

# CEBEO INSIGHTS



## CRÉATION DE PARTENARIATS

QUELS AVANTAGES PEUT  
APPORTER CEBEO  
À VOUS ET À VOTRE  
CLIENT ?

### DOSSIER

Si chaque maillon de la chaîne du processus de construction est bien informé, des choix plus durables seront faits pour les installations techniques. Mais comment acquérir ces connaissances en tant qu'installateur ou maître d'ouvrage ? Quel rôle Cebeo peut-il jouer en la matière ?

### PROJET

L'ouverture du nouvel hôpital AZ Delta à Roulers est un projet prestigieux pour Cebeo. En effet, Cebeo a joué un rôle crucial dans le bon déroulement des travaux d'électricité grâce à la livraison minutieusement planifiée de 2 000 km (!) de câbles.



### Une édition de CEBEO NV/SA

**SIÈGE SOCIAL :**  
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

**ÉDITEUR RESPONSABLE :**  
Alexander Dewulf,  
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

**RÉDACTEUR EN CHEF :**  
Jo Vanackere

**RÉDACTION :**  
Jo Vanackere, Gilles Honoré

**SECRÉTARIAT :**  
Julie Delannay

**TRADUCTION ÉDITION FRANÇAISE :**  
Yamagata Europe

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

**PHOTOGRAPHIE :**  
Gilles Honoré

**IMPRESSION :**  
die Keure, Bruges

# CHER LECTEUR,

En votre qualité de professionnel(le), apporter une réponse aux besoins et aux attentes des clients revêt sans aucun doute une importance capitale à vos yeux. Cebeo ne fait pas exception à la règle. Vous pouvez d'ailleurs interpréter littéralement cette déclaration : nous souhaitons également répondre aux besoins et aux attentes de vos clients. Ainsi qu'aux vôtres, bien entendu.

Comment ça ? Les utilisateurs finaux de produits et de solutions représentent toujours un facteur de plus en plus prépondérant pour votre activité professionnelle : ils envoient la demande et, grâce à l'essor de la numérisation, ils disposent d'outils appropriés. Les clients s'informent de façon plus approfondie, maîtrisent mieux les possibilités, peuvent plus facilement s'adresser à différents fournisseurs, etc.

Cela signifie-t-il pour autant qu'ils n'ont plus besoin d'un partenaire professionnel ? Bien sûr que non. En effet, parallèlement, les évolutions technologiques entraînent l'apparition de solutions plus complexes.

Cebeo cherche à aider son client direct professionnel en mettant à sa disposition des solutions, une expertise et un service adéquats. Nous vous expliquerons dans la seconde édition d'Insights de quelle manière cette assistance contribue à des solutions plus ciblées sur les besoins de l'utilisateur final.

Pour finir, je vous souhaite de passer une excellente année 2020, sous le signe de la sérénité et d'une collaboration fructueuse avec Cebeo.

Et bien entendu, nous vous souhaitons de passer de bons moments en lisant nos magazines. Cordialement

**Jo Vanackere**  
Communication Manager Cebeo sa.

# DOSSIER CRÉATION DE PARTENARIATS

## QUELS AVANTAGES PEUT APPORTER CESEO À VOUS ET À VOTRE CLIENT ?

Qu'il s'agisse du marché résidentiel, tertiaire ou industriel, tous trois sont soumis à des changements importants dans l'utilisation des techniques. Chez Cebeo, nous tenons à être présents pour l'installateur dans ce contexte à l'évolution rapide, afin de mettre nos conseils et nos connaissances à sa disposition.

Le maître d'ouvrage se pose également des questions telles que celles-ci : quelle est la rentabilité d'une installation photovoltaïque (voire est-elle encore rentable) ? Chez Cebeo, nous tenons aussi à lui apporter des réponses. En effet, grâce à une maîtrise suffisante des besoins et des préoccupations du marché, nous pouvons anticiper suffisamment les défis auxquels l'installateur est confronté.

Fort de sa réputation de grossiste spécialisé, Cebeo peut-il convaincre un maître d'ouvrage de faire de meilleurs choix, plus durables ? L'installateur y gagne aussi, car il peut par exemple offrir une solution complète au lieu de ne proposer qu'un service partiel. Dès lors, la connaissance du marché final de Cebeo permet en définitive à l'installateur de consolider sa position et son activité.

Par ailleurs, l'industrie a des besoins et des attentes spécifiques, aussi bien sur le plan de la logistique que des MRO. Cebeo a pour objectif de se démarquer en les anticipant.

Pour le marché résidentiel et tertiaire, l'installateur est et reste notre client. Les outils et les services proposés par Cebeo ont avant tout pour finalité de le soutenir. Dans ce dossier, vous pourrez découvrir le rôle que peut jouer Cebeo en tant que partenaire dans le cadre de la collaboration entre l'installateur et son client final ou l'industrie comme marché final.

# CO NTE NU

6

## DOSSIER : CRÉATION DE PARTENARIATS

### RÉSIDENTIEL

**6** « Cebeo transmet des connaissances par le biais de l'installateur »

**10** « Un partenaire tel que Cebeo est un gage de certitude »

**14** « Notre objectif est le même : la satisfaction du client final »

### COMMERCIAL

**18** « Un maître d'ouvrage bien informé fait des choix plus durables »

**24** « Être accompagné par Cebeo permet de renforcer la confiance du maître d'ouvrage »

### INDUSTRY

**28** « Des partenariats avec l'industrie dans de nombreux domaines »

**32** Faites fondre vos coûts MRO en cinq étapes

**34** La région Brabant dispose désormais également d'un spécialiste reconnu en tableaux de distribution Schneider

**36** « Les possibilités d'intégration offrent un gain de temps considérable pour nos clients »

**41** « Cebeo et Siemens : la preuve que les partenariats offrent une plus-value pour le client »

42

### PROJET

**42** L'hôpital AZ Delta à Roulers

51

### ACTUALITÉS DU SECTEUR

**51** Une nouvelle filiale : Cebeo Gellingen

**51** Cebeo aux salons Install Day et Intersolution

6



**MICHÈLE DEBRABANDERE**

Market Segment Manager Residential  
chez Cebeo

Les installations techniques résidentielles deviennent de plus en plus complexes. Cebeo souhaite soutenir l'installateur à cet égard. Par ailleurs, nous souhaitons apprendre à connaître le marché final via nos clients professionnels.

18



**GEERT BORDAU**

Market Segment Manager Commercial  
chez Cebeo

Si chaque maillon de la chaîne du processus de construction est bien informé, des choix plus durables seront faits pour les installations techniques. Mais comment acquérir ces connaissances en tant qu'installateur ou maître d'ouvrage ? Quel rôle Cebeo peut-il jouer en la matière ?

28

**MAARTEN ROOD**

Market Segment Manager Industry  
chez Cebeo



La valeur ajoutée de Cebeo pour l'industrie se situe à différents niveaux : les produits, l'expertise technique, la logistique et l'e-commerce. Un éventail de services qui permet à Cebeo de concrétiser ses ambitions de se poser en grossiste spécialisé.

41

**SIEMENS APP**

Le partenariat entre Cebeo et Siemens relève d'une "bonne pratique" et apporte la preuve que non seulement le fabricant et Cebeo en bénéficient, mais aussi le client.

42



**PROJET**

L'ouverture du nouvel hôpital AZ Delta à Roulers est un projet prestigieux pour Cebeo. En effet, Cebeo a joué un rôle crucial dans le bon déroulement des travaux d'électricité grâce à la livraison minutieusement planifiée de 2 000 km (!) de câbles.



# « CESEO TRANSMET DES CONNAISSANCES PAR LE BIAIS DE L'INSTALLATEUR »

Michèle Debrabandere Market Segment Manager Residential chez Cebeo

Le marché résidentiel est en pleine évolution. En raison de facteurs externes comme le « Stop au béton », le vieillissement de la population, la réduction de la taille des familles... Les habitudes en matière de logement vont évoluer. En outre, le sentiment d'insécurité croissant et les nouvelles normes énergétiques conduisent à la mise en œuvre de nouvelles techniques dans et autour de la maison. Par conséquent, les installations techniques résidentielles deviennent de plus en plus complexes. « Cebeo souhaite soutenir l'installateur à cet égard. Par ailleurs, nous souhaitons apprendre à connaître le marché final via nos clients professionnels », assure **Michèle Debrabandere, Market Segment Manager Résidentiel chez Cebeo**. « Car mieux nous connaissons le marché et ses besoins, mieux nous pouvons aider l'installateur dans le cadre de son contact avec le client final. En fin de compte, nous aidons l'installateur à évoluer au sein de ce marché. »

## OFFRIR UNE SOLUTION COMPLÈTE

« La force de Cebeo réside dans notre capacité à proposer une solution complète. En effet, nous ne nous limitons pas à quelques techniques. Notre offre comprend aussi bien les installations électriques, l'éclairage et les câbles que les panneaux photovoltaïques, le stockage et le contrôle de l'énergie, ainsi que les solutions de sécurité. Les clients finaux qui font installer des panneaux solaires veulent également avoir une idée de la quantité d'énergie qu'ils produisent et de la façon dont ils peuvent ensuite gérer cette énergie pour accroître leur confort. Grâce à Cebeo, l'installateur peut apporter une solution complète à son client. »

Autre réalité : tous les installateurs ne sont pas aussi familiarisés avec ces nouvelles techniques. « Notre travail consiste donc également à lui apporter un soutien à cet égard, par exemple à l'aide de formations Cebeo Campus. Notre offre de formations destinées aux installateurs s'est très fortement élargie et spécialisée. »

« Grâce à Cebeo, l'installateur peut apporter une solution complète à son client. »

## COMMENT SOUTENIR L'INSTALLATEUR ?

Cebeo se pose la question importante suivante : « À quoi ressemble le marché final de notre installateur ? » En effet, le marché résidentiel ne se borne pas à la « construction de logements ». De la villa de luxe au logement social en passant par les chambres d'étudiants, les résidences-services et les appartements, les maisons clés en main et les « petits bureaux et bureaux à domicile ». « Dans chaque cas, les défis à relever sont différents. Le marché résidentiel est très diversifié et, outre des solutions sur mesure, nous souhaitons proposer des informations et des services adéquats. »

*poursuivez votre lecture en page 8*





## INVESTIR PAYE

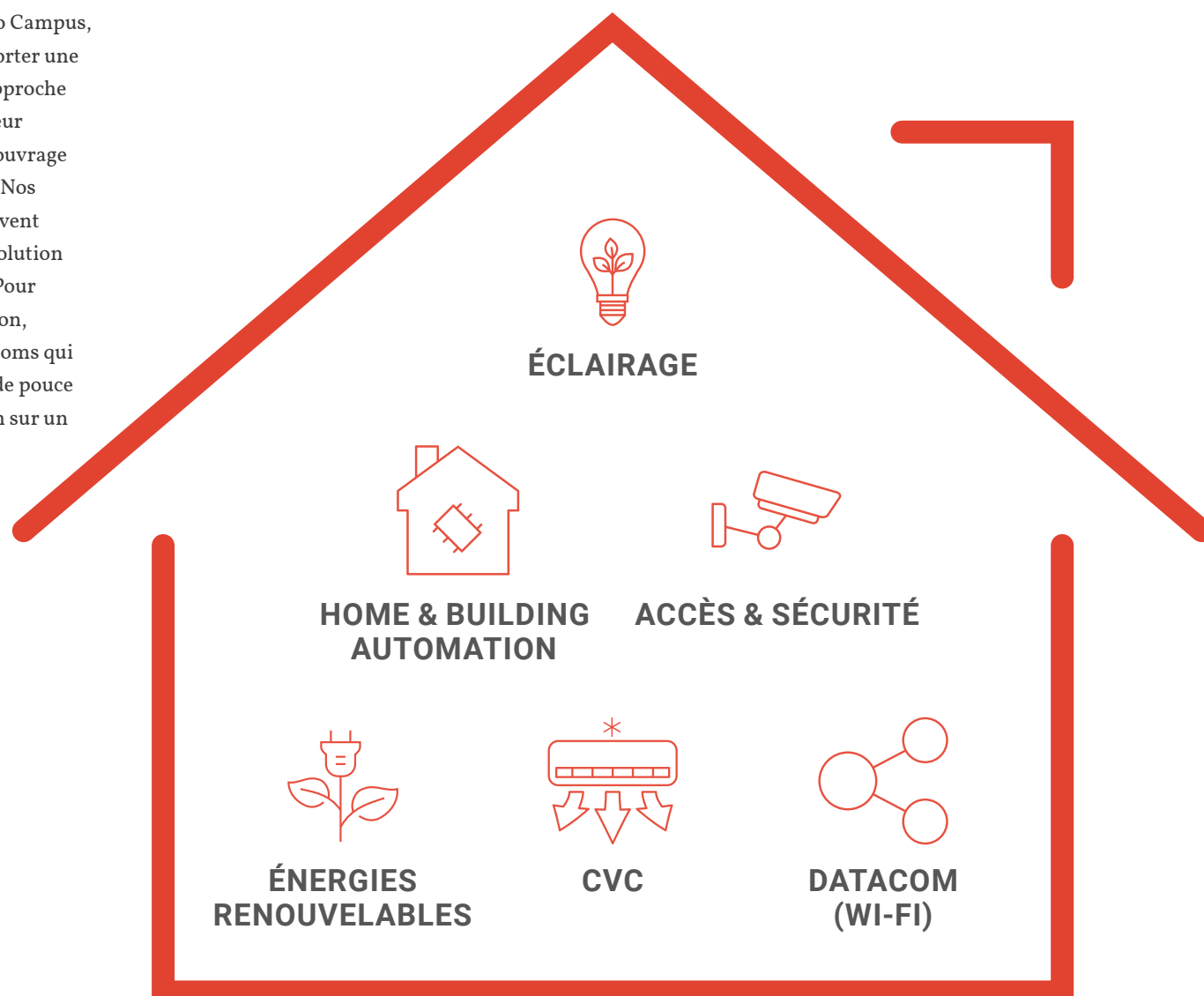
Les clients finaux posent de plus en plus de questions sur les nouvelles techniques, la mesure et la commande de l'énergie. « Nous devons aider les installateurs à les vendre à leurs clients. Car qui souhaite rester concurrentiel, devra continuer à investir à ce niveau. » En premier lieu, Cebeo offre un soutien par le biais de formations solides, qui débouchent éventuellement sur des certifications. Mais Cebeo ne s'arrête pas là.

