un marché a été mis en avant, la gestion de l'eau, porté par Essor Durable dont la CNATP,* la Capeb et l'ATEP** sont les membres. Cette association est aussi gestionnaire de Qualipluie, un label volontaire, accompagné d'une formation dédiée « à la récupération d'eau de pluie et à la gestion de l'eau à la parcelle : Comment éviter les inondations ? Comment retrouver un cycle naturel de l'eau ? », explique Cédric Fontaine à la tête du bureau d'études Fontaine Ingénierie basé à Rennes, formateur pour Qualipluie, et créateur du logiciel La Banquise (la-banquise.com), « que je propose en accès libre et gratuit en ligne pour une installation par les artisans en autonomie. 99 % de ceux qui arrivent en formation ne savent pas dimensionner une cuve. Il existe une vraie attente des artisans, confirmée à Artibat, qu'ils soient paysagistes, plombiers ou poseurs de piscines. » Et pour cause. « Les particuliers qui investissent 40000 euros dans un bassin veulent des systèmes de récupération d'eau de pluie pour faire un appoint l'été et ne pas se retrouver en incapacité face aux arrêtés sécheresse ». C.Q.F.D.: pour Cédric Fontaine qui, confronté à un planning archi complet en 2024, vient de former trois partenaires à cette formation Qualipluie, « les artisans doivent s'intéresser à ce marché, car en plus des particuliers, la demande est exponentielle auprès des collectivités, des immeubles du tertiaire, et des industriels. » D'où l'intérêt de se former et labelliser Qualipluie. D'abord, pour bien calibrer les installations. « Un surdimensionnement signifie moins de retours sur investissement et des clients insatisfaits. Pour être vraiment efficace sur le plan écologique, plutôt que d'avoir une grosse citerne pour arroser en été, il vaut mieux trouver des consommations d'eau toute l'année avec un maximum d'usage dont celui des toilettes », informe l'ingénieur. Sauf que pour bien faire, il existe un élément technique réglementaire, « la disconnection, c'est-à-dire le passage

« ARTIBAT EST À ÉCHELLE HUMAINE »

Transmise de grand-père à petit-fils, Couvert Maçonnerie ne chôme pas. En 2023, elle a doublé son CA comme ses effectifs. « Depuis la Covid, nous sommes noyés, confie Émilien Couvert. Nous avons 12 mois d'avance sur notre carnet de commandes, et allons atteindre en 2024, le million d'euros de chiffre d'affaires ». L'artisan, en Une des catalogues Point.P, est aussi l'influenceur reconnu Le Maçon Breton. Chantiers, réseaux sociaux, représentation de marques et une vie de papa... Il a quand même trouvé le temps de venir à Artibat, sous une pluie battante. « C'est un salon accueillant et convivial, comme la Bretagne, plaisante le natif des Côtes d'Armor. Moins bling-bling que Batimat, Artibat est à échelle humaine avec beaucoup de marques présentes et des engins en extérieur qu'on ne trouve pas au Mondial du Bâtiment ». Avec le fabricant Xella, exposant, Émilien Couvert a profité du salon pour une matinée visite « avec une vingtaine de maçons venus de toute la France. Nous les avons emmenés sur un chantier de construction d'une maison avec les blocs de béton cellulaire Ytong. En pose à joint mince, ils ont un déphasage important face à une brique,



REPÈRES

Raison sociale : **Couvert Maçonnerie**
Activités : **Maçonnerie, taille de pierre**
Localisation : **Évran (Côtes-d'Armor)**
Création : **2009**
Dirigeant : **Émilien Couvert, 34 ans**
Effectif : **10 personnes**
CA 2023 : **810 k€**

