

CEBEO INSIGHTS

LET'S
ENERGIZE
YOUR
FUTURE

RÉTROSPECTIVE 2021 ET VISION D'AVENIR 2022

2021 était une année particulière. Nous vous guiderons à travers certains des projets qui ont rendu notre croissance possible.

CRÉATION DE PARTENARIATS

Chez Cebeo, nous travaillons chaque jour pour offrir à nos clients non seulement les meilleurs produits, mais aussi le meilleur service. Et ce, en étroite collaboration avec nos partenaires.

LES 100 ANS DE CEBEO

En 2022, Cebeo soufflera ses 100 bougies. En ce début d'une année spéciale, nous vous invitons à parcourir les étapes les plus importantes du siècle dernier.

ÉDITION

4

**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

IMPRESSION :

GBL, Courtrai

CHER LECTEUR,

Au début d'une nouvelle année, il est de coutume de faire le bilan de l'année écoulée. Cebeo ne déroge pas à la règle. En ce début d'année 2022, nous nous tournons également vers le passé en revenant non seulement sur l'année écoulée, mais aussi sur le siècle dernier. Cebeo soufflera en effet ses 100 bougies. Notre histoire a commencé lorsque Charles Bultiauw a fondé CBC Electro en 1922. Depuis 1999, après la fusion avec Elma Obreg, nous sommes connus sur le marché sous le nom de Cebeo. Vous trouverez dans ce magazine Cebeo Insights un aperçu des principaux jalons du siècle dernier.

L'un de ces jalons se trouve au début de l'année 2021, lorsque Régis André a repris le flambeau d'Alexander Dewulf. Avec l'ensemble de l'équipe de direction, il tire un bilan positif de sa première année en tant que PDG. En 2021, nous n'avons pas seulement grandi au sens figuré avec une augmentation du chiffre d'affaires de plus de 10 %, mais nous avons aussi littéralement posé les bases de notre croissance future. À Tournai, nous avons terminé les travaux de terrassement de notre nouveau Cebeo Distribution Center : le site a été nivelé et le sol a été pavé.

Qu'en est-il de 2022 ? Nous poursuivons la construction de notre nouveau centre logistique et de nombreux autres projets, et nous nous ferons un plaisir de vous accueillir à nouveau (enfin !) dans le cadre de notre salon Cebeo Technologie. Notez bien ces dates dans votre agenda : du mardi 10 au jeudi 12 mai 2022, à Brussels Expo (Hall 5). Nous y présenterons toutes les innovations en matière d'électrotechnique et de CVC, en étroite collaboration avec plus de 150 fabricants de premier plan. Dans ce magazine Cebeo Insights, nous examinons de plus près certains de ces partenariats.

Au nom de toute notre organisation :
bonne et heureuse année 2022 !
Et bien entendu aussi : bonne
lecture !

Ingeborg Claeys
Communications Coordinator Cebeo sa.

DOSSIER

LET'S
ENERGIZE
YOUR
FUTURE

Il s'agit, cher lecteur, de notre slogan pour Cebeo Technologie 2022. En effet, si nous commençons ce magazine en revenant sur le siècle dernier et l'année écoulée, chez Cebeo, nous sommes aussi résolument tournés vers l'avenir. Le monde est en perpétuelle évolution et les techniques évoluent avec lui. Nous voulons vous guider, vous, notre client, de façon optimale. À l'occasion de Cebeo Technologie 2022, qui se déroulera cette année du mardi 10 au jeudi 12 mai, nous vous ferons découvrir toutes les innovations en matière d'électrotechnique et de CVC. Bien entendu, nous n'y serons pas seuls, mais en compagnie de plus de 150 fabricants et partenaires de premier plan.

Parmi eux, citons notamment Renson, ABB, Panduit, Niko, Legrand, OPPLE et Schneider Electric. Chacune à leur manière, ces entreprises apportent une valeur ajoutée significative sur les marchés résidentiels, tertiaires et/ou industriels, notamment grâce à leur étroite collaboration avec Cebeo. Dans ce magazine, nous donnons un aperçu unique de cette collaboration et nous en démontrons avant tout la valeur ajoutée pour vous, notre client.



RÉGIS ANDRÉ
PDG de Cebeo

« Malgré l'incertitude causée par le coronavirus, nous avons enregistré de grands succès commerciaux et de solides résultats financiers sur un marché très dynamique. »



DANNY GOTINK
Directeur logistique chez Cebeo

« Le nouveau Cebeo Distribution Center n'est pas qu'un site logistique. C'est un projet stratégique et essentiel pour l'avenir de notre entreprise. »

20

WOUTER VIERSTRAETE
Manager Industrial Solutions
chez Cebeo



« Notre croissance organique et des acquisitions stratégiques nous ont permis d'être parfaitement équipés pour fournir un soutien complet dont les entreprises ont besoin afin de concrétiser leurs ambitions d'évoluer vers l'industrie 4.0. »

KOEN PUTZEIS

Account Manager chez Cebeo

« Heveco a confié au Cebeo Competence Center la configuration des tableaux Prisma P. »



64

CON
TE
NU

6

DOSSIER :
LET'S ENERGIZE YOUR FUTURE

- 6 Rétrospective d'un siècle de Cebeo
- 10 Retour sur 2021, une année particulière
- 14 La construction du nouveau Cebeo Distribution Center sera en grande partie achevée cette année
- 20 Cebeo Solutions for Industry vous aide à avancer