## CRÉER UN DOSSIER BIEN ÉTAYÉ

Outre ces formations Cebeo Campus, Cebeo est en mesure d'apporter une assistance au niveau de l'approche du client final. « L'installateur peut proposer au maître d'ouvrage de venir dans nos bureaux. Nos spécialistes techniques peuvent ainsi aider à élaborer une solution qui réponde à ses besoins. Pour l'éclairage et l'automatisation, nous disposons de show-rooms qui peuvent apporter un coup de pouce dans le cadre de la réflexion sur un projet. »

« Par ailleurs, nous proposons sur notre site Web différents calculateurs, par exemple pour les panneaux solaires ou un chauffe-eau thermodynamique, qui sont mis gratuitement à disposition, même pour le client final. Cette offre s'élargira d'ailleurs encore à l'avenir », assure Michèle Debrabandere.

« Le maître d'ouvrage attend de son installateur bien plus que des arguments techniques : il souhaite un dossier complet et mûrement réfléchi. À cet égard, Cebeo constitue sans aucun doute une plus-value. Tôt ou tard, les particuliers sont confrontés à la question suivante : comment rendre leur maison plus performante sur le plan énergétique. Nous aidons l'installateur à proposer une solution, pas simplement un "produit". »



« Le maître d'ouvrage attend de son installateur bien plus que des arguments techniques : il souhaite un dossier complet et mûrement réfléchi. »

## UN SHOW-ROOM NUMÉRIQUE

« Nous mettons pleinement à la disposition de l'installateur la compétence des nombreux collaborateurs de Cebeo, qui veillent à élaborer des offres bien documentées et argumentées. Elles peuvent constituer la base du dossier que l'installateur réalise pour son client final. De plus, il peut se rendre dans les filiales, tirer parti des calculateurs et des nombreuses informations concernant le marché sur le site Web, ainsi que de l'e-shop de Cebeo, de l'appli et de nos Cebeo Lightstudios. Cette année, Cebeo lancera même un show-room numérique à Bruges. »

## UN PARTENAIRE FIABLE

Michèle Debrabandere conclut : « Cebeo est leader du marché et compte plus de 50 filiales partout en Belgique, ce qui représente évidemment un atout important. Nous nous efforçons d'assurer le meilleur suivi possible et d'assister notre client dans ces grands changements. Nous voulons également renforcer notre notoriété auprès du maître d'ouvrage. Ce dernier doit aussi considérer Cebeo comme une source d'inspiration et une source fiable pour les nouvelles techniques. En concertation avec l'installateur, nous pouvons lui proposer la solution adéquate pour son confort et son habitation performante en énergie. »



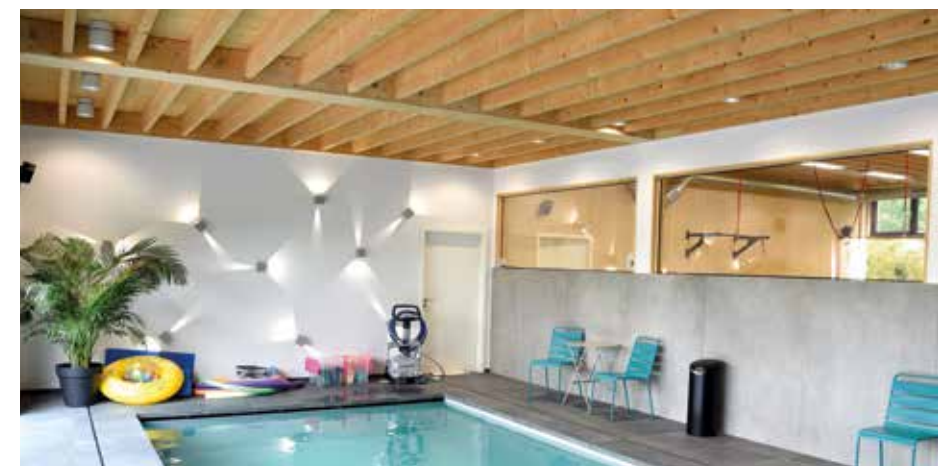


« UN PARTENAIRE  
TEL QUE CEBEO  
EST UN GAGE  
DE CERTITUDE »

**Damien Pierrard**, gérant du centre de fitness X-Body et Maxime Alexander d'AM Elec

Damien Pierrard, gérant du centre de fitness X-Body à Malonne, près de Namur, entretient une relation particulière avec « l'énergie ». En effet, s'il veut que ses clients débordent d'énergie, il tient à ce que sa salle de fitness et sa maison en consomment le moins possible ! Cebeo l'a aidé à atteindre cet objectif, par l'intermédiaire d'un installateur qualifié. Cela prouve que Cebeo met ses compétences au service du client et apporte pleinement son soutien à l'installateur.

*poursuivez votre lecture en page 12*





« J'ai fait objectivement le choix de l'énergie verte et d'une activité neutre en CO<sub>2</sub>. En collaboration avec les spécialistes de Cebeo, nous avons passé en revue toutes les options, ce qui a abouti au choix logique du photovoltaïque. »

### SOLUTION DURABLE

Commençons par quelques faits : 95 panneaux PV de 295 watt-crêtes, deux onduleurs de 10 kVA et une station de charge de 7,4 kW. Voilà pour la partie énergie. En outre, Cebeo a réalisé une étude d'éclairage et a bien entendu fourni tout le matériel.

« Mon représentant Cebeo m'a conseillé de faire appel à l'installateur AM Elec », déclare le client final Damien Pierrard. « J'ai été immédiatement rassuré, car Cebeo ne présente que des installateurs qualifiés. J'ai alors directement entamé une collaboration fructueuse avec le grossiste. »

« J'ai fait objectivement le choix de l'énergie verte et d'une activité neutre en CO<sub>2</sub>. En collaboration avec les spécialistes de Cebeo, nous avons passé en revue toutes les options, ce qui a abouti au choix logique du photovoltaïque. Le nombre de panneaux photovoltaïques, l'orientation des panneaux, les onduleurs à utiliser : ils ont réalisé une étude complète », déclare le gérant. L'installateur Maxime Alexander ajoute : « Les spécialistes de Cebeo ont élaboré la boîte de jonction et m'ont mis en contact avec le fabricant Aerocompact. En outre, ils m'ont expliqué comment utiliser ce système de fixation. »

### AMORTISSEMENT

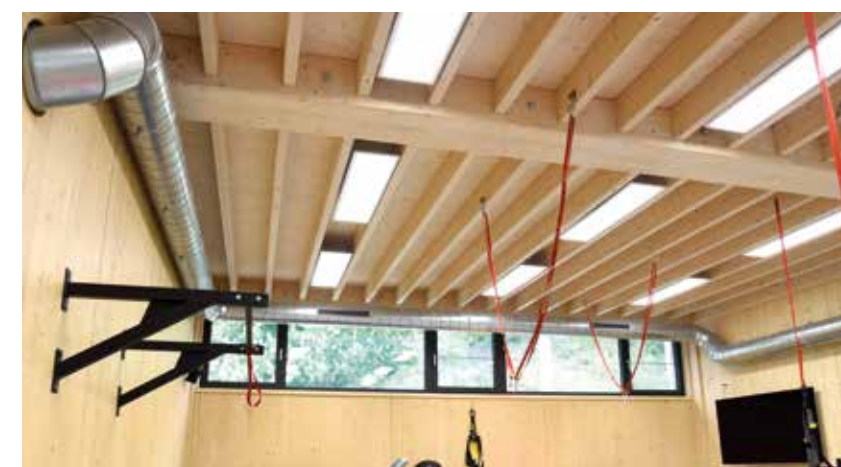
« J'attachais évidemment de l'importance au coût et au retour sur investissement de mon installation photovoltaïque », poursuit Damien Pierrard. « Cebeo a également effectué un calcul à ce niveau : mon investissement sera amorti en sept ans. Il m'a également semblé intéressant de faire installer une station de charge pour injecter l'excédent de la production d'électricité dans ma voiture. »

### POMPE À CHALEUR

« J'aurais préféré chauffer le bâtiment à l'aide d'une pompe à chaleur air/air. Mais il s'est avéré que ce n'était pas possible, à cause de la grande piscine intérieure. En hiver, une température de départ de 70°C est nécessaire pour le système de déshumidification. Dès lors, une pompe à chaleur ne serait pas rentable. Cebeo s'est montré très correct à cet égard : ils choisissent la meilleure solution pour chaque projet. Ils attachent plus d'importance au résultat qu'au fait de vendre une technique supplémentaire. »

### PLAN D'ÉCLAIRAGE

L'éclairage de la salle de fitness a également fait l'objet d'une grande attention afin que les clients puissent faire du sport dans des conditions les plus confortables possible. « Le Cebeolightstudio de Hal s'est montré à l'écoute de mes souhaits et j'ai pu directement voir quelques solutions en fonctionnement. Un spécialiste en éclairage de Cebeo a établi le plan d'éclairage pour l'installateur. »



### S'ATTENDRE

« Le grossiste m'a impliqué dans le projet dès le départ, en tant que maître d'ouvrage. Tout d'abord, nous avons opté pour un installateur qualifié. Je sais dès aujourd'hui quels coûts je devrai prendre en compte à l'avenir et quand je devrai faire remplacer mes onduleurs. En tant qu'utilisateur, il est aussi important de savoir précisément à quoi s'attendre pour éviter les mauvaises surprises. En résumé : le spécialiste AM Elec s'est chargé de l'installation et Cebeo a tiré parti de son expertise pour définir les solutions et le matériel adéquats », conclut Damien Pierrard.

« Un spécialiste en éclairage de Cebeo a établi le plan d'éclairage pour l'installateur. »





# « NOTRE OBJECTIF EST LE MÊME : LA SATISFACTION DU CLIENT FINAL »

Même si une armature d'éclairage a l'air parfaite dans un catalogue, l'effet et le rendu des couleurs dans une pièce physique sont difficiles à évaluer sur papier. Si les aspects techniques et esthétiques priment pour un installateur, le client privilégie souvent la dimension esthétique. Cebeo a conscience de ces intérêts (partiellement) contradictoires. La solution ? Réunir l'installateur et le maître d'ouvrage dans le show-room du fabricant. Il ne faut pas sous-estimer la valeur ajoutée que peut apporter cette visite conjointe.



Juste derrière l'aéroport d'Ostende, dans les vastes champs, se trouve la ferme de Stefaan Michiels et Mieke Berton. Une ancienne grange a été transformée en maison d'habitation. En raison de la disposition spécifique : une mezzanine, un faîtage et des fenêtres élevées, l'éclairage a dû être bien pensé.

## LEUR INSTALLATEUR LEUR A RECOMMANDÉ CEBEO

L'installateur, **Gino Annys SPRL** a mis le couple en relation avec **Alain Florée, Spécialiste externe Éclairage chez Cebeo**. Il a réalisé une étude et élaboré un plan d'éclairage, qui a abouti au choix d'une solution à base d'éclairages Delta Light. « Alain nous avait montré les armatures dans le catalogue, mais nous n'avons pas été immédiatement convaincus par les grandes armatures circulaires au-dessus de la table à manger. Par ailleurs, il nous était difficile d'évaluer l'effet produit par les armatures murales », explique le maître d'ouvrage.

*poursuivez votre lecture en page 16*





Maître d'ouvrage Stefaan Michiels



Installateur Gino Annys

## VISITE CHEZ DELTA LIGHT

« En tant que spécialistes, nous sommes quotidiennement en contact avec les solutions proposées. Il n'est pas étonnant qu'un client final ait plus de difficultés à se faire une idée du résultat », affirme Alain Florée. « La solution était une évidence : une visite au show-room du fabricant, Delta Light. » Et Stefaan Michiels de renchérir : « Nous avons pu effectuer un certain nombre de vérifications, comme la hauteur et la distance entre les suspensions, la taille effective des luminaires... Cela nous a beaucoup aidés. Ce n'était pas non plus une présentation telle quelle, car tous les éclairages ne brûlaient pas à pleine puissance. »

« En tant que spécialiste en éclairage, je suis à même de déterminer les intensités lumineuses nécessaires. Mon travail consiste aussi à rassurer le maître d'ouvrage, ce que je suis parvenu à faire », ajoute Alain Florée. « Mais je ne me rends jamais dans un show-room sans l'installateur concerné. Je n'ai pas dérogé à cette règle cette fois-ci. »

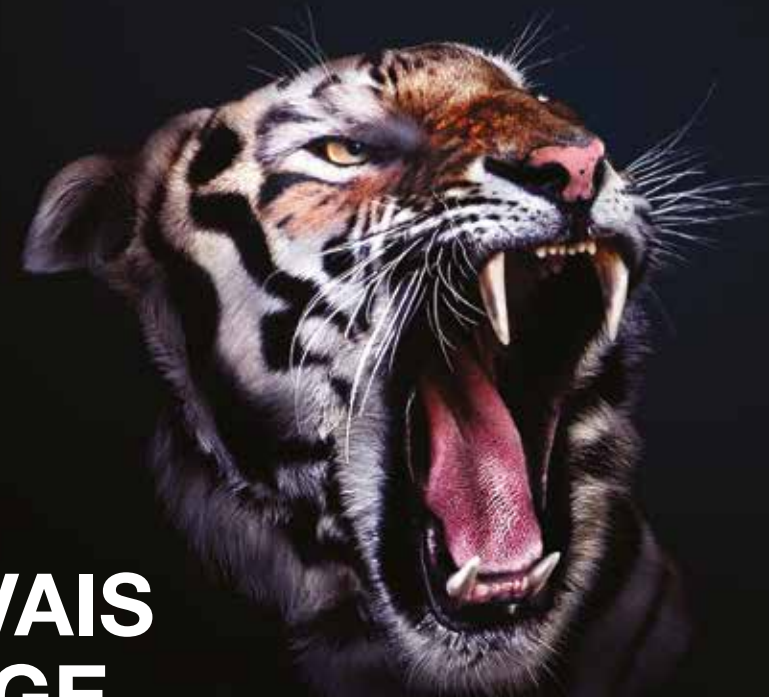
« La solution était une évidence :  
une visite au show-room  
du fabricant, Delta Light. »

## PAS DE MALENTENDUS

« Pour moi, une visite de ce type dans le show-room d'un fabricant, avec un spécialiste de Cebeo, présente un double intérêt », enchaîne l'installateur Gino Annys. « Je peux ainsi évaluer si les produits proposés peuvent être mis en œuvre sur place ou s'il est possible d'installer le câblage et une solution Niko Home Control, par exemple. Lorsque toutes les parties sont présentes en même temps, cela permet d'éviter tous les malentendus liés à une mauvaise communication. En définitive, notre objectif est le même : la satisfaction du client final. »



# UN MAUVAIS ÉCLAIRAGE VOUS REND FÉROCE ?



## PASSEZ AUX LUMINAIRES LED LEDVANCE.

### PERFORMANCES OPTIMALES, CHOIX ÉVIDENT

Performance, fiabilité et facilité d'installation : avec ses trois distributions lumineuses, le nouveau Floodlight Performance offre une efficacité et une durabilité de premier rang. Le Tracklight Spot Zoom avec gradateur et zoom manuel est un spot polyvalent pour différentes applications de mise en valeur. Et le nouveau Panel Direct/Indirect assure un très haut niveau de confort visuel grâce à la combinaison idéale d'un éclairage direct et indirect.