sont meilleurs sur le plan thermique qu'un parpaing, et moins lourds. Je n'ai eu que des bons retours d'habitants de maison en béton cellulaire. Je voulais donc faire découvrir à d'autres artisans l'intérêt de cette solution ». Il note aussi chez Xella, ce bloc en béton cellulaire Ytong Compact 15, présenté à Artibat. « Moins épais qu'une maçonnerie traditionnelle, il augmente la surface habitable de presque 3 m² sur 100 m². Ce n'est pas négligeable dans les régions où le coût du foncier est élevé ». Il a aussi porté son attention sur des produits à la fibre verte. Comme Bref, le nouvel isolant bas carbone de Semin. « Issu de bouteilles en plastique recyclées, il innove en changeant la manière de fabriquer et en apportant de la facilité sur les chantiers en se découpant juste avec un couteau ». Son autre découverte : « la marque Saint-Astier. Elle propose une colle à carrelage (gamme Kholao) à base de chaux. C'est une nouvelle solution que l'on doit proposer à nos clients, car ils sont sensibles aux produits vertueux ». Sa dernière impression sur ce cru 2023 d'Artibat, « à part la pluie ? Toutes les belles rencontres qu'on ne peut faire que lors de ce genre d'événements ». ■

de l'eau de pluie à l'eau de ville tout en garantissant qu'à aucun moment on ne peut contaminer un réseau d'eau de pluie. Or, 90 % des installations ne sont pas aux normes. Si de nombreux plombiers font bien leur installation, les règles sont encore plus précises et il faut les connaître en se formant », insiste Cédric Fontaine. D'autant que les restrictions d'eau potable risquent aussi de pousser ce marché, « et à un moment, il y aura des

contrôles. Pour l'instant, faute d'artisans suffisamment formés, le label Qualipluie n'est pas obligatoire. Mais, il commence à être systématiquement requis, par exemple en Vendée ou par Rennes Métropole ». Et à Artibat, entre mortiers-colles vertueux, pergolas derniers cris, et rutilants engins de chantier, cette information primordiale pour les artisans comme pour ces marchés, on pouvait aussi la trouver. ■

*Organisation professionnelle des artisans des travaux publics et du paysage.
**Acteurs du traitement des eaux de la parcelle.



“Être Référente
d'Aide à la Rénovation
Énergétique, c'est
être utile aux artisans
sur le terrain.”

Plus de 1000 RAR* sont déjà certifiés par le programme OSCAR!

Partout en France, ils renseignent les artisans et entreprises du bâtiment, afin de faciliter l'utilisation des aides à la rénovation énergétique publiques (MaPrimeRenov') et privées (CEE).

Une question ? N'hésitez pas à les solliciter !



POUR EN SAVOIR PLUS SUR LE PROGRAMME ET TROUVER UN RAR PRÈS DE CHEZ VOUS, RDV SUR :
PROGRAMME-OSCAR-CEE.FR

PORTE PAR



PARTENAIRES



FINANCEURS

AIDEE, DISTRIDYN, EDF, ESSO, SIPLEC, TOTAL ENERGIES



VOTRE SOLUTION POUR ENTREPRENDRE ET RÉUSSIR



DECRYPTER / AGIR / INNOVER

Gardez l'œil ouvert sur votre métier:

- Des stratégies d'entreprises
- Des éclairages sur les tendances fortes de demain
- Des interviews de dirigeants de PME innovantes
- Un regard sur l'international...

OFFRE
SPÉCIALE
-20%

ABONNEZ-VOUS !



POUR VOUS ABONNER, C'EST SIMPLE...

OUI, je souhaite m'abonner pour un an à **BE A BOSS** au prix de **84 €** au lieu de **105 €**

01 46 99 99 77

Éditalis - Service Abonnement - 98, rue du Château CS 10200 - 92645 Boulogne-Billancourt CEDEX

MODE DE RÈGLEMENT

Chèque à l'ordre d'ÉDITALIS

Carte bancaire n°: /

Date d'expiration: /

Signature:

Je souhaite recevoir une facture acquittée

Offre valable en France métropolitaine jusqu'au 31/12/2023

MES COORDONNÉES :

Mme M. Nom:

Prénom:

Direction:

Fonction:

Société:

Adresse:

.....

Code Postal: / Ville:

Pays:

Gestion de votre abonnement :

E-mail :

Tél. :

Si vous ne souhaitez pas que vos coordonnées soient cédées à un tiers, cochez la case

Si vos coordonnées de facturation sont différentes de celles de livraison ci-dessus, merci de nous le préciser.

Vous voulez vous faciliter la vie et gérer au plus près vos dépenses liées à votre mobilité? Vous voulez avoir une vue plus juste de l'empreinte carbone de vos véhicules? Les "cartes carburant" sont une bonne solution. Mais laquelle choisir et quels sont leurs avantages?



