

CEBEO

HOME

DOSSIER
Numérisation
de l'énergie

HOME

BUILDINGS

INDUSTRY

DOSSIER

La transition vers des sources d'énergie renouvelables pauvres en carbone est définitivement en marche. Quels avantages en retirez-vous en tant qu'installateur ?

ENTRETIEN

Dans ce sixième numéro de Cebeo Home, nous laissons non seulement la parole aux fournisseurs, mais certains installateurs nous parlent également de leur expérience face à la numérisation de l'énergie.

! NOUVEAU : TRADEFORCE

Notre toute nouvelle gamme Tradeforce est spécialement conçue pour vous aider dans votre travail quotidien avec des outils professionnels.

ÉDITION



**Une édition de
CEBEO NV/SA**

SIÈGE SOCIAL :
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

ÉDITEUR RESPONSABLE :
Régis André
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

RÉDACTEUR EN CHEF :
Ingeborg Claeys

RÉDACTION :
Ingeborg Claeys, Bart Vancauwenberghe

SECRETARIAT :
Julie Delannay

TRADUCTION ÉDITION FRANÇAISE :
Yamagata Europe

MISE EN PAGE :
Nico Verbrugge, An Stragier,
Remark Reclame

PHOTOGRAPHIE :
Ingeborg Claeys, Nico Verbrugge

IMPRESSION :
GBL, Courtrai

CHER LECTEUR,

La fin du compteur inversé et l'introduction du compteur numérique ont fait grand bruit au début de cette année. Maintenant que les choses se sont un peu tassées, nous aimerions faire le point sur les conséquences concrètes de ce changement, et surtout, sur les possibilités qui s'offrent à nous. Car elles sont bien là et il y en a beaucoup !

Il n'est sans doute plus utile de vous rappeler qu'une véritable révolution est en cours dans le paysage énergétique. Mais êtes-vous au courant de toutes les innovations récentes (panneaux solaires, pompes à chaleur, bornes de recharge, etc.) et, surtout, pouvez-vous transmettre clairement les informations au client final ?

Chez Cebeo, nous nous concentrons depuis longtemps sur les technologies vertes et intelligentes. Nous nous faisons un plaisir de partager notre expertise avec vous, grâce à nos roadshows, nos formations Campus, nos spécialistes Cebeo, nos brochures... et, bien sûr, par le biais de ce sixième et tout nouveau numéro de Cebeo Home.

Nous vous souhaitons une bonne lecture !

Ingeborg Claeys
Communications Coordinator Cebeo sa.



Numérisation de l'énergie

Le compteur numérique existe en fait depuis une décennie. Il a été largement testé ces dernières années et sa mise en œuvre bat actuellement son plein. Le nombre d'appareils fonctionnant à l'électricité ne fera donc qu'augmenter dans les années à venir.

Grâce à cette numérisation, nous pouvons mesurer et contrôler de mieux en mieux la production et la consommation énergétique. Il est ainsi possible d'utiliser l'énergie solaire au moment de sa production ou de l'utiliser pour chauffer l'eau sanitaire, la stocker dans une batterie, etc.

Grâce à la transition énergétique et à la numérisation, les expertises de l'installateur électro et de l'installateur CVC se rapprochent de plus en plus. Grâce aux collaborations avec Cebeo ou avec d'autres artisans, vous avez un avantage auprès du client final en tant qu'installateur.

Dans ce sixième numéro de Cebeo Home, nos fournisseurs Smappee, Niko et Nathan expliquent comment ils abordent la numérisation de l'énergie. Et ce n'est pas tout : cinq installateurs nous font part de leur témoignage.

CONTENU

6

DOSSIER

- 6 Surfez avec nous sur la vague de la numérisation
- 12 Smappee et Cebeo : partenaires pour une gestion intelligente et optimale de l'énergie
- 16 Niko offre aux installateurs un soutien ciblé dans le cadre de la numérisation du marché de l'énergie
- 20 Nathan : « Aider l'installateur au travers d'un partenariat solide »
- 24 E-mobility : « faites passer votre entreprise à l'ère électrique »
- 28 Les installateurs se réjouissent d'un avenir plein de nouvelles évolutions

33

ACTUALITÉS DU SECTEUR

Découvrez Tradeforce : notre toute nouvelle gamme d'outils professionnels



6

HILDE VANDENBERGHE

Cebeo

« Nous nous reposons de plus en plus sur le soleil, le vent, l'eau et l'air pour notre production énergétique. L'électricité sera indéniablement LE « combustible » de demain. »

24

NICO MOEYAERT

Cebeo



« Au cours des années à venir, la Belgique devra redoubler d'efforts afin de rattraper son retard et d'agrandir sensiblement son réseau de bornes de recharge (semi-) publiques. »



LUKAS DEQUEKER INSTALLATEUR

« Nous sommes spécialisés dans les installations électriques complètes depuis un certain temps. Récemment, nous nous sommes lancés dans les panneaux solaires et les bornes de recharge. »

33

NADINE VANDEWALLE

Cebeo

« Le design confortable et ergonomique des produits Tradeforce vous permet de travailler plus efficacement et minimise le risque de blessure. Tous les outils sont testés de manière approfondie et sont conformes aux normes et standards européens. »



La société ne cesse d'évoluer. Ces dernières années, elle l'a fait à un rythme effréné, grâce notamment à la numérisation. Une tendance qui sera de plus en plus visible sur le marché de l'énergie à l'avenir. À l'image du déploiement du compteur numérique qui est une nouvelle étape vers une consommation plus intelligente et écologique de l'énergie, ou des panneaux solaires, pompes à chaleur et bornes de recharge qui occupent de plus en plus les devants de la scène. En tant qu'installateur, vous jouez également un rôle important à ce niveau. Cebeo vous aide au moyen de roadshows, formations et matériel de documentation afin que vous puissiez conserver votre position de partenaire respecté sur le marché résidentiel.

SURFEZ AVEC NOUS SUR LA VAGUE DE LA NUMÉRISATION



Hilde Vandenberghe,
Business Manager chez Cebeo

« LA NUMÉRISATION FOURNIT UNE MINE D'INFORMATIONS »

Hilde Vandenberghe,
Business Manager chez Cebeo

Lentement mais sûrement, nous nous détournons des combustibles fossiles. Si les stocks s'épuisent peu à peu, ils sont surtout responsables d'émissions de CO₂ néfastes pour l'environnement. La transition vers des sources d'énergie renouvelables pauvres en carbone est définitivement en marche. « Nous nous reposons de plus en plus sur le soleil, le vent, l'eau et l'air pour notre production énergétique », explique Hilde Vandenberghe, Business Manager chez Cebeo. « Nous pouvons produire une grande quantité d'électricité au départ de ces sources naturelles. L'électricité sera indéniablement LE « combustible » de demain. Bon nombre d'appareils fonctionnent déjà à l'électricité et ce nombre ne fera que croître au fil du temps. Il ne faut pas chercher bien loin, voyez l'émergence des voitures électriques, par exemple. »

DÉPLOIEMENT FINAL

Le grand avantage de la numérisation est qu'elle nous permet de mesurer la génération et la consommation d'énergie avec toujours plus de précision. « La numérisation fournit une mine d'informations. Ces données sont essentielles afin de pouvoir évaluer les évolutions et procéder aux éventuels ajustements. Le compteur numérique, qui existe depuis dix ans déjà, permet lui aussi de faire un grand pas en avant. Après avoir été testé au compte-goutte au cours des dernières années, son déploiement définitif a connu une véritable envolée depuis 2019, grâce aux gestionnaires de réseau tels que Sibelga (Bruxelles), Fluvius (Flandre), Ores en Resa (Wallonie). »

Poursuivez votre lecture en page 8

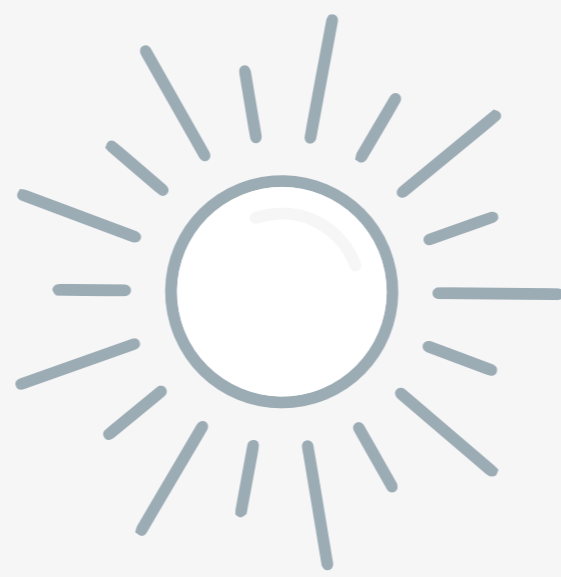
Suite de la page 7

Cet autre type de compteur offrira un large éventail de possibilités. « Alors qu'auparavant, le contrôle de l'énergie consistait principalement à fermer plus ou moins les valves, le consommateur dispose désormais bien plus rapidement et plus facilement d'informations sur sa consommation énergétique. Grâce à la connexion entre le compteur numérique et les panneaux solaires, il est possible d'envoyer la production d'énergie solaire vers les applications au moment où elles ont besoin d'électricité. Vous pouvez également utiliser cette énergie pour le chauffage de l'eau chaude sanitaire, ou la stocker dans une batterie. Le chauffage et l'eau chaude sanitaire resteront les grands consommateurs d'énergie domestique à l'avenir. »