BENELUX.LEDVANCE.COM





**Geert Bordau**, Market Segment Manager Commercial chez Cebeo

L'efficacité énergétique, le confort et la sécurité sont des exigences de base pour de nombreux bâtiments tertiaires et commerciaux. Les possibilités pour y répondre sont en constante évolution et dépendent de la fonction du bâtiment. Une chose est sûre : si chaque maillon de la chaîne du processus de construction est bien informé et dispose de connaissances suffisantes, des choix bien meilleurs et durables seront faits pour les installations techniques. Mais comment acquérir ces connaissances en tant qu'installateur ou maître d'ouvrage ? Quel rôle Cebeo peut-il jouer en la matière ? Nous allons vous l'expliquer.

# UN MAÎTRE D'OUVRAGE BIEN INFORMÉ FAIT DES CHOIX PLUS DURABLES

## CONTEXTE : SEGMENTATION DU MARCHÉ TERTIAIRE OU COMMERCIAL

Le terme « bâtiments tertiaires » est une dénomination générale pour les immeubles de bureaux, les complexes sportifs, les maisons de repos, les bâtiments commerciaux, l'hôtellerie, les centres de distribution logistique... Ces bâtiments ont un certain nombre d'exigences similaires, mais l'éclairage d'une piscine sera complètement différent de celui d'une maison de repos.

C'est précisément pour ces raisons que Cebeo continuera à l'avenir à classer les marchés tertiaire et commercial « verticalement », afin de mieux répondre aux besoins spécifiques de chaque segment. **Geert Bordau, Market Segment Manager Commercial chez Cebeo**, sait précisément pourquoi cette approche verticale s'impose : « Le marché tertiaire est un marché changeant. Pensez à la progression de l'automatisation des bâtiments, où le confort et l'énergie constituent un catalyseur. Un autre exemple est l'autoconsommation de l'énergie produite, pour laquelle le stockage de l'énergie et l'infrastructure de recharge sont essentiels. »

« Ce ne sont pas seulement les solutions, mais aussi les normes qui évoluent. Il n'est pas évident pour l'installateur et le maître d'ouvrage de se tenir eux-mêmes au courant de tout. Pourtant, ils ont tous deux besoin d'explications claires. Chez Cebeo, nous nous donnons pour mission d'informer et d'apporter un soutien au marché. »

*poursuivez votre lecture en page 20*



suite de la page 19

QUE PEUT VOUS  
APPORTER CEBEO POUR  
LE MARCHÉ FINAL ?

1. Formation

La formation est un premier aspect crucial. Chez Cebeo, la formation du client direct, à savoir l'installateur, est une tradition. L'information et la formation des clients finaux ont un objectif important : *générer du business pour l'installateur*. Par le biais de la formation et du transfert de connaissances, nous voulons convaincre l'utilisateur de choisir une solution plus efficace et tournée vers l'avenir. Ainsi, l'installateur et le client final sont gagnants.

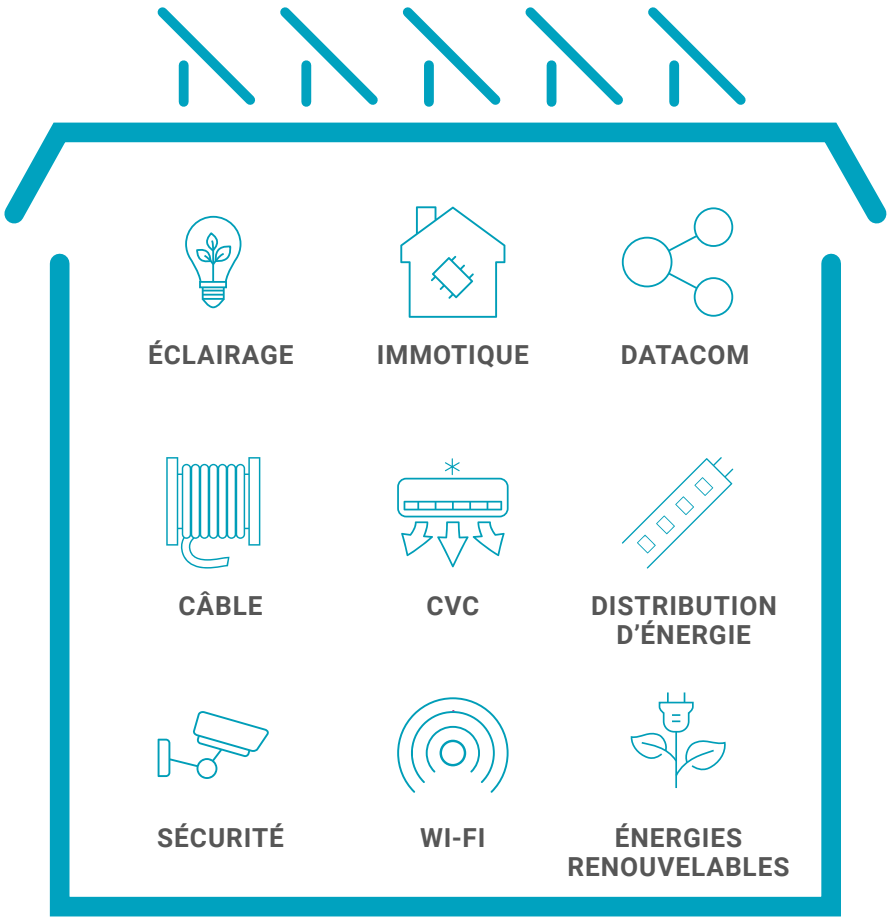
2. Connaissance de la législation et des normes

Ce qui compte pour la construction de logements est tout aussi valable pour les immeubles de bureaux : la construction et la rénovation durables prennent de plus en plus d'importance. Cette évolution est partiellement induite par la législation, elle est donc incontournable. En revanche, on peut considérer en tant que client final qu'il s'agit d'une occasion de bâtir une image « écologique ». En tant qu'employeur, cela rend votre entreprise plus attractive. Elle peut également fournir un avantage concurrentiel, car les contrats ou les appels d'offres sont parfois soumis à des conditions liées aux efforts environnementaux.

*Cebeo accompagne et informe l'installateur en fonction de l'évolution de la législation et des normes.* Il en va de même pour nos propres collaborateurs. Ils doivent savoir quelle est la solution idéale pour le client, en tenant compte de l'évolution de la législation et du marché ?

3. Encadrement du projet

Prenons par exemple la directive européenne sur les performances énergétiques des bâtiments. Il est clair que tous les États membres de l'UE devront intensifier leurs efforts pour rendre les bâtiments moins énergivores. Aujourd'hui, seulement 25 % des bâtiments sont efficaces sur le plan énergétique.



Dès lors, un grand nombre de rénovations s'imposent. À l'heure actuelle, le CVC et l'éclairage sont souvent les plus gros consommateurs dans un bâtiment. Grâce à une automatisation correcte et à l'adoption progressive de l'éclairage LED, il est encore possible de procéder à une réduction drastique de la consommation énergétique.

Le CVC réserve encore de nombreuses opportunités sur le marché tertiaire. L'idéal est de réchauffer de façon neutre en CO<sub>2</sub>, en association avec le photovoltaïque pour compenser la consommation électrique. Comme vous pouvez le constater, le nombre de techniques qui contribuent à l'efficacité énergétique augmente rapidement. *Cebeo peut superviser un projet de A à Z*, en s'appuyant sur les connaissances dont elle dispose en interne, sur l'expertise du fabricant et sur la vaste gamme de techniques et de solutions.

Plus les spécialistes de Cebeo sont impliqués tôt dans le projet, plus ils seront en mesure d'élaborer des solutions optimales. Non seulement leurs connaissances sont synonymes de valeur ajoutée, mais la possibilité de faire un choix parmi plusieurs solutions est également un avantage.

4. Partenariats

Comment savoir si un bâtiment est performant sur le plan énergétique ou non ? Les facteurs physiques du bâtiment ou l'âge des techniques en disent long. Mais il n'est possible de s'atteler à la tâche qu'après avoir effectué des mesures concrètes et les avoir analysés. C'est là que résident les opportunités d'utilisation des tableaux de distribution intelligents. À ce niveau, Cebeo peut s'appuyer sur *ses centres de compétences reconnus, ses spécialistes et sur son partenariat avec Schneider Electric*. Via l'installateur, une solution est élaborée sur la base du cahier des charges ou d'une analyse des besoins, afin de composer le tableau.

40 %

D'ici 2030, l'UE entend réduire les émissions de CO<sub>2</sub> (d'au moins) 40 %. En Europe, les bâtiments sont responsables de 40 % de la consommation énergétique et de 36 % des émissions de CO<sub>2</sub>. Ces chiffres parlent d'eux-mêmes. Attention : il est ici question de « bâtiments », mais cela inclut également les immeubles de bureaux de l'industrie. Le terme comprend également les éléments annexes, comme l'éclairage et d'autres techniques.

poursuivez votre lecture en page 22





suite de la page 23

« Cebeo peut superviser un projet de A à Z, en s'appuyant sur les connaissances dont elle dispose en interne. »

**L'étape suivante consiste en une automatisation intelligente pour assurer le confort et la gestion de l'énergie au sein du bâtiment.** Il est important d'impliquer le gestionnaire des bâtiments ou les facility managers dans ce processus. Dans un immeuble de bureaux intelligent, vous pouvez également utiliser les espaces et les ressources (y compris l'équipe de nettoyage) plus efficacement sur la base des données obtenues.

## AVENIR?

En résumé, nous pouvons affirmer que les techniques et les normes gagnent du terrain. Ces changements induisent la transformation du marché final.

« Dans cette perspective d'avenir, nous osons nous poser la question suivante : « Le maître d'ouvrage est-il toujours au courant de l'existence des nouvelles techniques qui contribuent à un meilleur confort, à un bien-être accru et à un environnement de travail plus agréable/efficace qui peut aussi entraîner une réduction de la consommation énergétique, afin de pouvoir apporter sa contribution à la réduction des émissions de CO<sub>2</sub> ? » Nous nous donnons pour mission d'informer le maître d'ouvrage, en collaboration avec l'installateur, en fonction de ses besoins », conclut Geert Bordau. « Grâce au partenariat avec Cebeo, il sera par ailleurs en mesure de proposer ce service de manière optimale. »

## NZEB

**Le recours aux techniques intelligentes dans un bâtiment sert plusieurs objectifs. Augmenter le niveau de confort et économiser de l'énergie sont les plus importants d'entre eux. Si l'on parle de bâtiments QNE (Quasi neutre en énergie) sur le marché résidentiel, les bâtiments NZEB (Nearly Zero Energy Buildings ou « Bâtiments quasi zéro énergie ») constituent l'acronyme phare du marché tertiaire.**



X-TRA RÉVOLUTIONNAIRE

## UN SIMPLE CLICK

X-LOCK. L'ultime système de changement d'accessoire pour meuleuses angulaires.

La nouveauté mondiale de Bosch Professional pour les meuleuses angulaires : le nouveau système révolutionnaire permettant de changer d'accessoire en un seul clic. Plus besoin de clé !

[www.x-lock.com](http://www.x-lock.com)

**XLOCK**

It's in your hands. Bosch Professional



## BECOMING ECOFRIENDLY

Cirflex a été développé pour contribuer à l'économie circulaire. Cette gamme de tubes flexibles précâblés sans halogène nous permet de réduire l'empreinte écologique de l'installation électrique. Le Cirflex, fabriqué en Belgique, répond aux normes de qualité les plus élevées.