Cartes carburant: faciliter la vie des utilisateurs d'abord

Les "cartes carburant" s'adressent aussi bien à l'entrepreneur qui n'a qu'un véhicule qu'à ceux qui sont responsables de flottes de 2 à plusieurs centaines de véhicules. Elles facilitent les dépenses liées à ces véhicules. Toutes les données sont accessibles en ligne à partir d'un espace personnel ce qui permet de faire le point, quand on le souhaite, sur chaque véhicule. Désormais, ces cartes, qui sont le plus souvent multi-énergies pour faire le plein d'essence, de gazole, de biocarburant, de GNV (Gaz naturel pour véhicule), de GPL, voire d'hydrogène, ou de brancher aux bornes de recharge électrique, sont aussi souvent multiservices. Acceptées dans les stations-service de l'émetteur et de ses partenaires, elles ouvrent un accès à des centres de lavage, des ateliers de réparation et de maintenance rapide. À la demande, elles peuvent

être combinées avec un badge de télépéage Libert-t qui permet aussi de payer certains parkings (aéroports, gares, etc.).

DU CÔTÉ DE LA GRANDE DISTRIBUTION

Toutes les enseignes de la grande distribution proposent des "cartes carburant". C'est par exemple le cas de Carrefour et de E. Leclerc. La carte Carrefour Pro est acceptée dans plus de 850 stations-service Carrefour et par conséquent à leurs distributeurs automatiques accessibles 24 h/24. Principal avantage: Carrefour propose des carburants parmi les moins chers du marché. Attention, la carte Carrefour Pro n'est pas encore utilisable sur les bornes électriques. Chaque carte est facturée 5 euros par an (assurance vol comprise) auxquels s'ajoutent des frais de commission de service à hauteur de 2 %.

Facturée 2,50 euros HT par mois, la carte carburant pro E. Leclerc multi-énergies permet l'accès à plus d'un millier de stations grâce notamment à des partenariats avec Shell et BP. Cette enseigne de la grande distribution a déployé un parc d'un millier de bornes de recharge et loue des véhicules (de tourisme) électriques à petits prix. À partir de leur espace



... client, les gestionnaires peuvent activer la carte pour qu'elle soit utilisée dans les stations de lavage et pour payer les produits et les services des centres auto E. Leclerc.

ACTEURS INCONTOURNABLES DU MARCHÉ, LES GROUPES PÉTROLIERS

Les groupes pétroliers sont évidemment très présents sur ce marché comme TotalEnergies avec sa carte Fleet. Elle coûte 15 euros par an (les packs de services choisis sont facturés en plus) et peut être utilisée dans plus de 3500 stations-service aux couleurs de TotalEnergies, Total Access et Elan en France (17000 en Europe), dans 1500 centres de lavage dont 1100 Wash. La carte Fleet, c'est encore 1500 parkings partenaires et des services d'entretien du véhicule (avec comme partenaires Carglass et Norauto) ou de voiturier (avec partenaire Ector). Bien implanté sur les autoroutes françaises, Shell propose la Shell Card pour les dépenses de carburant et d'additif (AdBlue) dans plus de 25000 stations en Europe, 2240 en France grâce à des accords avec E. Leclerc, Esso, Esso



© SHUTTERSTOCK

ont fait leur apparition sur le marché comme Edenred qui propose des solutions de mobilité professionnelle. La carte carburant multi-enseignes Ticket Fleet Pro de ce groupe permet de s'approvisionner dans plus de 3300 stations dont 1800 à bas prix. Cette carte est facturée 30 euros par an (hors frais de gestion). Son principal atout, un espace dédié

la C2A Flex est facturée à partir de 1,30 euro HT par mois auquel il faut ajouter des frais de gestion.

Leader du marché, TotalEnergies a multiplié par 2 son offre Mobility Business. Aux côtés de la carte Fleet, elle met à disposition sa nouvelle carte Mobility Corporate. Cette carte de paiement émise par la Caisse fédérale de Crédit Mutuel, est facturée 7 euros par mois. Paramétrable (univers de dépenses, plafonds par univers, zones géographiques et accès au paiement en ligne, etc.), nominative et sécurisée, elle vise à accompagner davantage les professionnels dans leurs déplacements. Elle leur assure une véritable multimodalité puisqu'ils peuvent régler directement toutes leurs dépenses : (bio) carburants, recharge électrique, hôtels, restaurants, trains, vols, taxis, transports publics, parking, lavage, péages, maintenance, location de véhicules, etc. Cette carte donne également accès au réseau TotalEnergies et à ses partenaires en France ou en Europe (avec l'option Eurotrafic), mais aussi au réseau Mastercard présent dans 210 pays.