GESTION DE L'ÉNERGIE

Si vous pouvez voir avec précision votre consommation électrique sur les sites Internet des gestionnaires de réseau, vous obtenez des informations très utiles. « Au fil du temps, les données récoltées dans le cadre de ce suivi constituent la base idéale pour un système de gestion de l'énergie (ou SGE). Grâce à un tel système, les propriétaires de panneaux solaires peuvent par exemple faire coïncider les pics de consommation avec les pics de productions, en allumant davantage d'appareils à ces moments précis. Même si vous ne disposez pas d'une installation PV, vous pouvez équilibrer votre consommation et lisser les pics de manière plus uniforme à l'aide d'un aperçu clair de votre consommation énergétique qui vous permettra en outre de réaliser des économies sur votre facture d'énergie. »



zonnepanelen



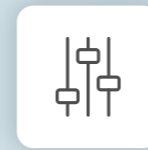
ventilatie



domotica



schakel-
materiaal



KNX



smart
lightning



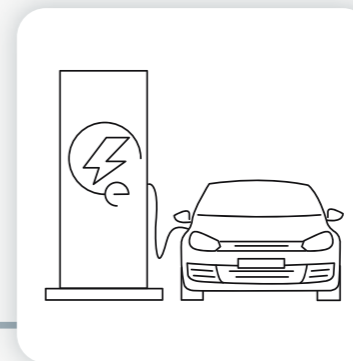
videofonie



audio



warmtepomp



laadmodule

« Tout cela est bien beau, mais qu'est-ce que cela signifie pour moi ? », vous direz-vous. Cette nouvelle évolution vous offre l'opportunité d'apporter davantage de valeur ajoutée à vos clients. « La transition énergétique et la numérisation donnent lieu à un brassage des expertises des installateurs électros et des installateurs CVC », déclare Michèle De Brabandere, Market Segment Manager chez Cebeo. « La connaissance dont disposaient déjà de tels spécialistes reste bien sûr très utile et sera bientôt enrichie par une dimension supplémentaire. Quiconque parviendra à proposer à la fois le câblage électrique et les techniques de programmation marquera des points auprès du client final. Il n'est donc pas forcément nécessaire d'acquiescer soi-même cette connaissance : des partenariats ou un écosystème impliquant d'autres installateurs peuvent bien sûr être également envisagés. »



Michèle De Brabandere, Market Segment Manager chez Cebeo

ROADSHOW

À l'avenir, il ne fait aucun doute que les formations dans l'enseignement tiendront compte de la numérisation du marché de l'énergie. Heureusement, en tant que client Cebeo, vous ne devez pas attendre que ce soit le cas. « En tant que grossiste, il est de notre mission d'accompagner au mieux les installateurs », poursuit Michèle De Brabandere. « C'est pourquoi nous prévoyons encore diverses initiatives cet automne. Nous organisons par exemple un roadshow qui fournit à l'installateur une multitude d'informations sur la numérisation du marché de l'énergie, les systèmes de gestion de l'énergie, les pompes à chaleur, les bornes de recharge, etc. »

Poursuivez votre lecture en page 10

Suite de la page 9

Cebeo continue sur sa lancée avec des formations campus ciblées qu'elle organise elle-même en collaboration avec les fabricants. « Nous soutenons également les centres de formation qui organisent de leur propre initiative des séances de formation sur ces thèmes, en équipant leurs locaux des plus récentes technologies dans le domaine de l'énergie. L'installateur peut ainsi se faire une meilleure idée des éléments tels que les systèmes de gestion de l'énergie et de batterie, les onduleurs, les bornes de recharges et pompes à chaleurs ; d'importants produits qui sont venus enrichir notre assortiment ces dernières années.

En collaboration avec nos partenaires, nous proposons également des formations RESCert pour les chauffe-eau solaires, installations PV et pompes à chaleur, entre autres. En tant qu'installateur, disposer d'un tel certificat est un atout majeur. En effet, le client final ne peut par exemple demander de subsides pour ses investissements énergétiques qu'en collaborant avec un partenaire certifié. »

Et Cebeo continue également d'apporter le soutien nécessaire « sur le terrain ». « Nos spécialistes se font un plaisir d'accompagner les installateurs dans la réalisation de leurs projets. Vous pouvez en outre bénéficier de l'aide du fabricant pour le raccordement, le dimensionnement et la mise en service d'un système d'énergie numérique. »

Enfin, vous trouverez également toutes sortes d'informations utiles sur la transition énergétique dans les brochures pratiques. En bref : nous sommes prêts à vous aider de notre mieux.

« EN TANT QUE GROSSISTE, IL EST DE NOTRE MISSION D'ACCOMPAGNER AU MIEUX LES INSTALLATEURS. »

Michèle De Brabandere, Market Segment Manager chez Cebeo



GREEN & SMART

LE MARCHÉ DE L'ÉNERGIE DEVIENT DE PLUS EN PLUS DURABLE, ET LES SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES TOUJOURS PLUS VERTES ET PLUS INTELLIGENTES. DANS CE MARCHÉ EN ÉVOLUTION RAPIDE, IL N'EST PAS FACILE DE RESTER EN PERMANENCE À LA POINTE.

Avec Green&Smart, nous prenons le pouls du secteur et veillons à ce que vous, en tant qu'installateur, puissiez travailler dans une perspective d'avenir. Et aussi donner à vos clients les informations adéquates. Quelles sont les solutions les plus durables pour une installation de chauffage ? Quels sont les avantages des panneaux solaires ? Est-il intéressant d'investir dans une batterie domestique ?

Découvrez plus sur www.cebeo.be

cebeo
A Sonepar Company

SMAPPEE

Le secteur de l'énergie est en pleine (r)évolution. Un essor auquel Smappee est préparée depuis plus de dix ans déjà. Au cours des dix dernières années, l'entreprise d'Harelbeke a accumulé énormément d'expérience et d'expertise dans le domaine de la gestion de l'énergie. « Nous unissons désormais nos forces à celles de Cebeo afin de fournir à l'installateur des solutions solides et durables assorties des connaissances appropriées », explique Stefan Baetens.



Stefan Baetens, International Business Developer chez Smappee

Smappee est un véritable pionnier de la numérisation du marché de l'énergie. En 2012, l'équipe dirigée par l'entrepreneur Stefan Grosjean se consacrait déjà à l'élaboration de solutions offrant aux particuliers des informations claires une utilisation plus responsable de l'énergie. L'actuel bâtiment de l'entreprise Smappee, « Snowball », illustre parfaitement la manière d'utiliser l'énergie renouvelable de manière intelligente. Une batterie gigantesque pour le stockage de l'énergie, cinquante bornes de recharge pour les séances de recharge « conventionnelles », des bornes de recharge rapide... les exemples sont légion. Les solutions Smappee pour une gestion intelligente de l'énergie sont depuis toutes disponibles chez Cebeo.

TRANSMISSION

« Les premiers contacts datent du début de cette année », explique Stefan Baetens, International Business Developer chez Smappee. « Le marché de l'énergie évolue à vitesse grand V, proposant sans cesse d'intéressantes innovations. En tant que fabricant, nous avons besoin des partenaires adéquats pour transmettre aux installateurs toutes les informations sur ces

« NOUS UNISSONS DÉSORMAIS NOS FORCES À CELLES DE CESEO AFIN DE FOURNIR À L'INSTALLATEUR DES SOLUTIONS SOLIDES ET DURABLES ASSORTIES DES CONNAISSANCES APPROPRIÉES. »

Stefan Baetens, International Business Developer chez Smappee

tendances et leurs conséquences, et leur permettre de commander ces produits. Cebeo s'inscrit parfaitement dans ce scénario. »

« Pour le choix de nos partenaires, nous sommes très sélectifs », précise Delphine Van Hoecke, PR & Communications Manager. « Nous privilégions les entreprises qui partagent notre approche durable et qui veulent jouer un rôle important dans l'information et la sensibilisation du marché. À cet égard, Cebeo fait office de modèle, car elle possède son propre département consacré exclusivement aux énergies renouvelables. Nous nous réjouissons de « former » leurs collaborateurs afin qu'ils puissent à leur tour informer les installateurs. »

INFINITY

L'offre de Smappee anticipe les tendances actuelles et futures. « Un système modulaire tel que Smappee Infinity, par exemple, répond au besoin d'une recharge intelligente des voitures, d'une autoconsommation optimisée, d'économies d'énergie et de coûts substantielles, etc. D'autres applications uniques se concentrent sur une utilisation intelligente des panneaux solaires et la commande de bornes de recharge. Toutes ces fonctionnalités de gestion de l'énergie sont intégrées par défaut dans nos bornes de recharge », poursuit Stefan Baetens.

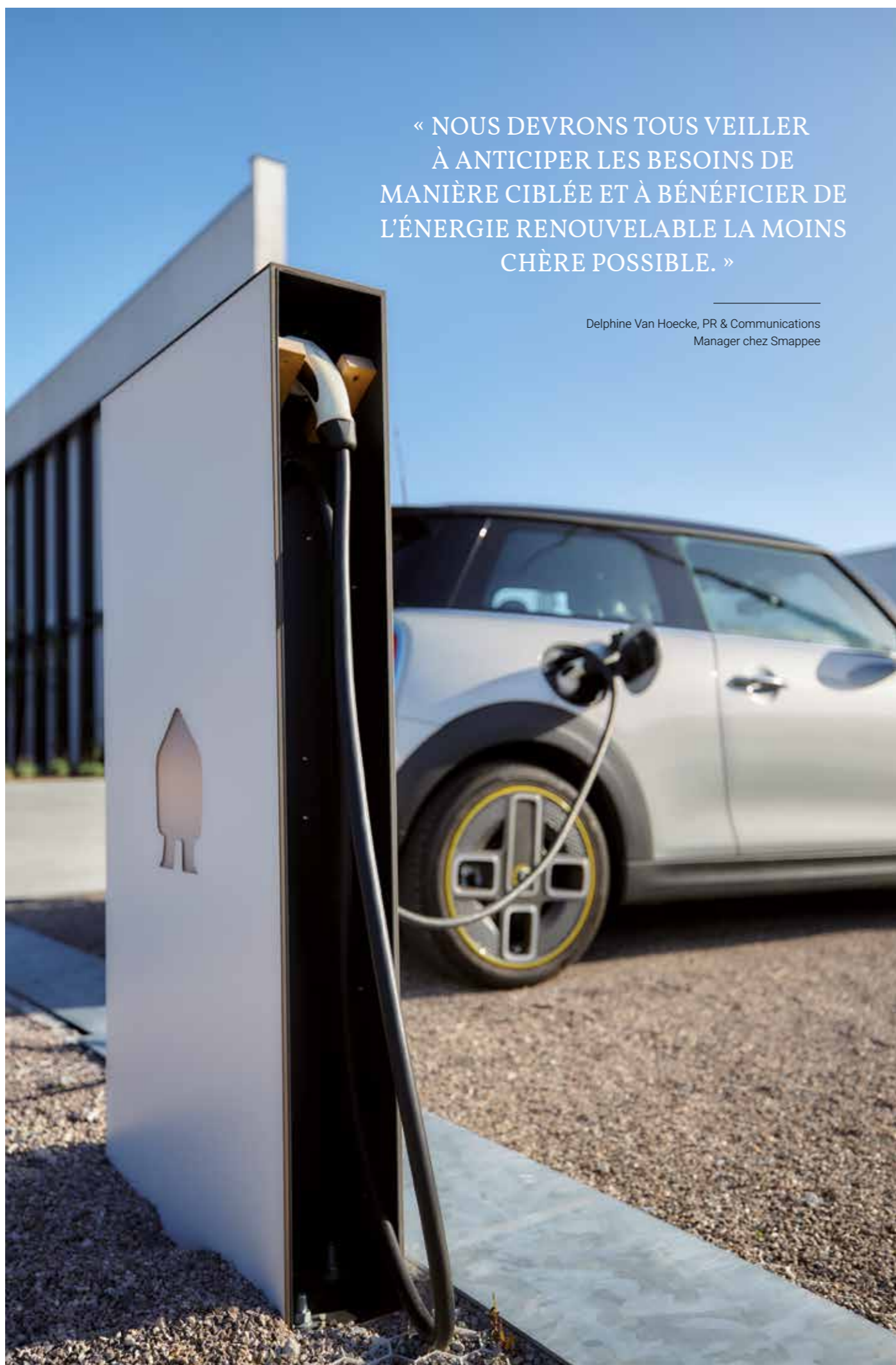
Poursuivez votre lecture en page 15

PARTENAIRES DANS UNE GESTION INTELLIGENTE ET OPTIMALE DE L'ÉNERGIE



« NOUS DEVRONS TOUS VEILLER
À ANTICIPER LES BESOINS DE
MANIÈRE CIBLÉE ET À BÉNÉFICIER DE
L'ÉNERGIE RENOUVELABLE LA MOINS
CHÈRE POSSIBLE. »