ICTA 3422

Tube et contenu LSOH

Minimum 55% de matières recyclées

Matières partiellement issues de déchets recyclés de consommateur et de l'industrie

En conformité avec toutes les normes applicables

Vente exclusivement par un grossiste en électricité

Informations sur le produit disponibles sous forme numérique

[cirflex@thesla.be](mailto:cirflex@thesla.be) • [www.thesla.be](http://www.thesla.be)



# « ÊTRE ACCOMPAGNÉ PAR CEBEO PERMET DE RENFORCER LA CONFIANCE DU MAÎTRE D'OUVRAGE »

L'entreprise d'installation Vanden Eynde en Zoon SPRL collabore depuis des années avec Cebeo. « Pour un plan d'éclairage, nous faisons toujours appel aux spécialistes de l'éclairage chez Cebeo », explique **la codirectrice Ilse Emmerechts**. « Ils suivent de près l'évolution du marché. En tant qu'installateur, il est impossible de rester informé de toutes les nouveautés. Lorsque l'on est accompagné par un expert, on remarque immédiatement que cela renforce la confiance du maître d'ouvrage. Cette confiance se traduit par une collaboration optimisée. »



Ilse Emmerechts, cogérante de l'entreprise d'installation Vanden Eynde en Zoon SPRL et Philippe Wouters, spécialiste de l'éclairage chez Cebeo.

« Je me pose au départ la question suivante : quelle est l'ambiance que je souhaite créer dans l'habitation ? »

« Suite à la concertation avec le maître d'ouvrage, l'unique obstacle reste le plus souvent le type d'armatures », explique Philippe Wouters, spécialiste en éclairage dans la Région Brabant. « Je me pose au départ la question suivante : quelle est l'ambiance que je souhaite créer dans l'habitation ? » Si le résultat est parfois identique, le point de départ est différent. Bien sûr, je recherche aussi un certain degré d'uniformité des armatures. »

« Mais lorsqu'un client comme Ilse ou un architecte vient me voir avec un plan sur lequel tous les points d'éclairage sont déjà prévus, c'est une autre histoire. Cela peut sembler plus facile, mais c'est tout le contraire, car cela limite parfois les possibilités à un certain nombre de solutions ou d'armatures. Dans la mesure du possible, je me rends toujours sur le chantier pour prendre la température. Lorsque le chantier n'a pas encore commencé, cela n'est évidemment pas possible. Mais un plan d'éclairage est flexible et je peux donc toujours apporter des modifications ultérieurement. »

## UN ATOUT : LES CONSEILS TECHNIQUES

« L'expertise de Philippe est très précieuse pour nous », explique Ilse Emmerechts. « Il ne tient pas seulement compte de l'atmosphère, de l'intensité, de la couleur et de la température de la lumière. Il aide également les installateurs grâce à ses connaissances techniques et ses conseils pratiques : quel type de ressorts ou de système de fixation utiliser dans certaines structures de bâtiment, par exemple. »

*poursuivez votre lecture en page 26*

## CONNAÎTRE LE MARCHÉ FINAL

L'entreprise d'installation Vanden Eynde et Zoon SPRL fait appel depuis dix ans aux services du spécialiste de Cebeo. « Philippe connaît parfaitement le segment de clientèle dans lequel nous travaillons et, par conséquent, les solutions qui fonctionnent et celles qui ne fonctionnent pas. Nos clients se situent principalement dans le segment supérieur. Mais construire une maison en n'optant que pour des produits chers n'est plus d'actualité. La plupart du temps, les clients souhaitent un, voire quelques éléments qui sortent du lot et optent pour des produits moins chers pour le reste. »

« Ilse est très ponctuelle vis-à-vis de ses clients finaux », affirme Philippe, qui collabore avec elle de longue date. « Lors de ma visite sur le chantier, je dis toujours que je ne peux pas montrer quel sera l'aspect de l'éclairage. Mais alors, je fais tout mon possible pour expliquer l'effet recherché pour l'éclairage, ce que le maître d'ouvrage apprécie. En outre, j'en apprend beaucoup concernant les possibilités d'éclairage lors d'une visite de ce type. »



Cebeolightstudio

## UN PETIT GESTE PEUT RENDRE UN GRAND SERVICE

« En tant qu'installateur, le maître d'ouvrage nous fait souvent davantage confiance lorsque l'on est épaulé par un spécialiste de Cebeo », indique Ilse Emmerechts. « Le client sait que nous sommes là pour proposer des solutions à son problème. Mais il ne s'agit pas forcément toujours de cas difficiles à résoudre. Parfois, il est possible de rendre un grand service au client avec un petit geste. Cela s'applique aussi à l'installateur qui, s'il connaît bien sûr son métier, peut dans certains cas se retrouver bloqué et nous pose une question. »

## FORMATION PERMANENTE

« L'industrie de l'éclairage évolue par ailleurs si rapidement qu'il est tout simplement impossible pour l'installateur moyen de se tenir constamment au courant de l'ensemble des dernières évolutions. Malgré tout, il suit régulièrement une formation Cebeo Campus. »

« Le cœur de métier d'un installateur, c'est l'installation. Notre travail consiste pour l'essentiel à suivre de près les évolutions au sein du secteur. Nous suivons constamment des recyclages et des formations, c'est d'ailleurs là notre valeur ajoutée », conclut Philippe Wouters, spécialiste de l'éclairage chez Cebeo.

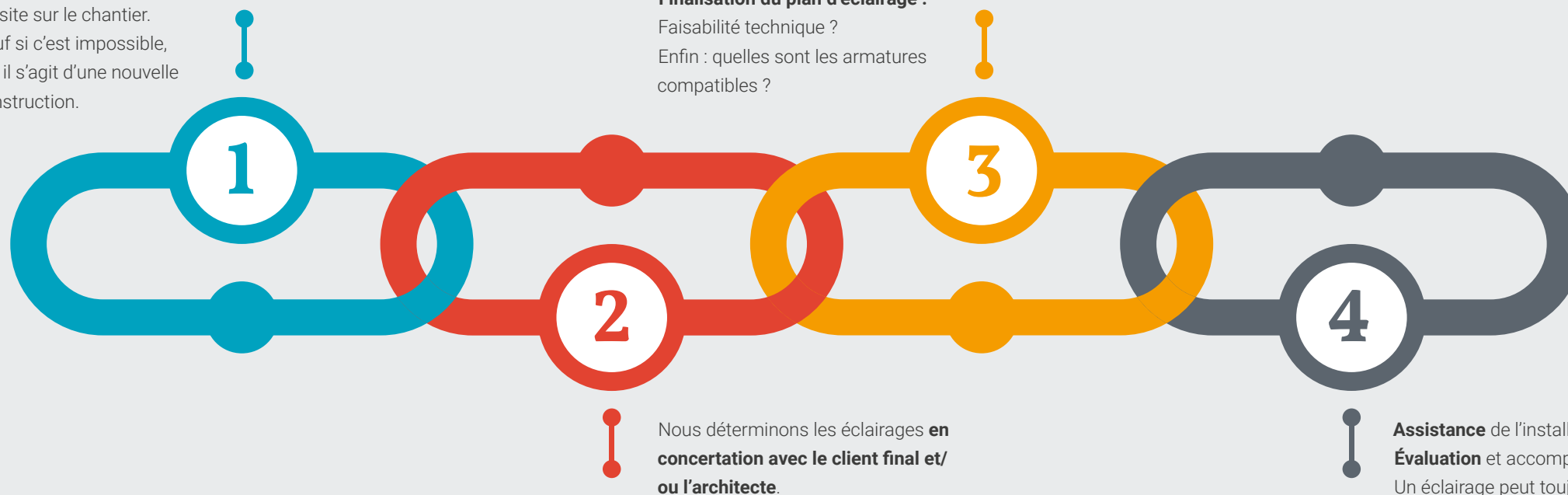
# COMMENT TRAVAILLE UN SPÉCIALISTE DE L'ÉCLAIRAGE CEBEO ?

### Analyse de la demande du client :

quelle est l'ambiance recherchée ?  
+ visite sur le chantier.  
Sauf si c'est impossible, car il s'agit d'une nouvelle construction.

### Finalisation du plan d'éclairage :

Faisabilité technique ?  
Enfin : quelles sont les armatures compatibles ?





# DES PARTENARIATS AVEC L'INDUSTRIE DANS DE NOMBREUX DOMAINES

**Maarten Rood**, Market Segment Manager Industry chez Cebeo

Chez Cebeo, nous souhaitons être un partenaire qui anticipe directement les besoins du secteur. La valeur ajoutée se situe à différents niveaux : les produits, l'expertise technique, la logistique et l'e-commerce. Un éventail de services qui permet à Cebeo de se débarrasser de l'étiquette d'« entrepôt » en concrétisant clairement ses ambitions de se poser en grossiste spécialisé.



## SAVOIR-FAIRE TECHNIQUE POUR L'AUTOMATISATION, LES CÂBLES ET LES TECHNIQUES DU BÂTIMENT

Qui dit production, pense immédiatement à... l'automatisation. A fortiori maintenant que l'IoT fait son incursion dans le secteur. Grâce à des partenariats avec des fabricants, comme Siemens, Cebeo a sensiblement renforcé son expertise dans ce domaine. En outre, les connaissances relatives à l'utilisation correcte des câbles et des différentes techniques du bâtiment en matière d'efficacité énergétique, par exemple pour l'éclairage et les systèmes d'énergie renouvelable, offrent une valeur ajoutée indéniable pour les entreprises industrielles.

En tant que grossiste, Cebeo a considérablement évolué sur le plan de l'importance attachée aux connaissances et au service. Il en va de même pour les solutions d'automatisation. « Notre gamme reste évidemment essentielle, car il est nécessaire de disposer des produits adéquats pour les solutions que nous élaborons », affirme Maarten Rood, Market Segment Manager Industry chez Cebeo.

*poursuivez votre lecture en page 30*

« Pour Cebeo, la logistique sur mesure n'est pas un slogan vide de sens. »

# UN SERVICE LOGISTIQUE NE CONSISTE PAS UNIQUEMENT À LIVRER À TEMPS

Hormis le moment et le lieu de réception de vos commandes, la manière dont vos marchandises vous sont livrées peut aussi faire une grande différence. C'est pourquoi nous ne proposons pas un service logistique uniforme, mais nous réfléchissons avec nos clients aux modalités de livraison optimales des matériaux. Cette philosophie permet même d'aboutir à un avantage concurrentiel.

## PRÉASSEMBLAGE

Le préassemblage partiel des produits est un autre service proposé par Cebeo. « Il peut s'agir d'éléments simples, par exemple un câble et une prise déjà montés, mais qui représentent déjà un gain de temps pour le client. »

## LE TEMPS, C'EST DE L'ARGENT

Chez Cebeo, nous recevons de plus en plus souvent ce genre de demandes, ce qui ne surprend d'ailleurs pas Maarten Rood. « Comme indiqué, ce procédé permet d'augmenter l'efficacité des entreprises. Ce gain d'efficacité leur permet par ailleurs de demander un prix adéquat pour leur produit. Nos services logistiques sur mesure aident par ailleurs les entreprises industrielles à acquérir un avantage concurrentiel. C'est pourquoi nous réfléchissons également aux moyens d'étendre notre arsenal de services logistiques existant. »

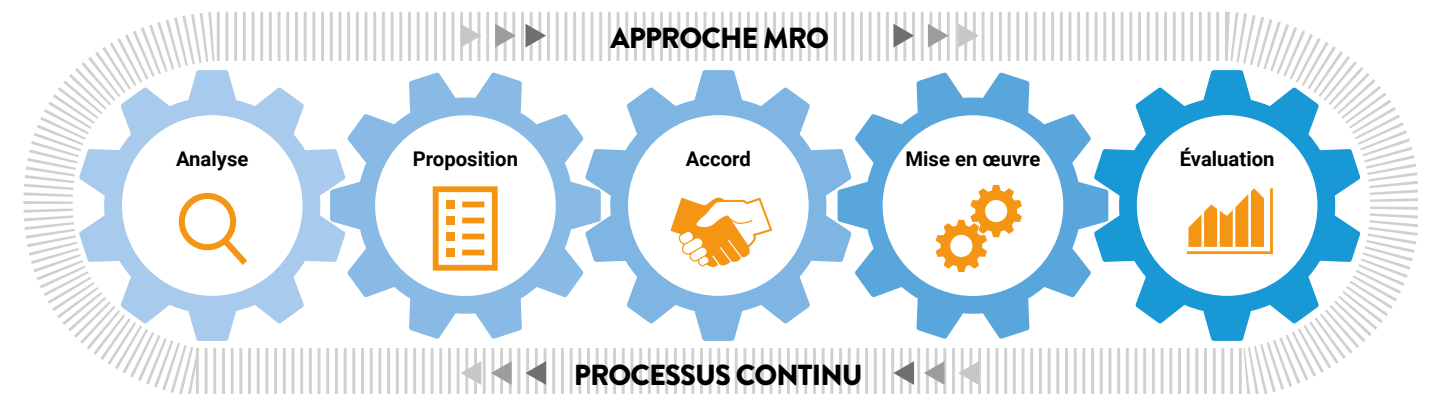
Pour Cebeo, la logistique sur mesure n'est pas un slogan vide de sens. Il comporte même un large éventail de significations. Maarten Rood : « Au départ, nous analysons ensemble quels sont les besoins du client et comment Cebeo peut y répondre. Chaque client peut compter sur des services standard, comme la livraison dans les 24 h des produits en stock à l'emplacement de son choix. Toutefois, la méthode de livraison peut aussi faire la différence. Ainsi, il est possible qu'un client travaille plus efficacement lorsqu'une série de produits sont fournis en kit au lieu d'être fournis séparément. Il s'agit d'options que nous pouvons examiner ensemble. Pour un installateur d'ascenseurs, par exemple, nous livrons tous les composants nécessaires dans un kit unique pour chaque installation. Ainsi, les techniciens peuvent fortement gagner en efficacité. »

*suite de la page 29*

« Cependant, les compétences techniques de nos spécialistes sont tout aussi essentielles. Par exemple, pour les solutions d'automatisation de Siemens, nos spécialistes ont suivi la formation nécessaire afin de pouvoir fournir des conseils en toute connaissance de cause concernant les applications qui répondent le mieux aux besoins du client. Ils tiennent en outre compte des évolutions et proposent la mise à niveau des solutions existantes afin qu'elles soient prêtes pour les applications IoT. »

Les partenariats, tel que celui établi avec Siemens, offrent donc une valeur ajoutée pour les clients finaux industriels. Cebeo examine la possibilité d'engager des partenariats similaires avec d'autres fabricants afin de pouvoir mettre en place la solution adéquate dans tous les cas de figure.