Tous les possesseurs de la carte Mobility Corporate – comme ceux d'une carte Fleet – peuvent désormais sélectionner un point de charge, démarrer et arrêter une session de recharge directement depuis l'application My Card. De quoi faciliter la vie des collaborateurs qui roulent en utilitaire 100 % électrique !

Pas d'avance de frais, plus de notes de frais, une facture unique et détaillée, une récupération plus facile de la TVA, les "cartes carburant", quelles soient ou non cartes de paiement, simplifient la vie des utilisateurs comme celles des gestionnaires. Elles font gagner du temps et savent ainsi se rendre indispensables. ■ **Marc Horwitz**



Express, BP, Avia, FAL, etc. La Shell Card et la carte Pro Shell-Éléphant Bleu ouvrent un accès à plus d'un millier de stations de lavage. Pour les véhicules électriques, Shell offre un accès à de très nombreuses bornes de recharge et en particulier aux bornes ultrarapides de son partenaire Ionity. Inédit, Shell s'est lancé dans des projets de compensation des émissions de CO₂, auxquels les porteurs de carte peuvent adhérer : une façon pour eux de réussir leur transition énergétique en réduisant déjà leur empreinte carbone avant de passer à un carburant alternatif ou une nouvelle énergie (électricité, hydrogène).

DU TICKET-RESTAURANT AU TICKET FLEET PRO

Depuis quelques années, de nouveaux acteurs

aux gestionnaires leur permettant un suivi des consommations de chaque collaborateur.

DE LA "CARTE CARBURANT" À LA CARTE DE PAIEMENT

Les "cartes carburant" ne cessent d'évoluer ou plus exactement, pour quelques-unes d'entre elles, qui sont désormais des cartes de paiement. Celles de C2A proposent une solution tout-en-un et sont acceptées sur le réseau Mastercard. On peut ainsi régler au-delà des dépenses de carburant dans toutes les stations-service et en particulier les 2300 stations partenaires, Dynaff, E. Leclerc, Eni, Esso Express, Esso, Repsol, Shell, etc., toutes les autres dépenses professionnelles : restaurants, hôtels, location de véhicules, compagnies aériennes, etc. Pour les utilisateurs d'utilitaires légers,

Quartix

Le partenaire de votre flotte

Comptez sur nous pour que vos clients puissent compter sur vous.



Pas de reconduction tacite | Application mobile gratuite | Excellent service



Carnets de route



Style de conduite & vitesses



Alertes Geofencing



Rapports de trajet

Ces dernières années, la France a connu une crise énergétique sans précédent depuis les années 1970. Entre la mise à l'arrêt de plusieurs centrales nucléaires et la sécheresse qui a réduit la production d'énergie hydraulique, la flambée des prix s'est fait ressentir pour toutes les entreprises.

AURÉLIA BRACHET



ÉNERGIE

Comment faire face à la hausse des prix

1 LE PLAFONNEMENT DES FACTURES D'ÉLECTRICITÉ POUR LES TPE

Depuis janvier 2023, **toutes les TPE peuvent bénéficier d'un plafonnement de leurs factures d'électricité**. En effet, selon le ministre de l'Économie, les fournisseurs d'électricité ont garanti que les très petites entreprises ne paieraient pas plus que 280 €/MWh. Pour être éligible à ce dispositif, il faut avoir renouvelé ou bien souscrit un contrat chez un fournisseur au cours de l'année 2022. Ensuite, il suffit de remplir une attestation sur l'honneur demandant à bénéficier de ce tarif spécial et d'envoyer sa demande à son fournisseur habituel.