Delphine Van Hoecke, PR & Communications
Manager chez Smappee



Suite de la page 13

Dans le secteur tertiaire, tous les tarifs d'énergie variables sont déjà appliqués. Ce sera bientôt le cas sur le marché résidentiel également. « C'est pourquoi il sera plus important que jamais de stocker l'énergie au bon moment - lorsque les tarifs sont très bas, voire négatifs - et l'utiliser ensuite aux moments favorables. À terme, le tarif de capacité sera également mis en place. Si la capacité est limitée afin de réduire les coûts de distribution, le client final peut, au moyen de système de mesures, répartir la consommation de différents appareils au cours de la journée et utiliser l'énergie solaire. Il s'agit là d'outils utiles permettant d'éviter les pics de consommation et la surcharge du réseau », poursuit Stefan Baetens.

En d'autres termes, il est absolument essentiel pour tous de savoir comment et à quel moment consommer l'énergie (verte). « Nous devons tous veiller à anticiper les besoins de manière ciblée et à bénéficier de l'énergie renouvelable la moins chère possible. Dans ce domaine, la Belgique a beaucoup de retard à rattraper, car les pays scandinaves, pour ne citer qu'eux, ont déjà une sacrée longueur d'avance. Là-bas, les tarifs dynamiques constituent déjà la nouvelle norme. »

« L'avenir nous réserve bien des choses, et cela offre de belles perspectives pour l'installateur », indique Delphine Van Hoecke. « Celles et ceux qui prennent le train en marche et approfondissent leurs connaissances en la matière seront assurés d'en récolter les fruits. Et les solutions de Smappee, distribuées par Cebeo, y contribueront certainement. »





Bart van Remortel,
Product Manager chez Niko

La numérisation de l'énergie n'est pas une perspective lointaine ni un concept « dénué d'intérêt ». « Au contraire : c'est on ne peut plus actuel », indique Bart van Remortel, Product Manager chez Niko. « Nous nous faisons un plaisir de fournir aux installateurs toutes les informations et compétences nécessaires pour l'intégrer dans leurs activités. C'est également nécessaire, car les installations domestiques intelligentes deviennent la nouvelle norme et cette (r)évolution s'opère à vitesse grand V. »

NIKO OFFRE AUX INSTALLATEURS UN SOUTIEN CIBLÉ DANS LE CADRE DE LA NUMÉRISATION DU MARCHÉ DE L'ÉNERGIE

En tant que spécialiste dans le domaine des solutions énergétiques, Bart van Remortel a été témoin de l'évolution effrénée du marché. « Autrefois, ce secteur était très simple : de grandes centrales électriques produisaient l'électricité, les particuliers et les entreprises en étaient les consommateurs. Depuis qu'il est possible de produire soi-même sa propre énergie, tout s'entremêle. Bon nombre de personnes ou d'entreprises assument les deux rôles. Le défi consiste à assurer une bonne gestion de l'ensemble du réseau et à concilier l'offre et la demande. Ajoutez à cela les efforts nécessaires pour atteindre la neutralité carbone et vous réaliserez que tout le monde devra utiliser l'énergie de manière plus intelligente. »

UNE APPROCHE PROGRESSIVE

La meilleure façon de procéder est par voie numérique : grâce aux solutions actuelles, il existe suffisamment d'informations à disposition pour tout automatiser et viser l'harmonie idéale entre l'offre et la demande, sans que le consommateur ait à s'en préoccuper. Il s'agit d'un processus sur lequel Niko travaille d'arrache-pied.

Poursuivez votre lecture en page 18



« Nous procédons par phase avec la création d'un ensemble de solutions complètes pour une meilleure gestion de l'énergie », poursuit Bart van Remortel. « Dans un premier temps, nous nous concentrons sur l'optimisation de notre autoconsommation : comment pouvez-vous, en tant que propriétaire d'une installation PV, utiliser un maximum votre propre énergie ? Suite à l'abandon du tarif prosummateur et du principe du compteur inversé, les panneaux solaires ne semblent plus être un investissement rentable. Rien n'est moins vrai. Avec un rendement garanti de 5 %, les panneaux solaires sont toujours beaucoup plus rentables qu'un compte d'épargne. Le fait que les prix de l'énergie vont continuer à augmenter n'est un secret pour personne. À ce moment, une installation photovoltaïque se révélera plus intéressante encore, notamment en raison de son investissement relativement faible. »

UNE APPROCHE PROGRESSIVE

- 1 Accent sur l'optimisation de notre autoconsommation =** utiliser un maximum votre propre énergie



« L'étape suivante porte sur le tarif de capacité. Lors de celle-ci, Niko Home Control veillera à une meilleure répartition de la consommation au cours de la journée et à une diminution des coûts de distribution sur la facture d'énergie. La troisième phase se déroulera sur le long terme, étant donné que nous serons de plus en plus souvent confrontés à une fluctuation des prix. Tout se résumera alors à recourir le plus intelligemment possible aux plus bas tarifs. Actuellement, les prix ne sont pas encore à ce point volatils et les tarifs plus élevés et plus bas sont encore relativement proches. »

Hormis tout cela, il s'agira de faire preuve de bon sens à chaque étape. « L'énergie la moins chère est celle que vous ne consommez pas. Réduire la consommation en veille, mieux isoler... autant de manières plutôt simples d'économiser de l'électricité. »



- 2 Accent sur le tarif de capacité :** Niko Home Control veillera à une diminution des coûts de distribution grâce à une meilleure répartition de la consommation.



- 3 (Futur) Prix dynamiques :** recourir le plus intelligemment possible aux plus bas tarifs



« ASSOCIER CONFORT D'INSTALLATION ET ACCESSIBILITÉ FINANCIÈRE »

Bart van Remortel, Product Manager chez Niko

UN PRIX AVANTAGEUX

Des raisons suffisantes pour que l'installateur s'informe en détail et sans plus attendre sur les possibilités actuelles. « Les installations résidentielles intelligentes vont devenir la nouvelle norme. La maison va travailler pour nous, et non l'inverse. De plus, cela ne doit pas forcément être hors de prix, au contraire : des produits tels que les variateurs d'intensité et les interrupteurs sans fil illustrent parfaitement la démocratisation de l'automatisation. Faciles à installer et abordables. Les installateurs se doivent de prendre le train en marche, d'autant plus que les mondes de l'énergie solaire, du chauffage et de l'électricité vont converger pour ne former plus qu'un seul grand marché. »

Niko tient les installateurs informés des développements et des nouveaux produits au travers de webinaires et de formations. « Nous sommes également en contact avec les fabricants afin d'adapter au mieux nos solutions à leurs besoins. C'est ainsi que nous augmentons le confort d'installation. C'est aussi nécessaire, car on en demande toujours plus de l'installateur, alors qu'il est de plus en plus difficile de trouver les bonnes personnes. » Et à Bart van Remortel de conclure : « Je suis convaincu que Cebeo apportera également une valeur ajoutée essentielle lorsqu'il s'agira de convaincre l'installateur 'd'adopter' de nouvelles techniques numériques. »

CONNECTIVITÉ

L'Internet des Objets, qui permet aux appareils de communiquer entre eux, offre lui aussi de nombreux avantages. Cette connectivité et l'utilisation de Niko Home Control permettent par exemple de créer une atmosphère personnalisée dans votre maison, de fermer la protection solaire, d'éteindre le chauffage et bien d'autres choses encore, d'une simple pression sur votre smartphone. Pour ce chauffage, une pompe à chaleur s'avère idéale : une température agréable tout au long de l'hiver, de nombreuses possibilités de rafraîchissement en été... Sans oublier que vous pouvez désormais la régler sans problème à l'aide de votre smartphone.

Et nous n'avons pas encore parlé des voitures électriques. « J'en conduis une, et pour rien au monde je ne voudrais revenir en arrière. Une telle voiture est agréable et confortable à conduire, et il est très facile de la recharger. De plus, la conception d'un tel modèle est beaucoup plus simple qu'une voiture à carburant fossile. Elle nécessite donc moins d'entretien et se révélera in fine moins chère que son homologue à carburant. »



CEBEO ET NATHAN SOUTIENNENT L'INSTALLATEUR DANS LE CHOIX DE POMPES À CHALEUR INTELLIGENTES



Alimenter une pompe à chaleur par le toit ? Nombreux sont ceux à tomber des nues lorsqu'ils en entendent parler pour la première fois, mais cette approche trouve de plus en plus sa place dans notre quotidien. Ce type de panneaux PVT est depuis longtemps monnaie courante aux Pays-Bas, et ne fera que gagner en importance en Belgique également. L'installateur belge peut faire face à cette tendance avec confiance : grâce à la collaboration harmonieuse entre le fournisseur Nathan et le grossiste Cebeo, il pourra bénéficier du soutien adéquat dans tous les domaines.

« AIDER L'INSTALLATEUR AU TRAVERS D'UN PARTENARIAT SOLIDE »

Stijn Keppens, responsable du marché belge chez Nathan



Voilà bien longtemps que Nathan est connu aux Pays-Bas en tant que fournisseur de solutions intégrales dans le domaine des systèmes de climatisation durables. Wolf Nathan a repris les rênes de l'entreprise de ses parents en 2002 et a rapidement identifié un nouveau marché pour les pompes à chaleur.