« Notre gamme reste évidemment essentielle, car il est nécessaire de disposer des produits adéquats pour les solutions que nous élaborons ».



## CÂBLES HYBRIDES

La numérisation est l'élément central d'une solution d'automatisation et a également un impact sur le choix du type de câble. « La tendance se porte davantage sur les câbles hybrides, qui combinent l'énergie et les données », déclare Maarten Rood. « Évidemment, le câble Ethernet est devenu indispensable. L'utilisation du câble CEM a elle aussi augmenté. Étant donné que la production est davantage gérée par des équipements électroniques, le risque de perturbations dues à des signaux à haute fréquence augmente. Le câble CEM prévient ces perturbations. Il s'agit d'une question technique pour laquelle il est recommandé de demander conseil à nos spécialistes. »

## EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

« Pour les entreprises industrielles, l'efficacité énergétique est plus que jamais à l'ordre du jour. Dès lors, les bâtiments d'entreprises doivent être équipés de techniques permettant des économies d'énergie. Pour les nouvelles constructions, elles peuvent être directement intégrées au projet. Quant aux bâtiments existants, il vaut également la peine de rénover les installations existantes ou d'opter, par exemple, pour une installation photovoltaïque. »

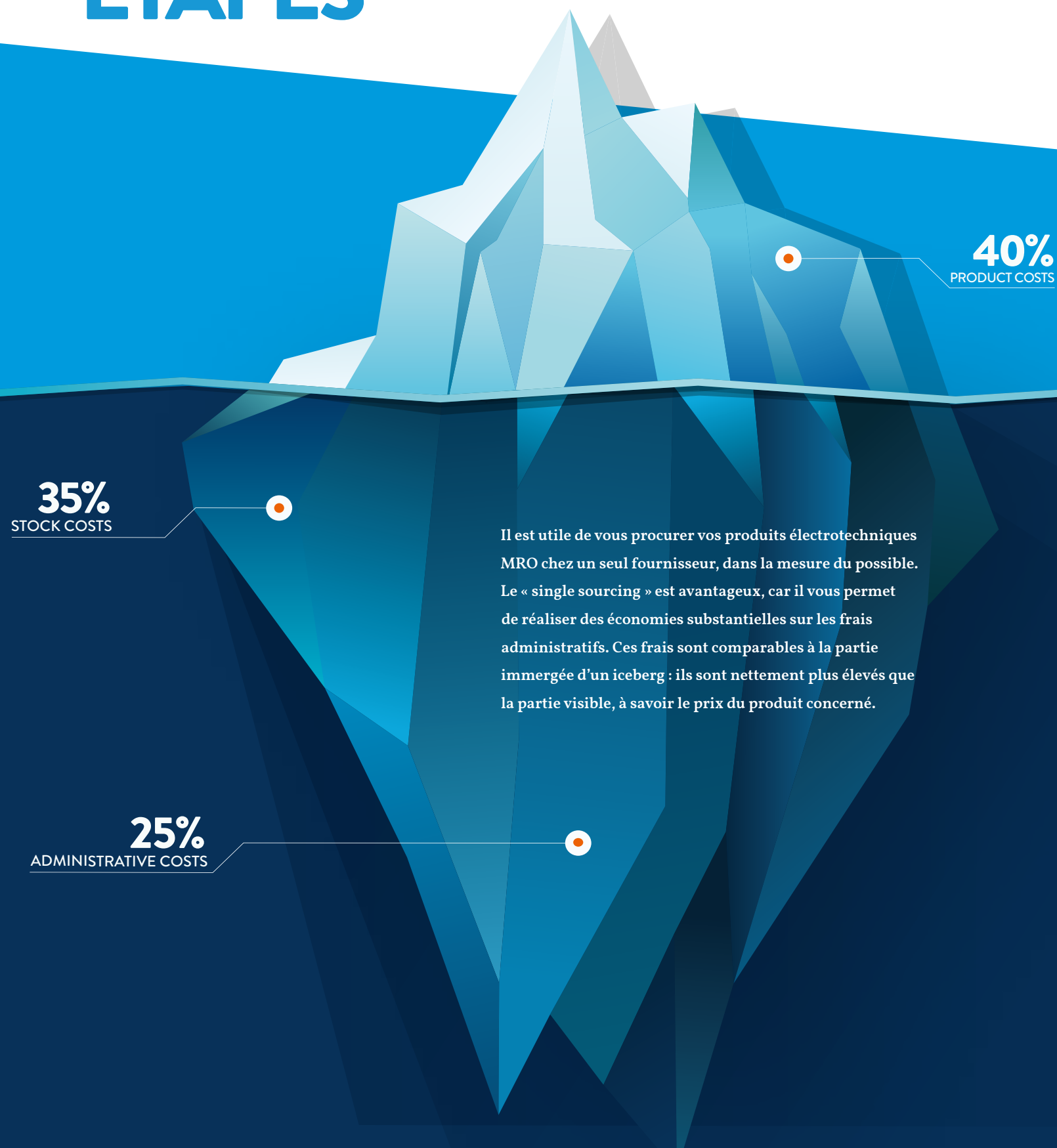
Il s'agit d'investissements conséquents et il faut donc démontrer leur rentabilité. À cet égard, il est également essentiel de s'appuyer sur la fiabilité des conseils et l'expertise des spécialistes. « L'éclairage, l'automatisation des techniques et des panneaux solaires sont des solutions qui contribuent à l'efficacité énergétique d'un bâtiment. »

« Les spécialistes de Cebeo peuvent chiffrer la faisabilité de l'investissement à l'aide de calculs du RSI et du CGP. En outre, ils possèdent la compétence technique pour exécuter des études et choisir les bons matériaux. »



# FAITES FONDRE VOS COÛTS MRO EN CINQ ÉTAPES

« En combinant ce contrat avec le "contrat de niveau de service" (service level agreement, SLA) que nous concluons avec le client, nous aboutissons réellement à un travail sur mesure »



Les frais administratifs et de stockage invisibles peuvent représenter jusqu'à 60 % du coût total, tandis que le coût du produit proprement dit est seulement de 40 %. Il y a donc un gros potentiel d'économies sur les frais administratifs et les coûts de stockage. Pour le concrétiser, il convient d'opter pour un fournisseur unique de produits MRO électrotechniques.

Cependant, le secteur en est déjà conscient : des contrats sont en effet conclus pour l'achat de produits MRO », indique Maarten Rood. « Nous constatons parallèlement que les achats hors contrat demeurent une pratique courante. Ces derniers coûtent inutilement beaucoup d'argent aux entreprises. »

## 5 ÉTAPES

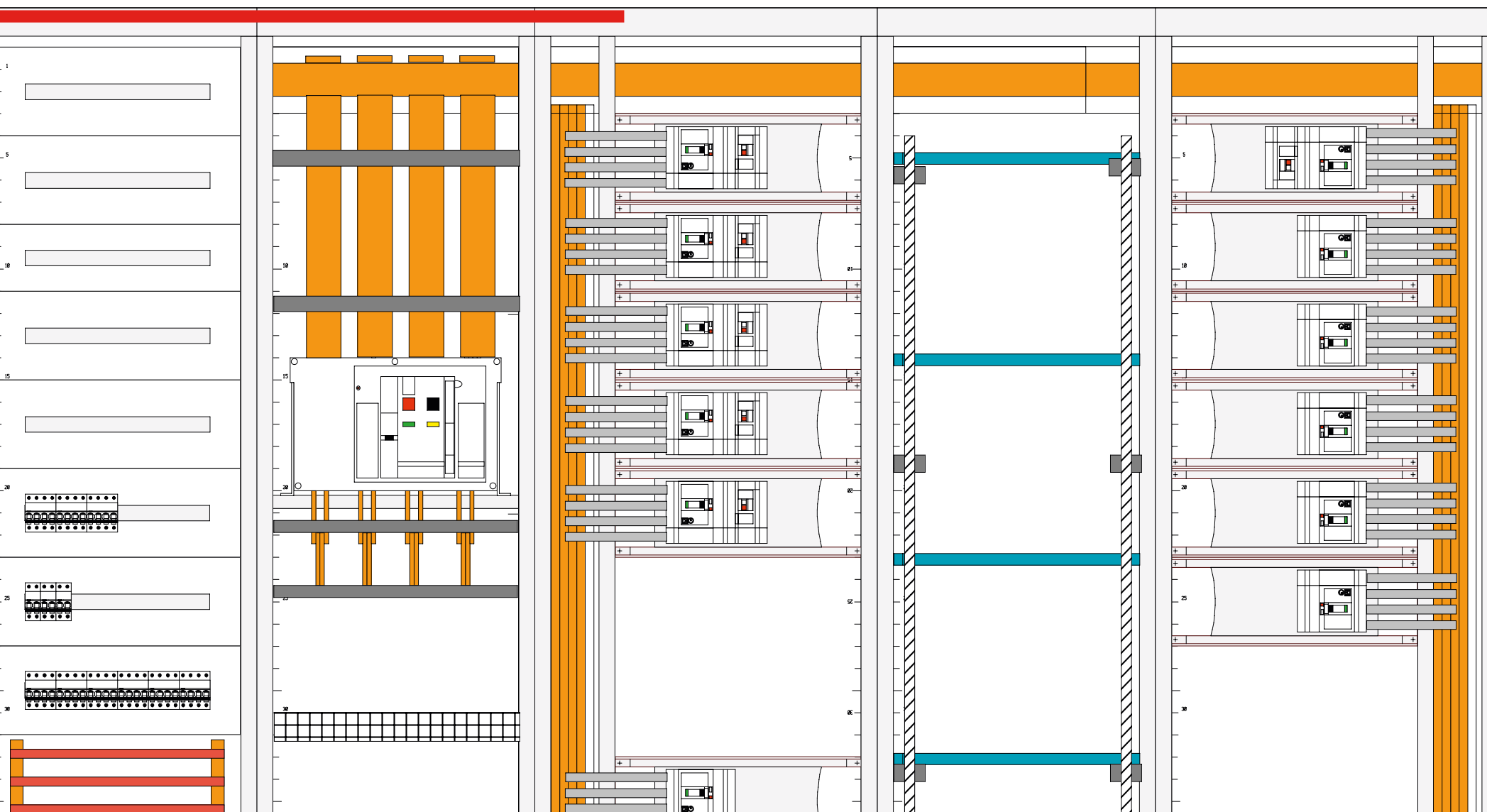
Cegeo opte pour une approche par phases afin d'optimiser aussi bien la gamme MRO que la procédure administrative, ce qui entraîne une collaboration structurelle. Cette approche se décline en six étapes, grâce auxquelles les frais cachés des produits MRO fondent systématiquement « comme neige au soleil ».

1. Analyse des besoins des clients
2. Proposition
3. Contrat
4. Mise en œuvre
5. Évaluation

## UN TRAVAIL SUR MESURE À TOUS LES NIVEAUX

« En tant que grossiste, nous disposons d'emblée d'une gamme de produits particulièrement diversifiée. Dans la cadre d'un contrat MRO, nous pouvons encore l'étendre en proposant des produits de fournisseurs non standard. En combinant ce contrat avec le "contrat de niveau de service" (service level agreement, SLA) que nous concluons avec le client, il est réellement question de travail sur mesure », conclut Maarten Rood.

# LA RÉGION BRABANT DISPOSE DÉSORMAIS ÉGALEMENT D'UN SPÉCIALISTE RECONNU EN TABLEAUX DE DISTRIBUTION SCHNEIDER



« La formation met surtout l'accent sur les Smart Panels et la mesure de l'énergie. »

Cebeo dispose depuis plusieurs années déjà de centres d'étude reconnus pour les tableaux de distribution Prisma de Schneider Electric. Depuis peu, la région Brabant a rejoint les rangs des Centres de compétences Cebeo agréés par Schneider. Dans l'intervalle, *le spécialiste Cebeo Bart Raspoet* a achevé sa formation chez Schneider. Cebeo peut désormais proposer les tableaux de distribution Prisma à l'échelle nationale.

« La formation met surtout l'accent sur les Smart Panels et la mesure de l'énergie. Un domaine qui ne fera que gagner en importance », indique Bart Raspoet. « Dans le cadre des différents modules de cours, nous avons également appris à maîtriser le logiciel. Une armoire Prisma va être installée dans le nouveau centre de compétences (COC), tout comme dans les autres, afin que nous puissions présenter des démonstrations sur place à nos clients. »

**Actuellement, Cebeo compte six spécialistes des tableaux de distribution agréés par Schneider, répartis dans quatre centres de compétences Cebeo.**

Les centres sont soumis à un contrôle annuel effectué par Schneider et le certificat est renouvelé en cas d'audit positif.

- **Région Flandre-Orientale et Flandre-Occidentale :** Bertrand Kyndt (Cebeo Courtrai)
- **Région Anvers-Limbourg :** Erwin Raymakers (Cebeo Hasselt) et Wim Van Royen (Cebeo Temse)
- **Région Brabant :** Bart Raspoet (Cebeo Drogenbos)
- **Région Wallonie :** Claude Toussaint et Jean-Paul Paquay (Cebeo Grâce-Hollogne)

Les clients qui souhaitent bénéficier d'un soutien et d'une expertise pour leurs tableaux jusqu'à 3 200 ampères peuvent s'adresser à l'un des quatre centres de compétences Prisma de Cebeo. Vous pouvez découvrir ce que peut vous apporter Cebeo et l'actualité de l'entreprise dans le premier numéro de la nouvelle formule de notre magazine « Cebeo Industry ». Vous y retrouverez un dossier exclusif « Tableaux de distribution ». Si vous n'avez pas reçu un exemplaire imprimé, vous pouvez télécharger intégralement le magazine sur [www.cebeo.be](http://www.cebeo.be) en accédant à la page « Dossiers » dans la rubrique « Inspiration ».