2 LA RECONDUCTION DU BOUCLIER TARIFAIRES POUR LES TPE

Toujours pour les TPE, le bouclier tarifaire permet d'absorber une partie de la hausse des prix de l'électricité. Pour en profiter, l'entreprise doit remplir trois conditions :
- avoir moins de 10 salariés ;
- un CA annuel inférieur à 2 millions d'euros ;
- posséder un abonnement électrique dont la puissance est inférieure ou égale à 36 kVA. Mis en place en 2021 et reconduit en 2022 puis en 2023, **le bouclier tarifaire permet de limiter la hausse des prix de l'électricité et du gaz, les contenant à 15 %** au lieu de 120 %. Pour en bénéficier, il suffit, là aussi, de fournir une attestation sur l'honneur à votre fournisseur.

COMMENT FAIRE DES ÉCONOMIES AU QUOTIDIEN ?

En plus de toutes ces aides, le médiateur de l'énergie propose un site s'adressant également aux professionnels, en leur fournissant des outils tels qu'un comparateur d'offres d'électricité et de gaz naturel, une liste de fournisseurs et des

informations pratiques. Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site energie-info.fr/pro/ N'hésitez pas non plus à vous pencher sur vos factures d'énergie. Le prix est-il indexé ? Y a-t-il une tacite reconduction ? Êtes-vous

éligible au tarif réglementé de vente ? Quelles modalités prévues pour résilier le contrat ? Votre fournisseur d'énergie peut répondre à ses demandes au besoin. Retrouvez toutes les questions à poser sur la check-list énergie

du médiateur des entreprises (voir encadré ci-après). Vous pouvez également vous rapprocher de la CCI ou la CMA de laquelle vous dépendez pour être accompagné(e) dans vos démarches de réduction de consommation de l'énergie.



Tout savoir sur son contrat et sa facture énergétique. Document téléchargeable via le lien raccourci bit.ly/47bZHsw ou en scannant le QR Code.



5 LE CAUTIONNEMENT DES CONTRATS DE FOURNITURE D'ÉNERGIE

Dans le cas d'une entreprise énergivore, le fonds de garantie publique mis en place depuis le 1^{er} mars 2023 permet de demander à des banques, des assurances ou des sociétés de financement de disposer de cautionnements partiellement garantis par l'État pour un contrat d'énergie. Ce dispositif remplace les collatéraux demandés par les fournisseurs d'énergie lors de la signature ou du renouvellement du contrat d'électricité ou de gaz. Cependant, si vous bénéficiez du cautionnement des contrats, vous ne pourrez plus demander de collatéral par la suite. Au niveau de l'éligibilité, il n'existe aucune condition de taille de l'entreprise ou de chiffre d'affaires. Il suffit d'avoir une garantie remplissant les conditions suivantes :

- Elle doit être souscrite à la demande d'un fournisseur dans le cadre d'un contrat de fourniture d'électricité ou de gaz conclu après le 31 août 2022 et dont le terme doit arriver courant 2024. L'année 2023 doit être comprise dans le contrat.
 - La garantie doit être limitée à un montant inférieur ou égal aux sommes dues pour trois mois de fourniture de gaz ou d'électricité.
 - Il faut la souscrire auprès d'une banque, d'un assureur ou d'une société de financement qui a signé une convention de mise en œuvre avec la Caisse centrale de réassurance (CCR), qui est chargée du déploiement de ce dispositif pour le compte de l'État.
- Concernant le reste des **conditions à remplir, l'entreprise doit être immatriculée en France et le contrat d'énergie doit représenter un volume supérieur à 1 GWh par an pour l'électricité ou 2 GWh par an pour le gaz.**

3 L'AMORTISSEUR ÉLECTRICITÉ POUR LES TPE ET PME

Entré en vigueur le 1^{er} janvier 2023 et prévu jusqu'au 31 décembre 2023, l'amortisseur électricité est une protection contre la hausse des prix. Si vous n'entrez pas dans les critères requis pour bénéficier du bouclier tarifaire (référencé au point 2), alors vous êtes probablement éligible pour cette aide. Elle s'applique en effet **aux TPE et PME de 0 à 250 salariés dont la puissance du compteur électrique est supérieure à 36 kVA.**

Cette aide est directement appliquée sur vos factures d'énergie chaque mois. Elle permet de réduire le prix moyen de l'électricité à 230 MWh sur la totalité de la facture pour les TPE et à 160 MWh sur la moitié de la facture pour les PME.