UN REFROIDISSEMENT DE QUALITÉ

« En réalité, l'usage des pompes à chaleur remonte à plusieurs décennies déjà », explique-t-il. « Les méthodes de construction actuelles m'ont permis de déceler un potentiel supplémentaire dans ces produits. En raison de l'importance croissante accordée à l'isolation, il convenait également de réfléchir à un refroidissement de qualité. Un domaine dans lequel les pompes à chaleur peuvent également apporter une valeur ajoutée substantielle en tant que composant d'une solution intégrale de climatisation de qualité. »



Le fait que Nathan réunisse tous ces éléments dans son offre représente un atout de taille : l'entreprise se charge aussi bien de la vente, que de l'exécution et de la maintenance, une approche qu'elle a en outre récemment déployée en Belgique également. « Nous offrons le même service. La seule différence est que nous ne disposons pas de nos propres opérations de forage, mais que nous apportons des facilités aux partenaires spécialisés », indique Stijn Keppens, responsable du marché belge.

TRANSMISSION DE CONNAISSANCES

L'identité de Nathan repose sur la baseline « Driven by knowledge ». L'entreprise met également ce slogan en pratique jour après jour. « Nous sommes intimement convaincus que la transition énergétique est avant tout une transmission de connaissances », poursuit Wolf Nathan. « En formant les collaborateurs des grossistes et les installateurs eux-mêmes, nous ne pouvons que nous renforcer mutuellement. L'installateur mettra chaque jour les nouvelles technologies en pratique au travers des projets. Et il nous incombe de le soutenir dans son travail en lui offrant les produits adéquats et un service de qualité. »

Poursuivez votre lecture en page 22



Nathan roadshow truck

MULTITECHNIQUES

Entre-temps, le marché des panneaux PVT commence également à bouger en Belgique. « Nous constatons que ce sont principalement les installateurs relativement jeunes, qui ont acquis les connaissances au cours de leur formation, qui s'y attellent activement », explique Stijn Keppens. « Ceux qui n'ont pas bénéficié d'un suivi et envisagent de fermer leur entreprise dans un avenir proche ont besoin de davantage d'attention et de soutien dans ce domaine. »

On ne peut toutefois ignorer que cette transition arrive plus vite qu'on ne le pense, car le gouvernement belge est de plus en plus strict à l'égard de l'utilisation des combustibles fossiles. « Il est donc essentiel pour l'installateur d'acquérir le savoir-faire nécessaire. Le marché du CVC et les travaux d'ordre purement électrique convergent à vitesse grand V, amenant l'installateur du futur à se concentrer sur les multitechniques. Nathan et Cebeo peuvent parfaitement le soutenir dans cette démarche. Actuellement, nous nous attelons par exemple à la création d'un SGE (système de gestion de l'énergie) performant qui permet de gérer la commande des pompes à chaleur via le PV », explique Stijn Keppens.

Vous êtes encore quelques réticences en tant qu'installateur à vous lancer dans les installations PVT ? Il n'y a pas de raison, car Cebeo et Nathan ont élaboré un plan d'action bien pensé. « Au cours des prochains mois, nous informerons ensemble les installateurs au moyen de roadshows et de visites durant lesquelles des représentants de Cebeo et Nathan seront présents », explique Hilde Vandenberghe. « Au travers des formations des spécialistes de Cebeo et de l'installateur, nous amenons la transmission de connaissances sur le marché. Nous mettrons également en avant notre valeur ajoutée sur les plans technique et logistique, ainsi qu'en matière de service après-vente, afin que l'installateur puisse garder à tout moment le contrôle sur son propre modèle économique. »

Suite de la page 21

Pour fournir un tel service, Nathan s'associe à Cebeo. « Ce partenariat était écrit dans les étoiles », renchérit Stijn Keppens. « Nous collaborons avec Sonepar en Belgique et aux Pays-Bas. La transition énergétique a fait réaliser à Cebeo qu'ils devaient élargir leur offre. Nous pouvons leur fournir les solutions et les connaissances pour ce faire. Cebeo peut ainsi faire office de « guichet unique » en proposant des produits prêts à l'emploi contrôlés par un système de commande de première qualité. »

« Nathan nous offre une grande valeur ajoutée », indique Hilde Vandenberghe de Cebeo. « En soutenant à la fois nos collaborateurs et les installateurs par des formations et un encadrement, ce fournisseur se démarque par ses produits de qualité supérieure, un transfert de connaissances approfondi et une tranquillité d'esprit maximale. »



Comelit®



Maxi Manager avec Android

Comelit **élargit sa gamme** de produits avec le **système Android**, en introduisant le **Maxi Manager avec Android** qui à une esthétique élégante, il y ajoute un cœur hyper-technologique.

En effet, le nouveau superviseur domotique permet de contrôler à travers **un seul appareil** à la fois toute la domotique, des lumières aux volets passant par le climatisation et l'affichage de la consommation d'énergie et d'eau, tant la vidéophonie que le système anti-intrusion, grâce à **l'intégration avec Comelit Hub**.

Non seulement l'intégration avec les systèmes Comelit, **Maxi Manager Android** permet de se connecter directement de l'appareil, même avec **des systèmes tiers**. Le superviseur présente également de nouveaux graphismes modernes et intelligents, en ligne avec **l'App Comelit**, pour faciliter l'utilisation.

FAITES PASSER VOTRE ENTREPRISE À L'ÈRE ÉLECTRIQUE

Bientôt, les voitures électriques seront incontournables sur nos routes. Afin de fournir à ces voitures le « carburant » adéquat, nous devons sensiblement élargir notre réseau de bornes de recharge national. En tant qu'installateur, cela représente de belles opportunités, d'autant que le gouvernement fédéral prévoit désormais des subventions intéressantes pour les entreprises et les particuliers qui veulent investir dans ce domaine.

Nico Moeyaert,
Product Manager en charge des « énergies renouvelables » et de l'« e-mobility » chez Cebeo

Les voitures électriques joueront un rôle important dans la réalisation de l'objectif d'un avenir neutre en CO₂. Dans cette optique, un important projet de loi de Vincent Van Peteghem, Ministre fédéral des Finances, sera bientôt débattu au Parlement. Le ministre prévoit par exemple un soutien financier pour les entreprises et les particuliers qui investissent dans des bornes de recharge. Ce règlement est entré en vigueur le 1er septembre 2021.

« Au cours des années à venir, la Belgique devra redoubler d'efforts afin de rattraper son retard et d'agrandir sensiblement son réseau de bornes de recharge (semi-) publiques. Actuellement, nous en comptons environ 6 500. D'ici 2030, ce chiffre devrait passer à 90 000. Nous parlons de la nécessité de disposer de bornes de recharge (semi-) publiques, celles destinées à un usage privé n'y sont pas abordées. À titre de comparaison, les Pays-Bas disposent déjà d'environ 30 000 bornes accessibles en principe à tous. », explique Nico Moeyaert, Product Manager en charge des « énergies renouvelables » et de l'« e-mobility »

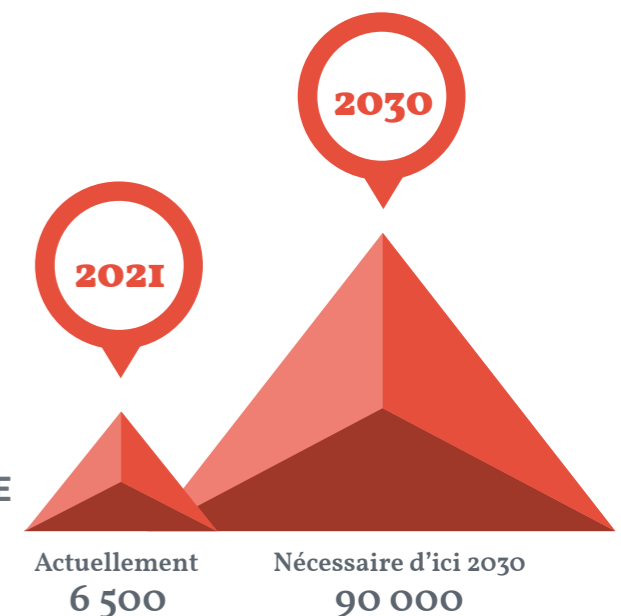
DES STATIONS CONTRÔLABLES

Les particuliers qui achètent une station de recharge à usage domestique au cours des trois prochaines années pourront compter sur une

importante réduction d'impôt sur cet investissement. « Et peu importe que vous soyez propriétaire ou locataire du bien », poursuit Nico Moeyaert. « Jusqu'au 31 décembre 2022, la réduction d'impôt s'élève à quelque 45 %. Celles et ceux qui attendent plus longtemps verront l'avantage fiscal diminuer : 30 % en 2023, 15 % en 2024. Il doit toutefois être question d'une station de recharge intelligente ne recourant qu'à de l'énergie verte et dont le temps et la capacité de recharge peuvent être contrôlés : le moment de recharge doit coïncider avec les autres périodes de consommation électrique de la maison, afin d'éviter les pics inutiles. L'avantage fiscal sera calculé à raison de 1 500 euros maximum par station de recharge et par contribuable. »

Poursuivez votre lecture en page 26

BORNES DE RECHARGE (SEMI-)PUBLIQUES EN BELGIQUE



AVANTAGE FISCAL
STATIONS DE RECHARGE

PARTICULIERS

jusqu'au 31/12/22 : **45 %**2023 : **30 %**2024 : **15 %**

ENTREPRISES

jusqu'au 31/12/22 : **200 %**jusqu'au 31/08/24 : **150 %**

!! Condition :
stations de recharge (semi-) publiques
accessibles également à des tiers

Suite de la page 25

Pour les entreprises qui investissent dans une infrastructure de recharge, cela s'avère plus lucratif encore. Jusqu'à la fin de 2022, le taux de déductibilité s'élève à 200 %. Un taux qui baissera à 150 % à la fin du mois d'août 2024 pour celles et ceux qui attendent un peu plus longtemps. « Il doit s'agir de stations de recharge (semi-) publiques, accessibles également à des tiers, durant ou en dehors des heures d'ouverture de l'entreprise. Le but est donc que les visiteurs, les passants et les riverains puissent également l'utiliser. »

Les entreprises qui mettent leurs bornes de recharge à disposition de tiers concluront souvent un partenariat avec un MSP (Mobility Service Provider). Le MSP se chargera de mettre la borne de recharge en service, afin que les utilisateurs intéressés puissent réserver une session de recharge. Le propriétaire de la station de recharge reçoit à la fin du mois un paiement groupé de toutes les séances de recharge du mois écoulé de la part du MSP. Souvent, ce dernier sera également responsable de l'entretien et du « service après-vente » de l'installation.