## LES POSSIBILITÉS D'INTÉGRATION OFFRENT UN GAIN DE TEMPS CONSIDÉRABLE POUR NOS CLIENTS

L'optimisation du flux numérique entre notre client et Cebeo constitue le but de l'intégration électronique. Ainsi, chacune des parties peut effectuer son travail plus efficacement, aussi bien Cebeo en tant que grossiste que le client qui effectue ses commandes et les réceptionne. La réussite d'une intégration électronique dépend de la qualité de la liaison entre l'e-shop de Cebeo et le système du client, afin que toutes les informations soient à jour. Ensuite, c'est au client de choisir : de la commande en ligne aux bons de livraison et à la facturation électronique : il est possible de mettre en place un flux numérique de A à Z. Ainsi, vous minimisez les erreurs et vous gagnez du temps et de l'argent.

### PUNCH-OUT

L'intégration électronique est particulièrement intéressante pour les clients MRO industriels, qui commandent des volumes donnés à intervalles réguliers », explique Freddy Spanhove, E-business Manager chez Cebeo. « Un processus de commande et de livraison transparent est bénéfique pour l'ensemble de nos clients. Pour les clients qui utilisent un logiciel tel qu'Ariba, Cebeo met en place des connexions de catalogue vers l'e-shop de Cebeo. À ce niveau, le "punch-out" est un élément crucial. »

« Avant toute chose, les prix corrects doivent être encodés dans le système du client. À défaut, cela entraînera des problèmes dans le reste du circuit. Ariba dispose d'une fonctionnalité de « punch-out » : une connexion directe avec l'e-shop de Cebeo. De cette façon, il dispose des articles et des prix adéquats, après quoi il peut passer commande. »

### DONNÉES QUALITATIVES

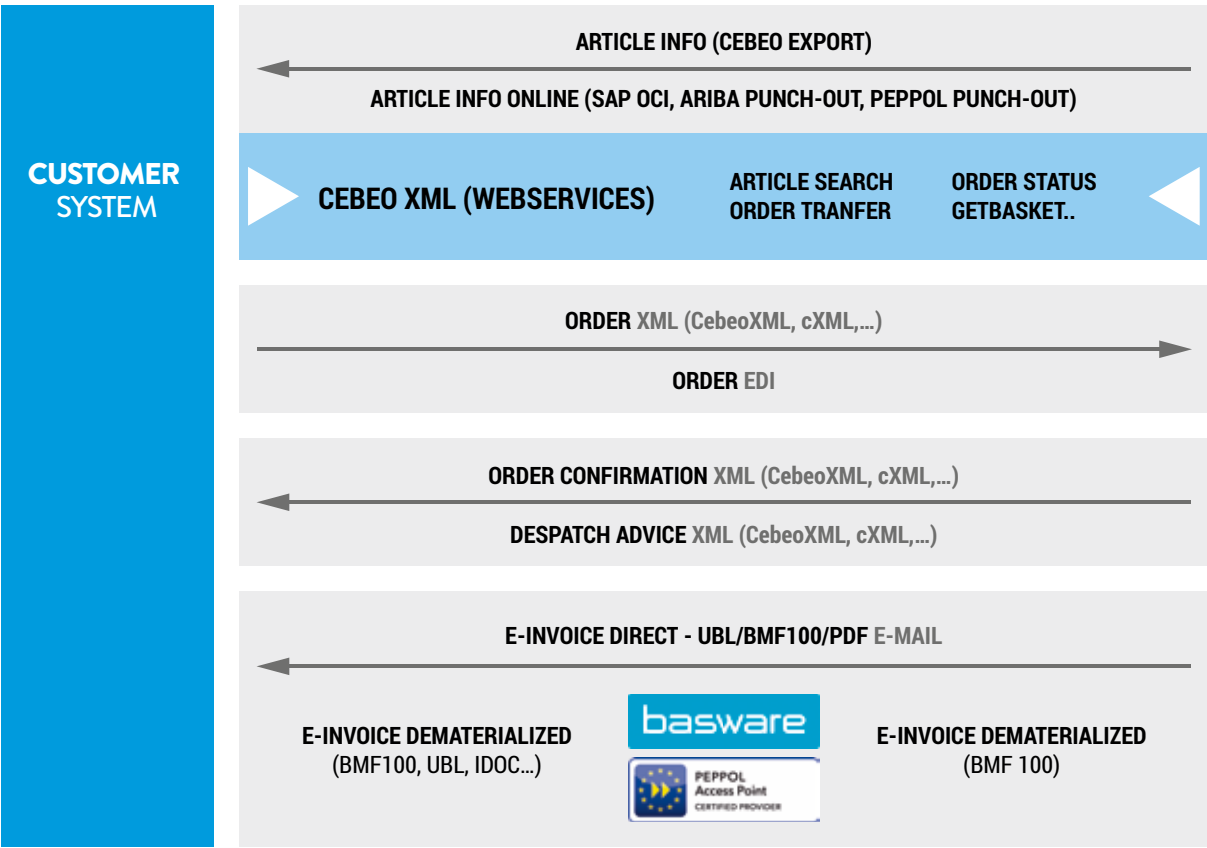
« Le client peut ensuite envoyer une commande qui sera traitée par Cebeo. Étant donné qu'il s'agit de données qualitatives et dynamiques, provenant de notre système, la probabilité de traitement est de 100 %. Il va sans dire que la phase initiale revêt une importance cruciale. Nous fournissons les outils et le client doit exécuter les étapes de manière

### POSSIBILITÉ D'INTÉGRATION ÉLECTRONIQUE DU FLUX



« Finis les tracas avec des lettres ou des e-mails comportant des descriptions de produits, erronées ou non. Il est possible de sélectionner immédiatement la bonne référence dans l'application, directement depuis le chantier. »

E-BUSINESS INTEGRATION



suite de la page 37

RÉSULTAT ?

« Le client ne doit plus effectuer aucun contrôle de facture manuel, ce qui induit un gain de temps considérable et exclut toute erreur. Ce processus est déjà en cours avec divers clients. Et nous constatons que cette collaboration se poursuit normalement, sans qu'aucune intervention ne soit nécessaire. »

« C'est le scénario idéal. Quand rencontrons-nous encore des problèmes ? Si un ensemble d'éléments ne sont pas respectés au cours du processus. Imaginons qu'une commande soit envoyée par e-mail. Cela peut aisément entraîner des erreurs de saisie ou de lecture. Cependant, une commande envoyée vers un système au format XML élimine ce risque. »

APPLICATION MOBILE

« Les clients apprécient également beaucoup l'intégration électronique avec l'application mobile et l'e-shop de Cebeo. Étant donné que nous avons entièrement développé l'application mobile en interne, nous pouvons l'intégrer harmonieusement à l'e-shop de Cebeo et au système du client. »



DEMANDE DE COMMANDE

« Un exemple pratique : un collaborateur d'un client qui travaille sur site, par exemple un technicien, qui n'est pas habilité à passer commande, peut saisir l'article de son choix dans l'application. Cebeo peut désactiver cette fonction de commande, mais de manière à ce que le panier soit transféré dans l'e-shop de Cebeo. Le responsable des achats chez notre client reçoit alors une notification de demande de commande, après quoi il peut éventuellement la transférer dans son propre système via la fonctionnalité de "punch-out". »

« Il en résulte une meilleure harmonisation entre l'utilisateur sur le chantier et le département des achats. Finis les tracas avec des lettres ou des e-mails comportant des descriptions de produits, erronées ou non. Il est possible de sélectionner immédiatement la bonne référence dans l'application, directement depuis le chantier. La confirmation de commande est également envoyée au technicien sur le chantier pour qu'il soit également informé du moment où sa commande sera livrée. »

BON DE LIVRAISON ÉLECTRONIQUE

« Imaginez qu'un technicien reçoit sa marchandise sur le chantier, accompagnée d'un bon de livraison au format papier. Dans la pratique, il arrive souvent que les bons de livraison soient égarés. C'est une situation récurrente chez les plus gros clients. La solution ? L'application mobile, encore une fois. Vous pouvez scanner le code-barres du colis à l'aide de cette dernière, après quoi un « goods receipt » (reçu de quai) est directement envoyé au format XML dans le système du client. Il est dès lors directement en ordre sur le plan administratif, avec un

gain de temps considérable à la clé. »

FACTURATION ÉLECTRONIQUE

« Les clients sont de plus en plus nombreux à demander la facturation électronique. Il ne s'agit pas simplement d'une facture par e-mail ou PDF, car elles peuvent toujours être interprétées erronément lors d'une conversion OCR. Les informations d'une facture électronique sont structurées. Ces dernières années, les pouvoirs publics ont joué un rôle de précurseur à cet égard en imposant la facturation électronique à leurs fournisseurs. Notre objectif est que nos factures puissent être comptabilisées directement dans le système de comptabilité du client. »

UN CAS D'ÉCOLE

« Un client se limite souvent au catalogue "punch-out" et aux commandes en ligne. Nous avons récemment mis en place chez notre client Vandemoortele une intégration électronique de A à Z. En d'autres termes, jusqu'à la mise en place de la confirmation de la commande électronique, des bons de livraison électroniques et de la facturation. Un cas d'école. C'est pourquoi il faut être convaincu de la plus-value, ce qui a été le cas. »





# BEGA

**Das gute Licht.**  
Pour ma maison.

Découvrez les solutions d'éclairage idéales pour votre maison dans notre catalogue **Éclairage pour la maison et le jardin.**

[bega.com/house](https://bega.com/house)

# « CEBEO ET SIEMENS : LA PREUVE QUE LES PARTENARIATS OFFRENT UNE PLUS-VALUE POUR LE CLIENT »

Le certificat officiel décerné par Siemens à Cebeo en tant que « approved partner » (partenaire approuvé) porte le label « Value Added Reseller » (revendeur à valeur ajoutée). S'il peut sembler solennel, ce label n'est pas attribué à la légère. « Le partenariat entre Cebeo et Siemens relève d'une "bonne pratique" et apporte la preuve que non seulement le fabricant et Cebeo en bénéficient, mais aussi le client », affirment **Maarten Rood, Market Segment Manager Industry et Filip Vanhalst, Head of Supplier Management.**

Auparavant, la transition vers un partenariat reconnu n'était en rien une évidence pour Cebeo et Siemens. Un an après la reconnaissance officielle de Cebeo en tant que « value added reseller », il semble que cette décision ait été plus que judicieuse. « Nous sommes parvenus à mettre sur pied une équipe qui a accompli avec succès le programme de formation intensive de Siemens », explique Maarten Rood. « Désormais, nous disposons de spécialistes certifiés dans toutes les régions. Nous y sommes arrivés grâce à la croissance de Cebeo, qui est notamment la conséquence de l'intégration de Cheyns et de Claessen », ajoute Filip Vanhalst.

## AVANTAGES POUR LE CLIENT

L'acquisition de nouvelles compétences techniques pour la gamme Siemens dans le domaine de l'automatisation, des entraînements, des commandes et de la basse tension constitue un atout supplémentaire vis-à-vis de la clientèle de Cebeo. L'expertise a non seulement augmenté, mais elle s'est également

davantage répandue au sein de l'organisation des ventes de Cebeo. « Les spécialistes de l'équipe Siemens APP ne gardent pas leurs connaissances pour eux-mêmes. Ils forment à leur tour leurs collègues de la vente afin qu'ils puissent mieux qualifier les questions des clients et évaluer qui est la personne la plus à même d'en effectuer le suivi. Parmi les autres avantages, citons l'élargissement de nos formations Campus pour les solutions Siemens et l'investissement dans un stock plus large », explique Maarten Rood.

## MINDSPHERE

En 2020, nous comptons poursuivre dans cette voie. « Nous allons continuer les formations internes dispensées par nos spécialistes et Siemens est à nouveau au programme des formations Cebeo Campus pour nos clients. Par ailleurs, l'objectif est de consolider encore plus nos compétences en nous focalisant davantage sur les solutions IoT Mindsphere de Siemens. Nous souhaitons ainsi concrétiser notre ambition de réaliser encore plus de projets chez nos clients. »

## FRANCHIR UN NOUVEAU CAP

Conclusion ? Le partenariat constituait un choix judicieux pour Cebeo et Siemens. « Pour nous, le défi a consisté à trouver une approche innovante pour renforcer notre positionnement dans le domaine de l'automatisation industrielle. Ce travail a demandé de gros efforts et d'importants investissements au sein de notre organisation, mais le résultat est bien là. Le partenariat nous a hissés à un autre niveau en tant que grossiste spécialisé pour l'industrie et constitue en ce sens indéniablement une "bonne pratique" », conclut Filip Vanhalst.



## LE PROJET DE L'HÔPITAL AZ DELTA À ROULERS

# DES CÂBLES JUSQU'À KIEV!

## CEBEO ET EEG JOIGNENT LEURS FORCES POUR MENER À BIEN LE PROJET AZ DELTA

L'ouverture du nouvel hôpital AZ Delta à Roulers approche à grands pas. Il s'agit d'un projet prestigieux, même pour Cebeo. En effet, Cebeo a joué un rôle crucial dans le bon déroulement des **travaux d'électricité grâce à la livraison minutieusement planifiée de 2 000 km (!) de câbles. Quant à l'entreprise Electro Entreprise Gullegem (EEG), elle savait qu'elle ne pouvait pas choisir de meilleur partenaire que Cebeo pour ce projet.**

Une conduite d'eau défectueuse pendant la phase finale des travaux a malheureusement quelque peu retardé l'ouverture solennelle du nouvel établissement hospitalier AZ Delta. Néanmoins, il ouvrira officiellement ses portes en mars 2020. Les projets de grande envergure de ce type peuvent accuser du retard pour toutes sortes de motifs. C'est pourquoi la livraison dans les temps du matériel revêt une telle importance. De fait, chaque retard peut entraîner un véritable effet domino.