4 LE GUICHET D'AIDE POUR LES TPE/PME

Pensé afin de maintenir la compétitivité des entreprises et éviter les arrêts de production, **le guichet d'aide au paiement est un dispositif qui vous aide à régler vos factures de gaz et d'électricité de 2023.** Vous êtes éligible si votre entreprise est une TPE/PME éligible à l'amortisseur électricité. Une fois cette aide prise en compte, vous pouvez demander une aide si les dépenses d'énergie représentent 3 % du chiffre d'affaires de la période correspondante ou si votre facture d'énergie a augmenté de plus de 50 % par rapport à 2021. Pour en bénéficier, il faut remplir un dossier comprenant les factures concernées, un RIB, un fichier de calcul de l'aide et une déclaration sur l'honneur.

En cas de litige avec votre fournisseur d'énergie



Le médiateur
national
de l'énergie

Si vous êtes une TPE, vous pouvez saisir le médiateur national de l'énergie via le site www.energie-mediateur.fr/



le médiateur
DES ENTREPRISES
www.economie.gouv.fr/mediateur-des-entreprises

Si vous êtes une PME,
c'est le médiateur des entreprises
qu'il faut saisir via le site



ABONNEZ-VOUS !

Maison&Travaux
PRO

3,99€
par mois

AVEC
ENGAGE-
MENT
1 AN,
SOIT 47,88€
L'ANNÉE

VOS INFOS 100 % ARTISAN RIEN QUE DU PRO !

- Réception du magazine 4 fois/an
- Accès à 100 % des contenus du site pro.maison-travaux.fr
- Info Flashes en exclusivité (mail ou SMS) dès la mise en ligne des émissions « Radio Artisans » ou des vidéos « Reportage » et mise en ligne du magazine
- Newsletters quotidiennes M&T Pro
- Tarif préférentiel avec un code M&T Pro pour la réalisation de vos vidéos de chantier avec notre partenaire le 7^{ème} Artisan
- Votre vidéo de chantier en ligne sur le site pro.maison-travaux.fr



RENDEZ-VOUS SUR [BOUTIQUE.NETMEDIA.GROUP](http://boutique.netmedia.group)

OUI

Je souhaite m'abonner à
MAISON&TRAVAUX PRO
au prix de 47,88 € pour un an

@ [https://boutique.netmedia.group](http://boutique.netmedia.group)

📞 01 46 99 99 77

✉ Éditalis - Service Marketing - 98, rue du Château
CS 10200 - 92645 Boulogne-Billancourt CEDEX

Mode de règlement :

Chèque bancaire ou postal à l'ordre d'ÉDITALIS

Carte bancaire n° :

Date d'expiration : _____/_____

Signature :

Mes coordonnées :

Mme M. Nom :

Prénom :

Direction :

Fonction :

Société :

Secteur d'activité (code NAF/APE) :

Adresse :

Code Postal : _____ Ville :

Pays :

Tél. :

E-mail (indispensable pour recevoir vos codes d'accès aux archives)

.....

Je souhaite recevoir une facture acquittée. Si vos coordonnées de facturation sont différentes de celles de livraison ci-dessus, merci de nous le préciser.



Tout savoir sur le label EPV

« Entreprise du patrimoine vivant »

Lorsqu'elles obtiennent le label "Entreprise du patrimoine vivant", les entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels sont ainsi reconnues par l'État. Cette reconnaissance permet de recevoir une médiatisation à l'échelle nationale voire internationale. Enfin, le label EPV permet également de bénéficier d'un régime fiscal avantageux, à travers le crédit d'impôt métiers d'art. Au 31 décembre 2022, 1448 entreprises avaient été labellisées.

QU'EST-CE QUE LE LABEL EPV ?

Label d'État créé en 2005, le label EPV est rattaché au ministère de l'Économie et des Finances. Il concerne les entreprises qui mettent en valeur un savoir-faire d'excellence, entre innovation et tradition. Le label valorise donc la haute technicité, la créativité et la portée culturelle provenant d'activité manufacturière. Les entreprises qui en bénéficient sont rigoureusement choisies parmi les entreprises candidates, et elles reçoivent le label par les préfets de la région, pour une durée de 5 ans.

QUELS SONT LES MÉTIERS CONCERNÉS ?