Les propriétaires de voitures électriques souscrivent souvent un contrat avec un CPO (Charge Point Operator). Grâce à la carte de recharge, la voiture peut ensuite être rechargée au sein du réseau de bornes de recharge réparties aux quatre coins du pays. Les collaborateurs des entreprises pourront normalement recharger leur véhicule gratuitement sur leur lieu de travail.



SERVICE APRÈS-VENTE

Il est clair que ce marché crée de nombreuses opportunités potentielles supplémentaires pour l'installateur. « Bon nombre d'installateurs en sont conscients, mais le régime de subventions peut sensiblement accélérer les choses », explique Nico Moeyaert. « Bien sûr, la demande pour l'installation de telles bornes de recharge va exploser. Mais le client final escompte qu'elle s'accompagne d'un service digne de ce nom de la part des fournisseurs. En tant qu'installateur, vous pouvez tirer votre épingle du jeu en proposant un service après-vente de qualité. Il se peut, par exemple, que l'utilisateur ne parvienne pas à débrancher sa voiture de la borne au terme d'une séance de recharge. L'installateur peut alors être contacté pour résoudre le problème. »

FORMATIONS

Cebeo proposait depuis quelque temps déjà aux installateurs des formations sur les bornes de recharge axées sur les produits. « L'accent était alors principalement placé sur les aspects techniques tels que le fonctionnement, les différents modes de recharge et types de prises dont il faut tenir compte lors d'une installation, la gestion des différents types de réseau, le dimensionnement adéquat, etc. »



De nouvelles séances d'information axées sur l'ensemble du volet commercial des bornes de recharge seront bientôt proposées. « Il sera notamment question des modèles de maintenance, de l'exploitation d'une station de recharge, de l'association avec le bon logiciel... »

Quoi qu'il en soit, l'installateur jouera un rôle crucial. Il assumera, par exemple, une importante fonction de conseiller également, car les exigences de recharge d'une voiture électrique ne correspondent pas nécessairement aux caractéristiques de l'installation technique dont dispose le client. Il sera donc essentiel de proposer la bonne solution et de disposer du savoir-faire pour procéder aux éventuelles modifications et/ou sécurisations de l'installation. Au travers de formations ciblées, nous souhaitons informer l'installateur à ce sujet », conclut Nico Moeyaert.

LES INSTALLATEURS SE RÉJOUISSENT D'UN Avenir PLEIN DE NOUVELLES ÉVOLUTIONS

Le marché de l'énergie va au-devant de grands bouleversements au cours des années à venir. Les installateurs en feront l'expérience quotidiennement au cours de leurs missions. Que pensent-ils de cette (r)évolution ? Nous avons posé la question à cinq clients de Cebeo.

« UN TRAVAIL DE LONGUE HALEINE »

Chez Vermaelen & Demuynck, installateurs établis à Rotselaar, on travaille depuis longtemps à la numérisation de l'énergie. « Comme nous installons, entre autres, des panneaux solaires, de la domotique, du chauffage et de la plomberie, c'est absolument indispensable », explique le cogérant Jelle Demuynck.

« Nous nous sommes déjà informés de manière approfondie dans ces domaines afin de pouvoir donner les bons conseils à nos clients. Cependant, cela n'est pas toujours facile, car il est parfois difficile d'évaluer dans quelle mesure ils sont déjà sensibilisés à la gestion de leur consommation énergétique. Ceux qui ne prennent pas les devants n'auront plus le choix à l'avenir, car leur facture grimpera très fortement s'ils n'agissent pas. »



Demuynck se félicite de la durabilisation, mais il est conscient que tous les consommateurs ne seront pas en mesure de réagir de façon ciblée à l'évolution dynamique des prix et à l'introduction imminente du tarif de capacité en Flandre. « Idéalement, on consomme de l'énergie quand il y a beaucoup d'énergie éolienne ou solaire, ou quand il y a un surplus sur le réseau.

Mais qui a le temps d'y penser tout au long de la journée ? Les applications intelligentes peuvent aider, mais il y a des moments où vous avez tout simplement d'autres priorités que de surveiller constamment vos appareils énergivores », conclut l'installateur.

SENSIBILISATION

À Oud-Heverlee, Wim Vanden Eynde constate que la numérisation n'est pas près de se concrétiser pour la plupart des particuliers. « Dans cette région, la plupart des compteurs sont encore analogiques. Peu de gens se demandent quand un compteur numérique sera installé chez eux. Il se peut que nous installions de nombreux câbles destinés aux bornes de recharge dans les entreprises, mais généralement, elles achètent elles-mêmes les installations de recharge et les font ensuite installer en interne ou par un autre entrepreneur. »



En tant que spécialiste de l'éclairage et de la domotique, Wim Vanden Eynde constate que de nombreuses personnes souhaitent économiser de l'énergie en utilisant des lampes à LED, mais cela ne va pas beaucoup plus loin que cela pour le moment. « Le tarif de capacité, les prix dynamiques de l'énergie... Nombreux sont ceux à tomber des nues lorsqu'ils en entendent parler. Le gouvernement a encore beaucoup de travail de sensibilisation à faire dans ce domaine. »

Pour le chauffage et les sanitaires, Wim Vanden Eynde renvoie ses clients vers un partenaire spécialisé. « Si j'avais 20 ans maintenant, je proposerais certainement des solutions CVC, mais à ce stade de ma carrière, il n'y a guère d'intérêt à élargir nos services pour les inclure. Une chose est sûre : à l'avenir, les installateurs ne pourront plus se permettre de ne proposer que les services de base (travaux électriques), sous peine de scier la branche sur laquelle ils sont assis. »

L'INTÉGRATION BAT SON PLEIN



À Furnes, Lukas Dequeker consolide depuis deux ans l'entreprise que son père Wim a créée il y a un quart de siècle. « Nous sommes spécialisés dans les installations électriques complètes depuis un certain temps. Récemment, des panneaux solaires et des bornes de recharge ont été ajoutés. De cette manière, nous intégrons déjà la numérisation de l'énergie dans nos réalisations. Nous combinons une installation photovoltaïque avec une batterie domestique ou la connectons à la commande domotique, mais ce n'est certainement pas le cas pour toutes les installations. »

Dans les installations électriques des nouveaux bâtiments, la demande est élevée en matière de domotique. « Si vous voulez rester dans le coup en tant qu'installateur, vous devez suivre. C'est aussi simple que cela. Nous pouvons également raccorder les pompes à chaleur à la commande, mais pour l'instant, il n'est pas encore question d'installer nous-mêmes la plomberie et le chauffage. Avec notre équipe restreinte, nous préférons nous concentrer sur notre cœur de métier, plutôt que d'ajouter de nouveaux services. »

Lukas s'attend à ce que le client final particulier investisse dans la numérisation de l'énergie, aussi bien pour les nouvelles constructions que pour les rénovations. « Il s'agira quoi qu'il en soit d'un travail de longue haleine. De nombreuses années s'écouleront avant que l'ensemble du parc immobilier, souvent vétuste, soit équipé des nouvelles technologies électriques. »



PRÊT POUR L'AVENIR

Après avoir été responsable du refroidissement, de l'électricité, du PLC et du montage chez Packo pendant dix ans, Gino Annys s'est installé à son compte comme installateur électro. Grâce à un rachat, il a d'abord ajouté la plomberie, puis les solutions de chauffage et maintenant les pompes à chaleur. Il suit régulièrement des cours de recyclage.

« Nous constatons chaque jour qu'un

bon accompagnement du client final devient de plus en plus important », déclare-t-il. « Il s'agit de parcourir le plan de la maison avec lui de manière très pratique et de lui poser des questions concrètes. Avec les réponses, nous pouvons travailler afin de compléter les installations, ou au moins de les rendre durables. »

C'est en connaissance de cause qu'il a décidé de ne pas installer lui-même

de système de refroidissement ou de panneaux solaires. « Dans le cadre de l'accompagnement du client, je propose bel et bien ces systèmes. Pour la mise en œuvre, je collabore avec un partenaire spécialisé afin de pouvoir continuer à me focaliser sur mes activités principales. Pour ce qui est des formations, je peux me tourner vers le grossiste, qui joue également un rôle important dans ce domaine. Dans tous les cas, la connaissance de l'électricité et des commandes représente une valeur ajoutée pour l'installateur », conclut Gino, qui contacte systématiquement ses clients pour l'entretien de l'installation et maintient ainsi une relation optimale avec la clientèle.

WALLONIE

Jean-Philippe Guillaume est administrateur délégué d'Energie & Electricité. Il attend beaucoup de la numérisation à court terme. « La demande commence à augmenter. La domotique est déjà très populaire et, bientôt, de plus en plus de personnes voudront utiliser des énergies renouvelables. Le marché des voitures électriques est déjà en pleine croissance. Nous avons déjà réalisé plusieurs projets d'installation de bornes de recharge, notamment dans les entreprises. Cela ne fera qu'augmenter à l'avenir. »

En ce qui concerne le compteur intelligent, la Wallonie n'est pas aussi avancée que la Flandre. « Il est certain qu'il sera mis en place, mais nous devons attendre que le gouvernement organise mieux son déploiement avant de pouvoir vraiment commencer. »

La demande de travaux électrotechniques est si importante que Jean-Philippe Guillaume n'envisage pas de proposer des services de CVC dans un avenir proche. « Il s'agira de trouver les bonnes personnes qui possèdent les compétences techniques adéquates grâce à leur formation et qui peuvent également programmer. L'éducation a un rôle majeur à jouer à cet égard. Les fournisseurs, comme Cebeo, peuvent m'aider en m'apportant le soutien de personnes techniquement compétentes et une communication bien adaptée au marché. »



preflex

INSTALLER DES PANNEAUX SOLAIRES SANS SOUCIS

Une installation rapide, sûre et facile de panneaux solaires?

Bien sûr avec Preflex ! Un double câble PV 4mm² et un fil de terre souple 6mm² protégés par une gaine flexible Preflex.

Une installation sur toit plat ? Alors notre tube Polvalit en PVC renforcé et UV stable offre la meilleure protection pour vos câbles.

| REF. | DESCRIPTION | EMBALLAGE |
|------------|--------------------------------------|--------------|
| 1234002819 | Preflex SAFE 25mm + 2x SOLAR 4 + 1G6 | Bobine 200m |
| 1234002860 | Preflex SAFE 25mm + 2x SOLAR 4 + 1G6 | Rouleau 100m |
| 1196041400 | Polvalit 20mm UVS Topspeed | 3m |
| 1196072400 | Polvalit 25mm UVS Topspeed | 3m |

Besoin d'une autre combinaison flexible ou rigide ?
Demandez-le nous !