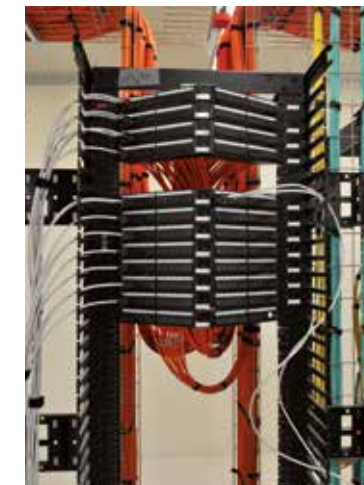
### D'ÉNORMES VOLUMES DE CÂBLES

Qu'à cela ne tienne ! En effet, ce type d'opération logistique fait partie des points forts de Cebeo. « Nous sommes un partenaire de Cebeo depuis de longues années », témoigne Joost Verschuere, chef de projet chez EEG. « Nous nous sommes chargés de tous les travaux, de la haute à la basse tension, en passant par la surveillance caméra et le contrôle d'accès. Ainsi que de l'ensemble du câblage. Pour le poste du câblage, nous savions que Cebeo pouvait répondre à nos besoins : des livraisons ponctuelles et des volumes considérables. En effet, comment appeler autrement des volumes de 1 200 kilomètres de câbles de données et 40 kilomètres de câbles en fibre de verre ? »



### D'ÉPAIS PAQUETS DE CÂBLES DE PLUSIEURS KILOMÈTRES

	fil de mise à la terre H07Z1
	câble d'alimentation XGB2x1.5
	Câble de signalisation TPGF2P0,6
	Câble moyenne tension EXECVB150-15E
	FR2 Câbles premium
	Câble de données + fibre optique N100.622G-0C





« Cebeo dispose d'un stock de câbles centralisé considérable, aussi bien en termes de volume que de types différents. »

### GARANTIR LA CONTINUITÉ

Rik Desmet, Key Account Manager chez Cebeo : « EEG a également fait appel à Cebeo pour les détecteurs de mouvement, les boîtiers de raccordement de câbles, les centres de données et tous les équipements de commutation. En avril 2017, nous avons livré un premier lot de câbles. Ensuite, toutes les livraisons ont été effectuées à des moments planifiés, « sur demande ». Cela a permis d'assurer la continuité des travaux, sans que de gros volumes de matériaux ne restent inutilisés sur le chantier trop longtemps. Un projet d'une durée de deux ans et demi ne peut bien se dérouler qu'en définissant des accords clairs et en les respectant. »

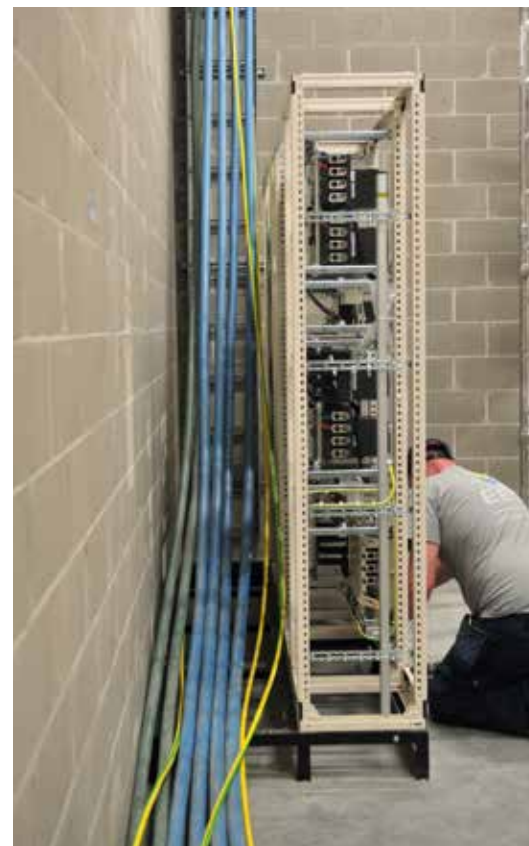
« Un autre défi », poursuit Rik Desmet, « était de réaliser le plus grand nombre de connexions possibles sur une surface réduite. Mais Cebeo nous a également proposé une solution à cette problématique, ainsi que le matériel approprié. »

### DE ROULERS À KIEV

Enfin : Cebeo dispose d'un stock de câbles centralisé considérable, aussi bien en termes de volume que de types différents. Mais pour ce projet, nous avons anticipé les besoins et prévu du stock en grandes quantités pour un large éventail de produits. Au total ? 2 320 kilomètres de câble. Soit l'équivalent de la distance entre Roulers et Kiev !

## DES CHIFFRES QUI DONNENT LE TOURNIS !

- 40 km de câble en fibre de verre
- 1 200 km de câbles de données
- 130 km de fil de terre
- 690 km de câble d'alimentation
- 180 km de câble ignifuge
- 80 km de câble de mise à la terre



### AZ DELTA EN 5 CHIFFRES

- 115 000 m<sup>2</sup>
- 700 lits pour les admissions de plus longue durée
- 110 lits en hôpital de jour
- 2 500 emplois
- Coût 425 millions d'euros

## Des appareils modernes pour une meilleure efficacité.



### Avantages pour la maison

- › Radiateur à accumulation pour installation au sol ou au mur selon le modèle
- › Idéal comme chauffage d'appoint ou de mi-saison
- › Régulateur électronique avec écran LCD
- › Programmeur hebdomadaire, protection hors-gel et détection de fenêtre ouverte
- › Régulation à auto-apprentissage
- › Fonction ON/OFF et protection pour surchauffe
- › Régulateur de charge universel électronique AC/DC
- › Ventilateur tangentiel silencieux



Découvrez notre gamme d'accumulateurs sur : [www.stiebel-eltron.be/accumulateurs](http://www.stiebel-eltron.be/accumulateurs)



ELIGHTS



## ELIGHTS / CE+T TECHNICS

Il ne faut plus chercher pour trouver le meilleur rapport qualité/prix et luminosité/prix pour un éclairage de sécurité industriel ! ELightS, avec sa marque CE+T Technics, apporte la sécurité au meilleur prix. La puissance lumineuse des éclairages de la gamme INDOS les fera passer en premier choix pour des placements à grande hauteur. Les derniers nés, appelés INDOS 320NP et INDOS 320NPA pour la version automatique, peuvent fournir 3200 lumens pendant une heure et demi lors d'une panne de courant. La possibilité de diminuer la luminosité par une pression sur un bouton poussoir permet de prolonger cette autonomie plus encore si nécessaire. Il est même possible de désactiver entièrement l'allumage pour économiser la batterie lors d'une panne d'alimentation en pleine journée où l'éclairage complémentaire ne serait pas utile !

Le placement de ce type d'appareil est généralement rendu plus compliqué par la hauteur d'installation et l'environnement industriel. Pour réduire cet inconvénient, l'encombrement et le poids de la gamme ont été réduits au maximum. En effet leur poids est à peine supérieur à quatre kilos ! Les modèles INDOS 320 possèdent un haut indice de protection à l'humidité et à la poussière (IP65). Les deux phares sont orientables indépendamment pour optimiser l'éclairage en fonction de l'environnement. La version automatique évite au responsable de l'entretien du bâtiment les complexes opérations de test manuel, surtout pour des installations

à grande hauteur. Un simple regard sur l'éclairage suffit pour être rassuré sur son bon fonctionnement grâce au code couleur des LEDs témoins. Au-delà de ses nombreux avantages techniques concurrentiels, il ne reste qu'à préciser que les prix de ces modèles les rendent incontournables !

Vous trouverez plus d'informations sur la gamme INDOS, sur les autres gammes CE+T Technics, et sur nos promotions en consultant la page produits de notre site internet : [www.elights.be](http://www.elights.be).



LEGRAND



## BTICINO - LIVING NOW

### Un design innovant

Plat, minimaliste et full touch, tels sont les mots clés caractérisant le nouvel appareillage Living Now. La plaque de finition semble avoir disparu, de sorte que le bouton-poussoir ou le commutateur peuvent être utilisés n'importe où. Une fois la touche enfoncée, elle reprend automatiquement sa position, garantissant ainsi que le matériel de commutation reste toujours parfaitement aligné. De plus, les interrupteurs et les prises s'adaptent harmonieusement au mur grâce à leur cadre flottant breveté. La gamme est disponible en 3 couleurs de base pour les touches et les plaques de finition et 13 finitions supplémentaires pour les plaques de finition.

### Des solutions intelligentes

Living Now est disponible en 3 technologies : traditionnelle, intelligente avec un appareillage connecté et MyHOME\_Up pour la domotique. La technologie intelligente s'incarne dans « Living Now with Netatmo », une gamme bourrée de fonctions avancées. Elle vous procure en un seul clic un contrôle général sur votre éclairage, vos volets et vos

rideaux via les interrupteurs. Ou commandez chaque pièce sans fil et sélectionnez les scénarios souhaités avec l'appli intuitive Home + Control. Sans changer le câblage existant, vous transformez un système traditionnel en un système intelligent et connecté.

### Automatisation à bas seuil

Le système Bus MyHOME\_Up pour la domotique peut être installé avec la nouvelle gamme Living Now. L'appli a été développée pour cette solution domotique intelligente, qui peut être utilisée par les résidents et les installateurs. Cette appli vous permet de commander toutes les fonctions de la maison à partir de n'importe quel appareil mobile et de créer et d'activer des scénarios en fonction de l'heure, des conditions et de la géolocalisation. En outre, toutes les fonctions de la maison peuvent être commandées via l'écran tactile Hometouch 7". Grâce au service cloud, l'application reste toujours connectée à l'habitation et vous pouvez également commander d'autres appareils connectés.



# CAMPUS 2020

## VOUS SOUHAITEZ DÉVELOPPER VOS CONNAISSANCES TECHNIQUES EN TANT QUE PROFESSIONNEL ?

Grâce au programme de formation Cebeo Campus, vous resterez informé des dernières innovations en date dans le secteur en 2020. Les spécialistes de Cebeo ou les fabricants dispensent des formations axées sur la pratique à différents niveaux de connaissance et dans divers domaines.

**CVC • ÉNERGIE RENOUVELABLE • DOMOTIQUE ET IMOTIQUE • RÉSEAUX • CONTRÔLE D'ACCÈS ÉCLAIRAGE • SÉCURITÉ • ÉLECTROMÉNAGER • AUTOMATISATION INDUSTRIELLE**

Consultez dès à présent nos formations et inscrivez-vous à une formation près de chez vous.

<https://www.cebeo.be/fr-be/CAMPUS-development>





ABB



ABB EST UN LEADER TECHNOLOGIQUE QUI ACCOMPAGNE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DES INDUSTRIES.

ABB est un leader des technologies de pointe, proposant une offre complète centrée sur les industries digitales. Fort d'un héritage de plus de 130 ans d'innovation, ABB est aujourd'hui un véritable chef de file dans les industries digitales avec quatre business orientées client, leaders de leur secteur respectif à l'échelle mondiale : Electrification, Industrial Automation, Motion, et Robotics & Discrete Automation, s'appuyant sur sa plate-forme digitale ABB Ability. ABB est présent dans plus de 100 pays et compte quelque 147 000 employés.

Les collaborateurs d'ABB Benelux sont des professionnels actifs dans le domaine du transport et de la distribution d'électricité, de l'automatisation des processus et de la production, des techniques spéciales du bâtiment, des installations ainsi que des produits et systèmes électriques, électroniques et d'installation. Ils connaissent le marché local, ils comprennent vos souhaits et vos besoins et ils les traduisent sous la forme de solutions adaptées.



Les implantations locales d'ABB Benelux peuvent en outre compter sur un savoir-faire technologique respectueux de l'environnement et sur les infrastructures internationales de R&D du groupe mondial ABB. Cette combinaison idéale d'envergure internationale, de présence locale, de concentration sur les activités-clés et de respect de l'environnement fait qu'ABB Benelux est plus à même que quiconque d'offrir des produits, des systèmes et des solutions totales de qualité supérieure. C'est pourquoi ABB Benelux a choisi comme devise : «Une technologie avancée, à votre porte».

En investissant plus d'un milliard de dollars chaque année dans la recherche et le développement, ABB se positionne comme chef de file en matière de développement et d'amélioration des produits et des systèmes, ainsi que de résolution des problèmes liés à l'énergie et au rendement. L'environnement fait l'objet d'une attention toute particulière. En faisant de la technologie environnementale l'une des priorités de sa politique, ABB apporte une contribution essentielle à la préservation d'un environnement plus propre grâce à l'application fructueuse de nouvelles techniques avantageuses en termes de coûts.

ABB Benelux possède plusieurs usines au Benelux. Les composants basse tension sont fabriqués aux Pays-Bas et en Belgique. Les condensateurs pour produits le business line Power Quality Products sont fabriqués en Belgique. Ces deux implantations sont soumises à un même impératif : tout produit nouvellement développer doit contribuer à réduire la consommation énergétique. Nous hébergeons également des départements de R & D. Le Benelux abrite également les centres de connaissances internationaux dans les domaines de l'énergie éolienne, de la gestion de l'eau, de l'énergie électrique et des systèmes de propulsion des navires. À Zaventem (Belgique) se trouvent le centre de formation en robotique et le Benelux Experience Center, à Nieuwegein (Pays-Bas) est le centre ABB Experience qui propose les innovations les plus inspirantes, en particulier dans les secteurs de la construction, des services publics et de l'industrie.