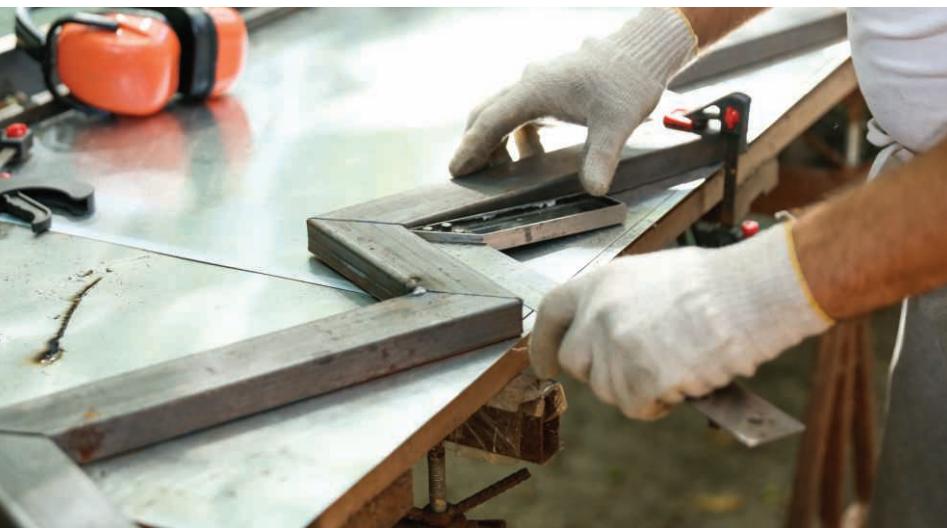
On dénombre huit secteurs d'activité qui sont concernés par le label EPV:

- les équipements industriels, médicaux et mécaniques;
- les arts de la table;
- la culture et la communication;
- la gastronomie;
- l'architecture et le patrimoine bâti;
- la mode et la beauté;
- l'ameublement et la décoration;
- les loisirs et les transports.

POURQUOI BÉNÉFICIER DU LABEL ?

Recevoir le label EPV, c'est profiter de plusieurs avantages pour le développement économique de son entreprise. Le label favorise le développement des métiers d'excellence et la promotion des artisans en France. Un cadre fiscal avantageux est disponible pour les entreprises concernées: ...

Clé de la réussite • en pratique



... le crédit d'impôt métiers d'art. Enfin, de nombreuses actions de promotion sont organisées par l'INMA, qui porte le projet depuis 2019.

À QUOI SERT LE CRÉDIT D'IMPÔTS MÉTIERS D'ART ?

Une fois le crédit d'impôt métiers d'art obtenu, plusieurs types de dépenses y sont éligibles :

- les salaires et charges sociales des salariés qui sont affectés à la création d'ouvrages réalisés en un à dix exemplaires maximum;
- les frais de dépôt des dessins et modèles de nouveaux produits;
- les frais de défense des dessins et modèles, jusqu'à 60k€ chaque année;
- les dépenses liées à l'élaboration de nouveaux produits confiés par des stylistes ou bureau de style externes;
- les dotations aux amortissements des immobilisations créées ou acquises à l'état neuf permettant la conception et la réalisation de nouveaux produits et prototypes.

Ce crédit d'impôt est égal à 15 % pour les entreprises ayant obtenu le label "entreprise du patrimoine vivant". Il est plafonné à 30k€ par an et par entreprise.

UN DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE PORTÉ PAR L'INMA

En 2019, l'État a délégué la gestion de ce label à l'Institut national des métiers d'art (INMA). Ce dernier s'associe avec les associations régionales EPV à travers la France pour proposer un programme d'actions collectives visant à promouvoir les savoir-faire de ces entreprises, aussi bien en France qu'à

l'étranger. Les entreprises bénéficient donc de la visibilité qui accompagne le label, mais aussi de ces actions de promotion qui contribuent à leur développement économique. Enfin, en octobre 2023, l'INMA et Business France ont signé une convention qui va permettre aux entreprises ayant obtenu le label EPV de conditions avantageuses lors de toutes leurs démarches d'export.

COMMENT OBTENIR LE LABEL EPV ?

Vous pouvez prétendre au label EPV si votre entreprise est inscrite au répertoire des métiers et/ou au registre du commerce et des sociétés. L'entreprise doit exercer une activité de production, de transformation, de réparation ou de restauration dans les domaines concernés.