SMART+ DE LEDVANCE

LA LUMIÈRE EST MAINTENANT PLUS INTELLIGENTE QUE JAMAIS !



UN ASSORTIMENT COMPLET

Gradation, changement de couleur, création de scènes d'éclairage, contrôle de l'éclairage depuis n'importe quel endroit, réveil automatique..... Notre portfolio SMART+ pour ZigBee, Bluetooth et WiFi offre des possibilités infinies et un vaste choix de lampes, luminaires et bandeaux LED intelligents. L'utilisation est très confortable, simple et rapide grâce à l'application SMART+ ou à la commande vocale via un haut-parleur intelligent.

Inspirez vos clients maintenant avec l'évolution de l'éclairage intelligent !



CLASSE 300 X13E

Simple, connecté et moderne



bticino

CAMPUS 2021

VOUS SOUHAITEZ DÉVELOPPER VOS CONNAISSANCES TECHNIQUES EN TANT QUE PROFESSIONNEL ?

Consultez dès à présent nos formations et inscrivez-vous à une formation près de chez vous.
<https://www.cebeo.be/fr-be/CAMPUS-development>



BRÈVES

du secteur



TOUT NOUVEAU CHEZ CEBEO : TRADEFORCE

Avec Tradeforce, Cebeo propose une nouvelle marque d'outils professionnels. Tradeforce n'est pas une marque comme les autres, mais la toute première marque exclusive de Sonepar, le groupe mondial dont Cebeo fait partie.

La qualité et la fiabilité avant tout

Nous savons que chaque commande est différente. Et nous savons que vous avez besoin d'outils fiables et de haute qualité pour chaque travail. La gamme Tradeforce est spécialement conçue pour vous aider dans votre travail quotidien. Nadine Vandewalle (Product Manager Tooling chez Cebeo) : « Grâce au design confortable et ergonomique, vous travaillez plus efficacement et le risque de blessures est minimisé. Tous les outils sont testés de manière approfondie et sont conformes aux normes et standards européens. Nous garantissons la qualité de ces produits à vie. »

Gamme pour la pose apparente

- Familles de produits :
- Outils manuels
- Outils de mesure
- Outils de frappe
- Outils de coupe et de dénudage

Nous proposons avant tout des outils manuels destinés à un usage quotidien, tels que des mètres, des tournevis, des pinces, des niveaux... An Moors (responsable de la gestion des produits chez Cebeo) : « Nous suivons de près les ventes de cette gamme de base. Progressivement, nous allons nous développer davantage pour répondre encore mieux aux besoins des installateurs. »



Vous souhaitez en savoir plus sur Tradeforce ?

Nous vous invitons à vous rendre dans l'une de nos filiales pour vous laisser convaincre par les produits d'excellente qualité que nous proposons. Vous pouvez aussi consulter la brochure sur notre site Web.

JUNG

Une élégance pure: mat en noir et blanc



Les commutateurs JUNG offrent le bon interrupteur pour chaque intérieur : du minimalisme élégant au style rustique, de la matière synthétique de haute qualité à des métaux exclusifs.

NOUVEAU: JUNG ajoute la **version mate** dans les couleurs **noir graphite** et **blanc neige** aux séries de design LS 990, LS Zero, A 550 et A flow. Dans cette version mate, les commutateurs, les prises et les capteurs tactiles de JUNG s'intègrent aussi parfaitement dans différents styles d'intérieur. Leur look mat garantit une élégance pure.

Karrewegstraat 50 - 9800 Deinze [E info@stagobel.be](mailto:info@stagobel.be) [W www.stagobel.be](http://www.stagobel.be)

MENNEKES
MY POWER CONNECTION

La nouvelle station de recharge pour e-cars



AMTRON® COMPACT

**COMPACT.
PRATIQUE.
PREMIUM.**

LA SOLUTION DE RECHARGE À DOMICILE

MENNEKES offre un large éventail de solutions de recharge pour véhicules électriques, et ce, pour des applications tant privées que (semi-)publiques.

NOUVEAU: l'**AMTRON® Compact** est la nouvelle station de recharge à domicile en version compacte pour usage privé. Installée dans le garage ou sous le carport, l'AMTRON® Compact est synonyme de recharge sûre pour toute e-voiture.

StagobelElectro
support matters

EATON



L'ONDULEUR 3S D'EATON POUR PROTÉGER LES APPAREILS RÉSIDENTIELS

Nous savons tous que nos équipements à la maison ont besoin de courant pour continuer à fonctionner. Nous rechargeons nos téléphones portables tous les jours. Mais nous ne pensons pas souvent au fait que si un équipement est soudainement privé de courant ou surchargé de courant, il peut tomber en panne. En général, nous ne le remarquons que lorsque nous devons remettre nos réveils à zéro parce qu'il y a eu un problème d'électricité. Cependant, un réseau électrique et les équipements qui y sont connectés peuvent toujours perdre du courant ou être mis hors service. Parfois, les équipements tombent en panne. Mais que faire si cela concerne votre routeur, votre télévision, votre ordinateur de bureau, votre aquarium, votre système de sécurité ou votre congélateur ? D'un moment à l'autre, les animaux domestiques ne seront plus nourris, la maison ne sera plus sécurisée, ou toute la nourriture devra être jetée du congélateur. Et tout cela à cause d'un creux ou d'un pic dans l'alimentation électrique.

Un onduleur protège l'équipement connecté contre ces phénomènes. Un onduleur peut nous protéger contre un total de 9 erreurs d'alimentation. Cependant, l'équipement nécessaire pour se protéger contre ces 9 pannes est souvent très coûteux et n'est pas du tout nécessaire dans un environnement domestique. Une protection suffisante à la maison est souvent obtenue avec une protection de 3 ou 5 défauts. Eaton propose donc des onduleurs spéciaux 3S, Ellipse ECO ou Ellipse PRO pour la protection contre ces 3 ou 5 défauts d'alimentation.

PAR EXEMPLE, L'ONDULEUR EATON 3S FOURNIT UNE PROTECTION CONTRE :

• **Panne de courant** L'onduleur agit comme un générateur de secours temporaire et peut alimenter temporairement des équipements. Combiné au logiciel Eaton, l'onduleur Eaton 3S peut même éteindre proprement les équipements connectés, tels que les téléviseurs ou les PC, avant que le courant ne tombe, tout en fonctionnant comme un générateur de secours.

• **Courants de pointe** L'onduleur protège les équipements connectés contre les pics soudains de l'alimentation secteur.

• **Baisse de puissance** L'onduleur protège les équipements connectés contre les baisses soudaines du réseau électrique.

L'UPS ELLIPSE PRO PROTÈGE CONTRE LES TROIS PREMIÈRES DÉFAILLANCES ÉLECTRIQUES ET DEUX DÉFAILLANCES ÉLECTRIQUES SUPPLÉMENTAIRES :

Sous-tension: Diminution de la tension du réseau pendant une période plus longue (de quelques minutes à quelques jours). C'est fréquent, par exemple, en été, lorsque le climatiseur est en marche.

Surtension: Augmentation de la tension du réseau pendant une période plus longue (de quelques minutes à quelques jours).

En fonction de la quantité d'énergie fournie par l'onduleur pendant une panne de courant, vous pouvez déterminer quel onduleur vous avez besoin dans quelle situation. Plus vous connectez d'appareils à un même onduleur, plus la tension nécessaire est élevée. Cependant, dans notre réseau domestique, tous les appareils sont éloignés les uns des autres et situés dans différentes pièces de la maison.

Si vous en avez besoin de plusieurs, le prix d'achat peut être assez élevé. Pour un usage domestique, l'onduleur 3S est souvent suffisant. C'est l'UPS le plus abordable. Il fournit toute la protection dont vous avez besoin pour les applications critiques suivantes dans votre maison :

- Communications et connexions Internet, telles que les routeurs, les commutateurs et les systèmes NAS.
- Soins des animaux de compagnie, tels que les aquariums et les équipements d'alimentation automatique
- Systèmes de sécurité, tels que la protection par caméra (IP)
- La conservation des aliments, comme les réfrigérateurs et les congélateurs
- Les équipements critiques et coûteux, tels que les téléviseurs, les équipements audios, les ordinateurs de bureau et les consoles de jeux.

L'onduleur 3S vous protège contre tous les événements quotidiens qui provoquent des coupures de courant sans avertissement, comme la foudre, les tempêtes, les surcharges des services publics, les accidents et les catastrophes naturelles. L'onduleur Eaton 3S est disponible en trois variantes avec 6 ou 8 prises (IEC, FR ou Schuko) et des ports USB et xDSL, et avec différentes capacités de batterie : 450VA/270W, 550VA/330W, 700VA/420W et 850VA/510W.

Pour en savoir plus sur l'onduleur 3S d'Eaton, consultez le site www.eaton.be/fr

EATON

Powering Business Worldwide

STIEBEL ELTRON

Stockage à haut rendement.
Chaleur à faible consommation.

www.stiebel-eltron.be/accumulateurs



Radiateur à accumulation pour installation au sol ou au mur (selon le modèle)

- › Charge automatique intelligente avec la technologie C-Plus pour un fonctionnement pratique et économe en énergie
- › Régulateur de température ambiante intégré avec minuterie hebdomadaire et détection de fenêtre ouverte
- › Commandes intuitives via l'écran LCD rétro-éclairé
- › Longue durée de vie
- › Fonctionnement extrêmement discret grâce à un ventilateur tangentiel silencieux