SCHNEIDER



LA NOUVELLE GÉNÉRATION D'INTERRUPTEURS HORAIRES & CRÉPUSCULAIRES ET THERMOSTATS MODULAIRES, DE SCHNEIDER ELECTRIC, INTÈGRENT LES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Au sein de Schneider Electric, un vent de renouveau flotte dans le domaine des commandes du temps, de la lumière et de la température, à l'aide d'appareils modulaires DIN. Outre le souhait de rendre les bâtiments plus sûrs et plus confortables, on désire également augmenter l'efficacité énergétique tant dans les secteurs résidentiels que commerciaux et publics.

UNE SOLUTION ADAPTÉE

Grâce à cette nouvelle gamme, Schneider Electric, propose un moyen économique d'économiser de l'énergie tout en renforçant la sécurité et le rendement énergétique des bâtiments et va permettre de répondre à la quasi totalité des applications :

- Eclairages pour les lieux publics et monuments
- clairages pour les enseignes, vitrines, locaux industriels, entrées et couloirs
- Commandes pour l'éclairage, la température et la programmation des dispositifs d'irrigation, de pompes, etc.

LES AVANTAGES PRINCIPAUX

Des économies d'énergie

Les interrupteurs horaires et crépusculaires permettent le démarrage et l'arrêt de nombreux types de charges. Pour réduire les coûts, l'utilisateur peut décider d'activer automatiquement les charges et ce, uniquement pendant les heures creuses. A remarquer que les thermostats programmables offrent les mêmes possibilités au niveau des économies.

Installation aisée et pratique

L'installation de ces équipements est facile car ils s'intègrent dans le tableau de distribution sur un rail DIN et la programmation se réalise sur l'appareil ou à l'aide d'un kit de programmation pour ordinateur. Les programmes DIN sont définis en fonction des besoins de l'utilisateur. Pour la plupart, le fonctionnement automatique s'adapte facilement aux fonctionnements temporaires ou permanents. Sur les interrupteurs, on peut le définir sans accéder au tableau de distribution, on doit alors connecter des interrupteurs ou des boutons-poussoirs aux entrées externes du produit.

Une sécurité accrue

Il faut également souligner les possibilités offertes, au niveau de l'accroissement de la sécurité, de protéger des lieux du vandalisme car il est possible de simuler des présences au sein de bâtiments résidentiels, commerciaux ou professionnels.

LA NOUVELLE OFFRE D'INTERRUPTEURS HORAIRES & CRÉPUSCULAIRES ET THERMOSTATS

Cela fait déjà de nombreuses années que Schneider Electric propose une gamme d'appareillages destinée à permettre d'assurer économies et confort. Mais de nouveaux interrupteurs, horaires et crépusculaires, ainsi que thermostat, sont offerts avec des caractéristiques plus performantes.

Les nouvelles fonctionnalités peuvent être résumées :

- Possibilité de configurer et copier le fonctionnement via un ordinateur (grâce au kit de programmation)
- Une meilleure gestion des charges LED
- Un vrai look Acti9 suivant la chart Acti9
- Réduction de la taille du boîtier de l'interrupteur crépusculaire IC2000 (passage de 5 à 2 modules)
- Conformité ROHS pour les capteurs des interrupteurs crépusculaires
- Notices techniques détaillées, dans différentes langues, et qui peuvent être chargées via un code QR

INTERRUPTEURS HORAIRES

Les interrupteurs horaires peuvent commander automatiquement et avec précision le fonctionnement des charges comme par exemple, de systèmes de chauffage, d'éclairage, de systèmes de ventilation, de volets, etc... Le programme peut être quotidien, hebdomadaire ou annuel. La nouvelle gamme, d'une largeur de 45 mm, est équipée d'un écran LCD et est disponible

1 ou 2 canaux avec un nombre de cycles de commutation de 56 – 84. Le contact de sortie est de 16 A (avec un cos phi égal à 1). Un kit de programmation + clé USB est disponible en option. La gamme existe en deux versions : électromécanique (9 références) et programmable avec un écran LCD (7 références).

INTERRUPTEURS CRÉPUSCULAIRES

Les interrupteurs crépusculaires contrôlent automatiquement l'éclairage, les volets, etc.... en fonction de la luminosité et/ou de l'heure. Il s'agit de dispositifs qui mesurent l'intensité lumineuse à l'aide de capteurs photoélectriques qui peuvent être installé à l'intérieur ou à l'extérieur d'un bâtiment. La gamme interrupteur crépusculaire Astronomique fonctionne sans capteur, en fonction des heures de lever et de coucher du soleil propres à chaque emplacement géographique. Ce produit peut être personnalisée en utilisant sa fonction programmable. Le contact de sortie est également de 16 A (avec un cos phi égal à 1). Pour ce matériel également, un kit de programmation + clé USB est disponible en option. La gamme existe en deux versions : électromécanique (3 références) et programmable avec un écran LCD (5 références).

THERMOSTATS

Les thermostats sont destinés à garantir, par exemple, le confort des occupants d'un lieu et de permettre des économies d'énergie. A l'aide de différentes sondes, on peut réguler la température ambiante dans des bâtiments individuels, collectifs ainsi que des installations tertiaires ou industrielles. Le contact de sortie est également de 16 A (avec un cos phi égal à 1). La gamme existe en deux versions : électromécanique (2 références pour usage résidentiel et industriel) et programmable avec réglage de l'heure + un écran LCD (1 référence).

Het assortiment bestaat uit twee versies: elektromechanisch (2 referenties voor residentieel en industrieel gebruik) en programmeerbaar met tijdsinstelling + een LCD-scherm (1 referentie).





NOUVEAUX ACTIONNEURS DE COMMUTATION KNX PUISSANTS

B.E.G. présente quatre nouveaux actionneurs de commutation KNX avec 4 ou 8 canaux de relais pour montage sur rail DIN. Les relais haute performance des actionneurs de commutation sont conçus pour des charges capacitives telles que l'éclairage LED et des courants de pointe jusqu'à 600 A. La charge résistive continue maximale de 3680 W est importante pour les prises de courant.

Chaque sortie est programmable individuellement via ETS. Deux modules logiques avec jusqu'à trois entrées chacun, un message d'état, des fonctions de verrouillage (également temporaires), des fonctions de commutation centrale et des fonctions de temporisation étendues sont disponibles au choix. Il s'agit par exemple des temporisations à l'allumage et à l'extinction, des compteurs d'heures de service et de cycle de service, des fonctions du régulateur d'escalier et d'une fonction clignotante. Des modules de scène intelligents sont également disponibles.

Les actionneurs sont alimentés exclusivement par le bus KNX. Chaque canal peut également être commuté manuellement sans tension de bus.

Les variantes d'actionneurs de commutation avec mesure de courant offrent la mesure de courant par transformateur, la mesure de la valeur efficace réelle et la mesure synchrone de la tension de la puissance active. Des charges défectueuses peuvent être détectées, par exemple, à l'aide d'objets de plage de mesure. La consommation de courant et d'énergie peut être affichée via une visualisation. Des valeurs seuils réglables détectent les défauts pendant le fonctionnement et les présentent de manière appropriée.

90136 SA4 - 230 / 16 / H / KNX REG  
(4 canaux)

93336 SA8 - 230 / 16 / H / KNX REG  
(8 canaux)

90139 SA4 - 230 / 16 / H / EM / KNX REG  
(4 canaux, avec mesure de courant)

93339 SA8 - 230 / 16 / H / EM / KNX REG  
(8 canaux, avec mesure de courant)



BRÈVES  
du secteur

CEBEO OPTÉ  
POUR L'AUTOCON-  
SOMMATION  
À 100 %

Le photovoltaïque est-il encore intéressant depuis l'arrivée du compteur numérique ? La réponse est « Oui, mais ». Oui, le photovoltaïque est très intéressant, mais encore plus si vous pouvez emmagasiner l'excédent d'énergie produite et la consommer vous-même au lieu la réinjecter sur le réseau. Une solution de recharge, comme celle de nos partenaires Powerdale ou EVBox, est donc fortement recommandée.

Chez Cebeo, nous souhaitons résolument communiquer ce message sur le marché de l'installation. L'autoconsommation à 100 % était d'ailleurs la thématique centrale sur le stand où vous pouviez nous rendre visite au cours des salons professionnels Install Day et Intersolution.

INSTALL DAY

Le vendredi 22 novembre, Techlink et la Confédération Construction organisaient la troisième édition de l'Install Day. Cebeo a d'ailleurs participé trois fois d'affilée à cet agréable salon, qui est devenu en peu de temps une valeur sûre dans le secteur de l'installation, avec plus de 2 500 visiteurs professionnels.



INTERSOLUTION

Intersolution est pour sa part un événement qui s'appuie sur une plus longue tradition. Pour la neuvième fois déjà, le seul salon du photovoltaïque en Belgique s'est tenu à Flanders Expo, cette fois-ci du 15 au 16 janvier.



DES RÉACTIONS POSITIVES

Hilde Vandenberghe : « Notre stand, entièrement axé sur l'énergie renouvelable et l'autoconsommation, mérite sa place aux deux salons. Il s'agit d'ailleurs d'un très beau stand, qui n'a pas manqué de susciter des réactions positives de la part de nombreux visiteurs. Avec nos solutions photovoltaïques et de recharge, nous avons saisi la balle au bond. Même sur un salon plus généraliste consacré à l'installation comme « Install Day », la concurrence s'est également emparée avec enthousiasme de ce thème. Powerdale, notre dernier partenaire en date, nous a accompagné sur notre stand. »

LA QUESTION LA PLUS  
FRÉQUEMMENT POSÉE

« La question la plus fréquemment posée par les visiteurs était la suivante : "le photovoltaïque est-il encore rentable ?". La réponse est résolument "oui". Mais il est moins intéressant de réinjecter l'énergie excédentaire sur le réseau. En effet, suite à l'installation d'un compteur numérique, les tarifs du réseau seront calculés sur la base des prélèvements d'énergie effectifs. C'est pourquoi nous nous focalisons principalement sur l'autoconsommation. Nous avons d'ailleurs bien veillé à faire passer ce message, avec l'aide des collaborateurs du stand. »

BIENVENUE CHEZ  
CEBEO GELLINGEN

Cebeo Gellingén est le dernier-né du réseau de filiales Cebeo qui en compte désormais plus de 50. L'ouverture est prévue pour la seconde moitié du mois de février 2020.

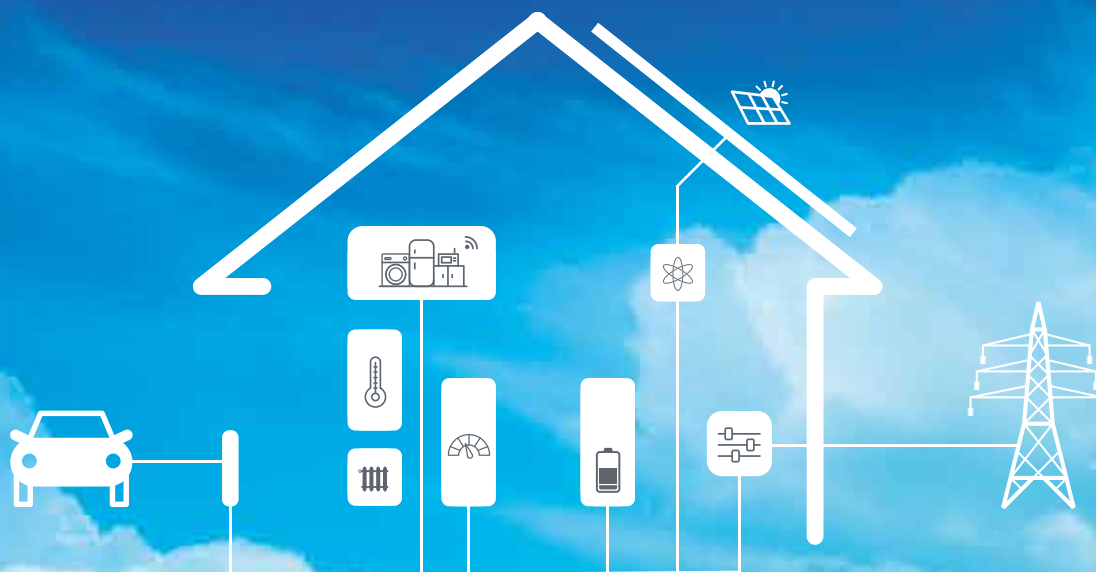
La filiale est située stratégiquement dans le triangle Tournai – Braine – Péruwelz et renforce donc notre présence géographique en Belgique francophone. En plus des avantages habituels, à savoir un large assortiment de plus de 3 000 références, des collaborateurs compétents disposant de connaissances techniques, un sas de nuit, etc., le site fait aussi office de « magasin connecté ».



UN MAGASIN CONNECTÉ ?

Le magasin connecté offre au visiteur un petit plus par rapport à une filiale classique. Et ce, pour rendre l'expérience en magasin encore plus agréable. Comment ? En vous permettant de trouver les articles que vous recherchez encore plus facilement à l'aide de couleurs et de pictogrammes intuitifs. Vous avez trouvé un article ? Scannez le code QR au sol et votre application passe en mode filiale. Scannez ensuite le code-barres du produit pour l'ajouter à votre panier. Les écrans afficheront des promotions, une offre de formations campus et des informations sur les fournisseurs. En outre, cette filiale est plus que jamais « dynamique ». La gamme répondra encore mieux aux besoins en réagissant à temps aux tendances dans le secteur. Au cours des mois (et des années) à venir, les possibilités seront encore plus étendues. Un magasin connecté a également ouvert ses portes à Bruges cette année.





# 100% AUTOCONSOMMATION

**GÉNÉRER ET UTILISER VOUS-MÊME UNE ÉNERGIE DURABLE ? C'EST POSSIBLE !**

L'autoconsommation à 100 % est possible grâce à une gestion intelligente de l'énergie en combinaison avec une installation PV, une infrastructure de charge, un stockage d'énergie et des systèmes tels qu'une pompe à chaleur et un boiler de pompe à chaleur.