Il faut ensuite déposer votre candidature et remplir un formulaire. Toute la démarche s'effectue en ligne. Le délai d'instruction est compris entre huit et douze mois.

Enfin, une redevance est demandée pour la gestion du dossier. Elle s'élève à 975 euros pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 000 euros, et à 1950 euros pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur ou égal à 500 001 euros.

Tous les critères d'éligibilité sont disponibles en détail sur le site de l'Institut national des métiers d'art. Il est aussi possible de consulter la liste des entreprises ayant obtenu le label. ■

Aurélia Brachet



Plus d'informations sur la candidature via le lien raccourci bit.ly/30wbYK5 ou en scannant le QR Code.

RÉDACTION

Directeur de la rédaction Julien van der Feer (01 46 99 97 75) jvanderfeer@netmedia.group

PRODUCTION DÉLEGUÉE

Miz'enpage
Coordination - Rédaction Céline Charpentier
Maquette Grégoire Levy-Duplat, Gaëlle Cochard

Ont collaboré à ce numéro
Valentine Autruffe, Aurélie Brachet, Pauline Chambord, Marc Horwitz, Stéphanie Lacaze-Haertelmeyer, Caroline Paux.

PRODUCTION

Responsable du Studio Catherine Saulais
Conception graphique Grégoire Levy-Duplat

PUBLICITÉ

Directeur Développement Innovation
Stéphane Fauchet (01 46 99 99 62) sfauchet@netmedia.group

Directeur Commercial et Marketing
Henry Siou de Bequincourt - hsiou@netmedia.group
Responsable des partenariats et de la diffusion
Thao Meillat (07 83 12 68 17) - tmeillat@netmedia.group

ÉVÉNEMENTS

Directrice des Événements
Nathalie Cabos - ncabos@netmedia.group

Responsable événement
Edouard de Cazès - edecazes@netmedia.group

MARKETING

Directrice Marketing audience
Camille Lhotellier - clhotellier@netmedia.group
Responsable marketing et abonnement
Nicolas Cormier (01 41 31 72 44) ncormier@netmedia.group

ADMINISTRATION

01 46 99 93 93

IMPRESSION

Léonce Deprez, Allée de Belgique,
62128 Wancourt

Périodicité
4 numéros; trimestriel
Tarif au numéro 11,90 €

Tarif abonnement 1 an / 47,88 €
(TVA 2,10 %), comprend le magazine en versions print et digitale accessible sur PC, tablettes et smartphones, la newsletter et l'accès au site

Maison & Travaux PRO est édité par Éditialis SAS au capital de 136 000 euros

Principaux actionnaires Editabys
Commission paritaire 0524T81622
N°ISSN 1282-5212
Dépot légal Février 2002
Mois de parution novembre 2023

Origine du papier : Schwedt, Allemagne
Eutrophisation : Ptot 0,004 kg/tonne
Gaz à effet de serre : 440,70 kg/tonne
Taux de fibres recyclées : 100 %



AEG

PRO 18V BRUSHLESS

NOUVELLE PERCEUSE AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTI-REBOND

MODÈLE: **BSB18BL2-602K**



PUISSE

141 Nm

**MOTEUR
BRUSHLESS**

**DURÉE DE VIE
x 10***

AEG
LA TECHNOLOGIE
QUI VOUS PROTÈGE

OUTILS PROFESSIONNELS DEPUIS 1898.

AEG-POWERTOOLS.FR

* Par rapport à l'ancienne génération de machines

AEG est une marque déposée de AB Electrolux et utilisée sous licence (publ).

« Ma retraite ? Pourquoi y penser maintenant ? »

Élise, décoratrice - Nantes



Justement, pour parler de votre activité et de vos projets plus sereinement, il est important de régler la question de votre retraite : un souci de moins pour l'avenir, pour mieux profiter du présent. C'est tout l'intérêt du Plan d'Epargne Retraite de Médicis : une solution efficace, proposée par une mutuelle engagée auprès des indépendants et entrepreneurs depuis 45 ans.

médicis
Votre mutuelle retraite
Groupe malakoff humanis

mutuelle-medicis.com

coffee-
achine

RETRAITE DES INDÉPENDANTS :
PARLONS-EN, JUSTEMENT !