STIEBEL ELTRON srl | 't Hofveld 6-D1 | 1702 Groot-Bijgaarden

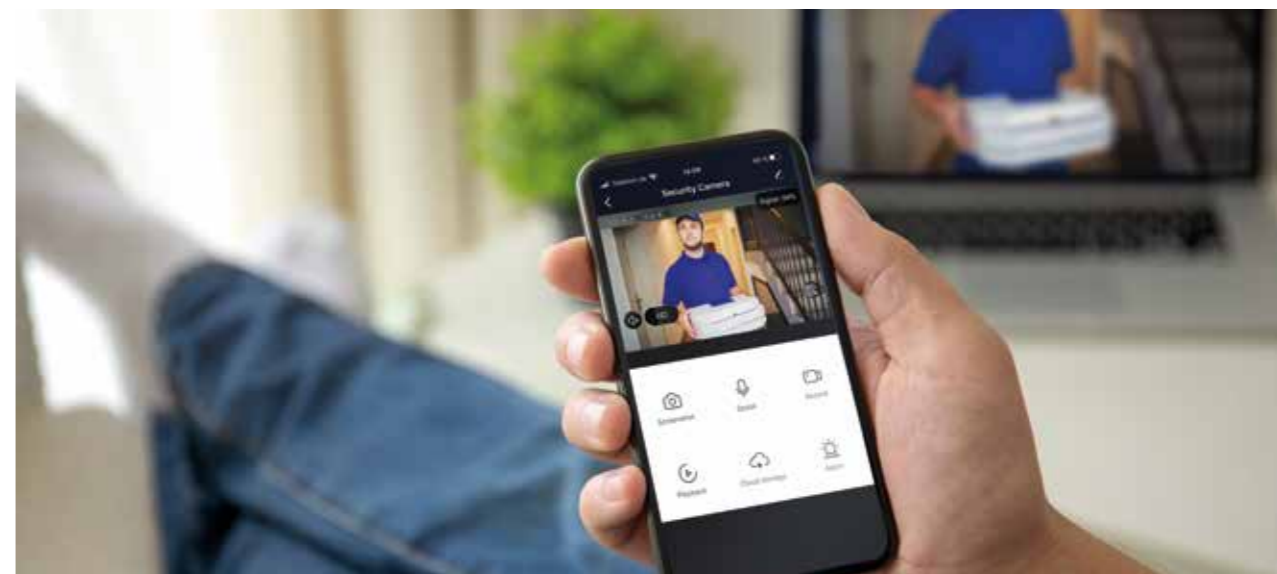


Toujours le meilleur climat pour

ZEHNDER TIMIA

- Electrique (avec télécommande) ou CC
- Design exclusif discret
- Sélecteur de mode multifonctions (confort, hors gel, éco, arrêt, programmations)
- Teinte de base RAL9016 mat. Disponible dans les 50 couleurs du nuancier.
- Installation et entretien facile grâce au système de fixation sur charnière

Supérieur dans sa simplicité



SMART+ : L'ÉCLAIRAGE CONNECTÉ DE LEDVANCE

De plus en plus d'utilisateurs se passionnent pour les nombreuses possibilités offertes par l'éclairage connecté. LEDVANCE a étendu considérablement le portefeuille SMART+ afin que vous puissiez profiter pleinement de ce fort potentiel de croissance. De quoi donner un nouvel élan à vos projets d'éclairage ! Lampes LED à haute efficacité énergétique, luminaires LED tendance ou composants pratiques ; éclairage intérieur ou extérieur ; éclairage par application, par commande vocale ou par télécommande intelligente : la gamme de produits SMART+ n'a jamais été aussi complète et aussi diversifiée.

Les clients choisissent des solutions d'éclairage connecté pour leur confort, pour leurs avantages en matière de sécurité, pour leurs nombreuses fonctionnalités intelligentes ou pour leur utilisation en intérieur comme en extérieur. Quelle que soit la démarche, avec SMART+, vous pouvez répondre à toutes leurs attentes. La nouvelle gamme de lampes et de luminaires SMART+ offre un choix immense des solutions intelligentes pour l'intérieur comme l'extérieur pour répondre à tous les besoins de vos clients.

POURQUOI SMART+ ?

1. Du confort absolu

Les clients SMART+ peuvent régler leur éclairage depuis leur canapé, via l'application ou par commande vocale.

2. Contrôle de l'éclairage dans toutes les pièces

La gamme SMART+ répond également à de nombreux besoins en matière de sécurité. Nos solutions permettent de contrôler l'éclairage de presque partout - par exemple, pour simuler une présence.

3. Une ambiance sur mesure

La lumière n'a jamais été aussi flexible : de plus en plus de clients apprécient de pouvoir composer des scènes lumineuses personnalisées, ou programmer des routines d'éclairage pendant la journée, par exemple au moment du réveil.

4. L'éclairage parfait, même en extérieur

Plus de confort, plus de sécurité, plus d'atmosphère : LEDVANCE propose une multi-



tude de produits prévus pour une utilisation en extérieur.

TROIS GAMMES, TROIS SYSTÈMES DE CONTRÔLE DE L'ÉCLAIRAGE

Certains clients souhaitent contrôler leur éclairage par smartphone ; d'autres privilégient les enceintes connectées pilotées par commande vocale ; et d'autres encore préfèrent intégrer l'éclairage connecté dans un système domotique global à l'aide d'une passerelle.

C'est pourquoi nous proposons trois gammes de produits avec leurs technologies distinctes. Chacune de ces gammes est conçue pour un type de contrôle d'éclairage spécifique.

SMART+ WiFi

SMART+ WiFi est la solution d'éclairage connecté, la plus simple. Votre client a juste besoin d'une lampe ou un luminaire SMART+ WiFi, un routeur Wi-Fi et l'application gratuite LEDVANCE SMART+ WiFi, c'est tout ! Pour cette gamme, nous recommandons d'opter pour un contrôle par smartphone avec l'application LEDVANCE SMART+ WIFI. La commande vocale est également possible, par exemple via Google Nest ou Amazon Alexa.

Les possibilités sont ainsi quasiment illimitées. En effet, l'application permet d'utiliser de nombreuses fonctionnalités en toute simplicité, et de sélectionner une large gamme de lampes et de luminaires pour l'intérieur et l'extérieur.

SMART+ Bluetooth Mesh

Les produits SMART+ Bluetooth Mesh sont parfaitement adaptés pour être contrôlés par commande vocale. Une enceinte connectée de Google est recommandée. Également possible : fonctionnement via l'application Bluetooth LEDVANCE SMART+, Amazon Alexa ou Apple Homekit. La fonction Bluetooth Mesh permet d'étendre la portée du réseau à chaque ajout d'un nouveau produit.

SMART+ Zigbee

Les produits SMART+ équipés de la technologie Zigbee ont été spécialement conçus pour un contrôle de l'éclairage par le biais d'une passerelle partenaire. Ils offrent donc la solution idéale à tous les utilisateurs qui souhaitent exploiter pleinement leur éclairage connecté, et l'intégrer dans un système domotique complet.

Vous souhaitez en savoir plus sur la vaste gamme de solutions d'éclairage intelligentes ? Renseignez-vous auprès de votre filiale Cebeo.



MINIGRID 67 SNAP-IN

DELTA LIGHT®



UN CLASSIQUE, ENCORE PLUS RAFFINÉ

Simple et double

En apparent ou encastré, avec ou sans bords

Flexible: différents angles (18°, 25°, 37°)

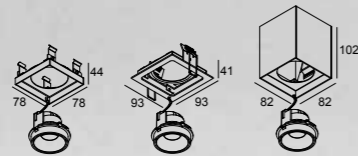
Facile à installer dans les plafonds tendus

2700 K ou 3000K

CRI > 90

Finition blanche ou noire, combinaisons possibles

Hauteur d'installation limitée: 70mm



www.deltalight.com/minigridd



NIKO



CONTRÔLE D'ACCÈS NUMÉRIQUE POUR CÂBLAGE À 2 FILS CONTRÔLE D'ACCÈS DE POINTE POUR CHAQUE HABITATION

Supposez que vous puissiez non seulement entendre, mais également voir les personnes qui sonnent à votre porte avant de les laisser entrer... Et ce, où que vous soyez : à l'autre bout de la maison ou à l'autre bout du monde... Et supposez en outre que vous n'avez même pas besoin de nouveaux câbles pour l'installation... Grâce au système de contrôle d'accès à 2 fils de Niko, le confort, la facilité d'utilisation et la sécurité du contrôle d'accès vidéo sont désormais à portée de main. Via un système intuitif, sûr et entièrement personnalisable... pratique et installé en un tournemain. L'appli mobile sécurisée y afférente vous offre un contrôle total, également sur votre smartphone.

DÉCOUVREZ LE CONTRÔLE D'ACCÈS DE POINTE QUI CONVIENT À CHAQUE HABITATION.

Un contrôle total à portée de main

Sans câblage supplémentaire

Le système de contrôle d'accès à 2 fils de Niko vous permet de remplacer la sonnette ou le parlophone existant sans rien changer à votre câblage. Oubliez d'autres produits numériques avec un raccordement à 3 fils minimum : la solution à 2 fils de Niko utilise à bon escient ces mêmes 2 fils pour l'alimentation électrique et pour la communication numérique. En un mot, la solution numérique parfaite pour les habitations existantes !

Design primé

Le design du poste intérieur et du poste extérieur est élégant et moderne. Le poste extérieur vidéo a belle allure sur toute façade grâce au boîtier robuste en aluminium. Grâce à son porte-étiquette éclairé, le poste extérieur est facilement reconnaissable, même dans le noir. Un poste extérieur vidéo sûr, discret et solide, qui est assorti à chaque habitation.

Caméra de qualité supérieure

Le poste extérieur vidéo dispose d'une caméra HD avec technologie à infrarouge. Tous les visiteurs sont parfaitement visibles, même dans l'obscurité. Grâce au large angle de la caméra (pas moins de 155°), vos visiteurs restent à l'écran, même lorsqu'ils bougent.

Extrêmement sûr

Vous seul déterminez qui peut entrer chez vous. Tous les postes intérieurs sont raccordés en toute sécurité sur le module de contrôle d'accès de Niko. Et pour activer l'appli mobile, vous utilisez un identifiant et un mot de passe uniques que vous êtes seul à connaître. Dès que l'installation est terminée, le code QR qui vous accordait l'accès depuis votre appareil mobile devient inactif. Ainsi, personne ne peut commander votre système sans votre autorisation.

Restez connecté à tout moment et en tout lieu

Vous n'êtes évidemment pas toujours à la maison. Mais même lorsque vous n'y êtes pas, vous pouvez surveiller votre maison. Téléchargez l'appli Niko Access Control et regardez ce qui se passe devant votre porte. Ouvrez la porte où et quand vous le souhaitez. Depuis le coin de la rue, ou depuis l'autre bout du monde. Idéal lorsque vos invités arrivent avant vous, ou lorsque vous voulez laisser entrer la femme de ménage, le plombier ou le facteur. Vous louez parfois votre habitation comme maison de vacances ? Alors vous pourrez vérifier vos hôtes sans problème à distance.

Contrôle total de votre habitation

Voir qui se trouvait sur le pas de votre porte lorsque vous n'étiez pas à la maison ? Quiconque vient sonner à votre porte, est enregistré sur une vidéo. Vous pouvez à nouveau regarder chaque visite via le poste intérieur.

Regarder à tout moment à l'extérieur

Vous entendez des bruits suspects à l'extérieur ? Ou vous êtes peut-être en vacances ? La fonction « Regarder à l'extérieur » vous permet de voir exactement ce qui se passe devant votre porte. Et ce, sans devoir l'ouvrir.



niko
Illuminating ideas.

preflex

TUBES RIGIDES TOPSPEED

Des tubes haute-qualité en PVC, sans halogène et UV stable avec une couche lisse intérieure Topspeed pour une installation super rapide.

preflex.be

POLVALIT

POLIVOLT

HALOVOLT



PIPELIFE 
always part of your life

SIEMENS



LOGO! 8.3 GOES CLOUD VOUS OFFRE ENCORE PLUS DE POSSIBILITÉS

Cela fait de nombreuses années déjà que vous pouvez réaliser et piloter facilement vos petites tâches d'automatisation avec LA série de modules logiques compacts polyvalents LOGO! de Siemens. La nouvelle version LOGO! 8.3, est en connexion directe avec le cloud. Qu'est-ce que LOGO! 8.3 goes cloud implique pour vous en termes d'avantages et de fonctionnalités ?

Version après version, LOGO! vous offre toujours plus de fonctions et de performance. Là où la première génération de 1996 disposait de 30 blocs de données de capacité mémoire, la nouvelle version 8.3 en compte plus de 400. Et la communication Ethernet, capable de gérer jusqu'à 16 connexions, est devenue un standard. Ce microcontrôleur est aujourd'hui une technologie bien établie, qui a trouvé sa place à côté des contrôleurs classiques et des solutions d'automatisation performantes comme les SIMATIC.

Mais l'innovation la plus révolutionnaire de la version LOGO! 8.3 est assurément la connexion directe au cloud.

DÉVELOPPER ET PILOTER DES AUTOMATISMES DANS LE CLOUD

La première étape consiste à configurer les modules LOGO! et à activer leur connectivité au cloud, guidé pas à pas par le logiciel d'ingénierie LOGO! Soft Comfort 8.3 actualisé. Le serveur web est hébergé dans le cloud. Vous pouvez ensuite développer votre projet d'automatisation dans le cloud à partir de votre smartphone, tablette ou PC, et créer vos tableaux de bord et pages web graphiques avec le nouvel éditeur gratuit LOGO! Web Editor V2.0. Vous êtes donc en mesure de réaliser le pilotage de votre automatisation, mais aussi la gestion et l'analyse des données, en mode mobile, puisqu'il n'est plus nécessaire de mettre le LOGO! à l'arrêt pour traiter et consulter les données du module.

LE CLOUD OUVRE AUSSI LA VOIE AUX APPLICATIONS IOT

Quelle que soit votre localisation, LOGO! 8.3 vous permet de réaliser en toute simplicité de petites tâches de commande et d'automatisation pour la domotique, les armoires de commande ou la construction mécanique, par exemple. Ou encore commande de relais, des interrupteurs temporisés, des minuteriers, des relais à automaintien, des télérupteurs et des compteurs. Et ce ne sont là que quelques-unes des nombreuses possibilités offertes par LOGO! 8.3.

Il peut aussi être utilisé comme passerelle vers le cloud dans les installations existantes, grâce à ses diverses options d'interfaçage telles que Modbus TCP/IP, Konnex (KNX) ou Ethernet. Ceci vous permet d'exporter des données dans le cloud pour traitement et analyse ultérieurs, ce qui ouvre la voie à de nouvelles applications IoT comme le suivi des données énergétiques, la maintenance préventive ou la mise en œuvre de services flexibles.

La connexion de LOGO! 8.3 avec le cloud passe par le protocole TLS, pour un transport sécurisé des données dans les deux sens (lecture et écriture). Dans un premier temps, LOGO! 8.3 pourra être relié au cloud d'Amazon Web Services (AWS), mais des connexions avec MindSphere, le système d'exploitation IoT ouvert basé sur le cloud de Siemens, ou avec Alibaba Cloud, sont également prévues.

UN MODULE FACILE À INSTALLER ET À UTILISER

Facile à installer, le module logique LOGO! se distingue aussi par un câblage minimal et une programmation simplifiée, auquel s'ajoute un design compact qui fait gagner de la place dans l'armoire de commande.

Tout comme les versions précédentes, LOGO! 8.3 est très simple d'emploi, grâce au logiciel intuitif avec assistant, aux kits de démarrage de Siemens et aux formations gratuites sur le web. Vous pouvez ainsi créer en toute facilité de nouveaux automatismes, ou ajouter la connectivité cloud à des applications existantes, car les possibilités de LOGO! 8.3 peuvent également servir à programmer des modules plus anciens.



PROLUMIA® PRO-AQUA III

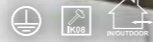
LUMINAIRES RÉSISTANTS AUX CHOCS ET ÉTANCHES
POUR REMPLACER LES LUMINAIRES TL (-D)

NEW

PLUS D'INFORMATIONS SUR
PRO-AQUA III EN LIGNE:



CE IP66



5 ANS DE GARANTIE

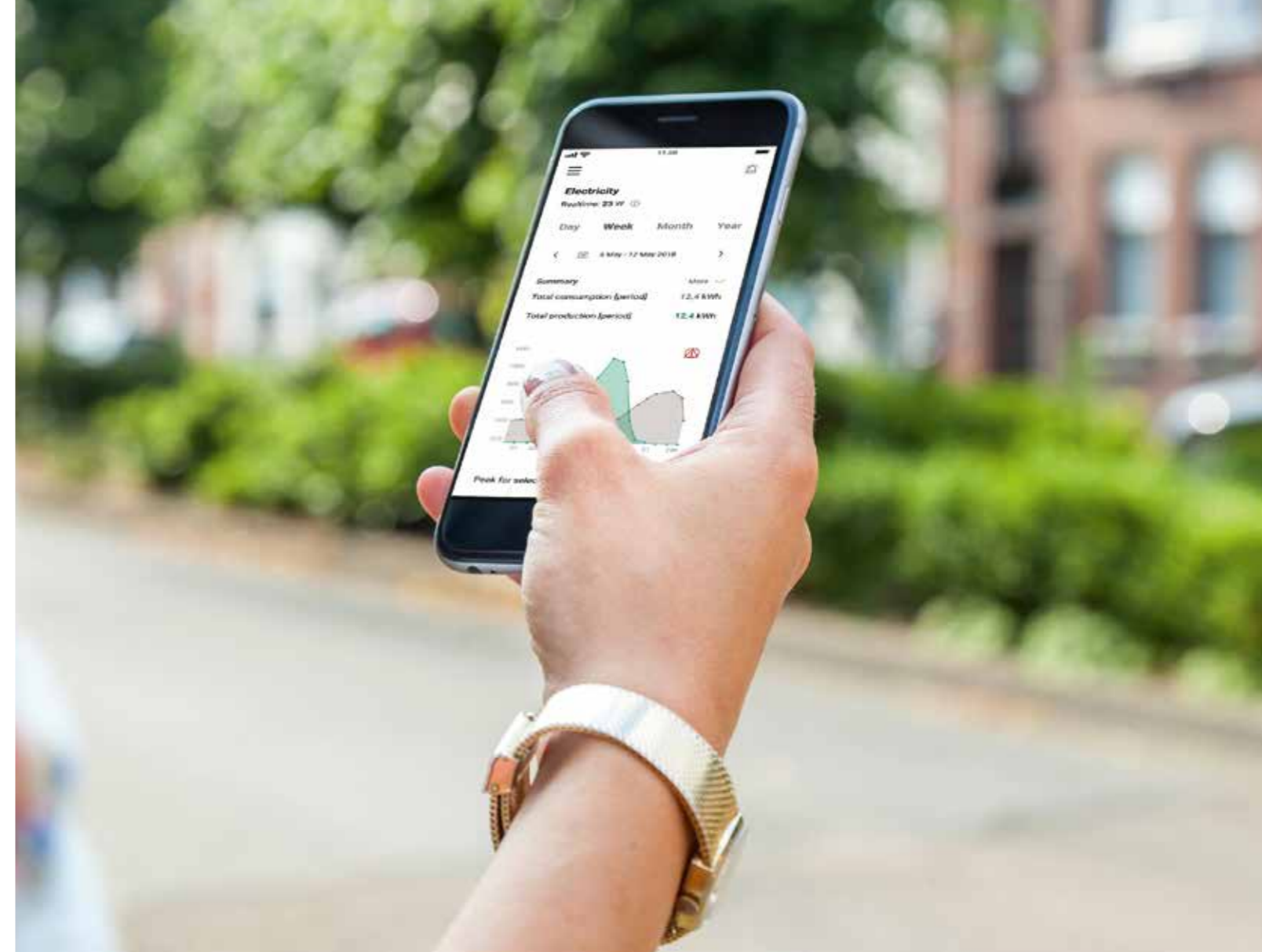
LUMINAIRE LED PRISMATIQUE ÉTANCHE 3 TAILLES 18W, 32W ET 52W

2700LM, 4800LM, ET 7800LM EFFICACITÉ 150 LM/W FLUX LUMINEUX COMMUTABLE PILOTE OSRAM OPTOTRONIC

VERSIONS: STANDARD / CAPTEUR MICRO-ONDES / EN OPTION: VERSION AVEC FONCTION D'URGENCE

PROLUMIA WHEN LIGHTING MATTERS

WWW.PROLUMIA.COM



Utilisez votre propre énergie solaire avec Niko Home Control

Il est plus important que jamais de consommer l'énergie au moment où vous la produisez avec vos panneaux solaires personnels, à plus forte raison maintenant que les compteurs numériques sont devenus si fréquents. Niko Home Control vous aide à consommer l'énergie solaire que vous produisez de la manière la plus efficace possible :

- Adaptez votre consommation d'énergie en fonction de la production de vos panneaux solaires
- Programmez vos appareils électroménagers pour qu'ils consomment de l'énergie au bon moment
- Recevez une notification en cas de consommation élevée ou faible dans votre système.

Niko Home Control vous simplifie la vie et vous aide à consommer votre énergie solaire lorsqu'elle est disponible en abondance !

www.niko.eu/energy

niko

PA-1074-02

Any job,
anywhere.

Chaque chantier est différent

Chaque chantier nécessite une approche particulière pour obtenir les meilleurs résultats. Sans les bons outils, il est difficile de fournir un travail dont on peut être fier. C'est là que Tradeforce entre en jeu.

**TRADE
FORCE**