26

PARTENARIATS

PLUS QU'UN « PRESTATAIRE LOGISTIQUE » :
DÉCOUVREZ QUELQUES PARTENARIATS

- 28 Depuis 15 ans déjà, Renson Ventilation et Cebeo forment un tandem de choc en matière de ventilation
- 34 ABB et Cebeo renforcent leur sensibilisation sur la transition énergétique auprès des installateurs

64

PROJET

- 40 Panduit et Cebeo se distinguent en matière de systèmes de communication de données et d'électrotechnique
- 46 Niko fête ses 25 ans en tant que spécialiste en domotique
- 52 Legrand et Cebeo démontrent leur valeur ajoutée dans le cadre de projets d'envergure
- 58 OPPLE et Cebeo aident les installateurs à passer à l'« éclairage intelligent »
- 64 Stobart récolte les fruits de la puissante tripartite entre Heveco, Schneider Electric et Cebeo

RETOUR SUR UN SIÈCLE DE CEBEO

En 2022, Cebeo soufflera ses 100 bougies. Depuis sa fondation en 1922, alors encore sous le nom de CBC, nous avons parcouru un long chemin. En ce début d'une année spéciale, nous vous invitons à parcourir les étapes les plus importantes du siècle dernier.

2008 : Alexander Dewulf prend la direction de Cebeo. Il a auparavant travaillé pour de grandes entreprises telles que Siemens.



2008



2007

2007 : Acquisition du groupe Unilectric nv (Wavre).



2003

2003 : En tant que leader du marché, Cebeo veut être un leader en matière de service à la clientèle. C'est pourquoi un nouveau centre de distribution est construit à Mouscron en 2003 pour compléter le vaste réseau de filiales. Grâce à un stock important, les clients peuvent toujours compter sur une livraison rapide et efficace de leurs commandes.



2012

2012 : Les succursales de Cebeo à Kuurne, Deinze, Gand et Zwijndrecht déménagent vers l'actuel siège social le long de la E17 à Waregem, où un showroom et un point de vente pour les clients professionnels régionaux ouvrent également leurs portes.

Poursuivez votre lecture en page 8

1922 : Charles Bultiauw fonde **CBC Electro** à Courtrai (Kuurne). L'entreprise familiale, reprise plus tard par son fils Christian, est devenue un grossiste en électrotechnique renommé.



1922

1945 : Création à Anvers (Zwijndrecht) d'**Elma Obreg**, un grossiste en matériel électrotechnique.



1945

1999 : CBC Electro, spécialisée dans les câbles et les réseaux, et Elma Obreg, spécialisée dans l'éclairage et l'électricité, fusionnent et poursuivent leurs activités sous le nom de Cebeo. À l'époque, les deux sociétés collaboraient depuis plusieurs années sous l'égide du **groupe français Sonepar**. Cebeo compte 450 travailleurs en 1999 et se pose en leader du marché en Belgique avec 22 points de vente. Le siège est situé à Kuurne, où CBC Electro avait été fondée.



1999



2000

2000 : L'histoire de Cebeo se caractérise par une croissance organique et une série d'acquisitions stratégiques d'autres grossistes en matériel électrique. **Technische Unie Belgium** (Anvers) et **Legrand Electro** (Izegem) en 2000 ont été les premières de la liste.





2012 ...

Suite de la page 7

2012-2018 : En l'espace de quelques années, Cebeo a successivement intégré **Elektra Van Wesemael nv** (Erembodegem), **VANO Shop** (Mouscron), **Vanas Beyond Tools** (Kruibeke), **Alfa Elektriciteit** (Lokeren), **Cheyms** (Courtrai), **Vandecappelle Solutions Partner** (Wetteren) et **Claessen ELGB** (Hasselt). Grâce à la reprise de ces entreprises solides et saines, Cebeo est en train de devenir le leader incontesté du marché belge de la distribution de matériel électrotechnique, de services et de solutions techniques.



2021

2021 : Après 13 ans comme PDG, Alexander Dewulf entame une mission internationale pour le groupe Sonepar. **Depuis le 1er janvier 2021, Cebeo a un nouveau PDG : Régis André.** Le Français vient de la société française CGED, qui fait partie de Sonepar France, où il occupait le même poste.

En juillet 2021, la société « **Cebeo Solutions for Industry** » est créée. Cette activité rassemble et combine les compétences des équipes de Cebeo et de Vandecappelle. L'objectif est d'apporter une forte valeur ajoutée dans le segment de la construction mécanique et de l'automatisation industrielle, ainsi que d'offrir un soutien technique aux autres activités de Cebeo sur le marché industriel. L'évolution vers des machines et des processus connectés et intelligents contribue à renforcer le soutien aux clients et à accroître la productivité et l'efficacité.

VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS SUR « CEBEO SOLUTIONS FOR INDUSTRY » ?

Dans ce cas, allez à la page 20.



2022

En 2022, nous commencerons également la **construction d'un tout nouveau Cebeo Distribution Center à Blandain** (Tournai) afin de soutenir la croissance future grâce à une plus grande capacité de stockage et des processus plus efficaces. À la page 14, Danny Gotink (Directeur de Logistics Belgium) et Wim Haemelynck (Senior Project Manager) abordent avec enthousiasme notre nouveau centre névralgique pour la logistique.

Cebeo souffle ses 100 bougies et organise pour l'occasion une nouvelle édition de **Cebeo Technologie**, le salon professionnel biennal destiné à nos clients des marchés résidentiels, tertiaires et industriels. Du mardi 10 au jeudi 12 mai 2022, nous présenterons toutes les innovations en matière d'électrotechnique et de CVC en étroite collaboration avec plus de 150 fabricants de premier plan.



Ingeborg Dierens, CFO de Cebeo
et Régis André, PDG de Cebeo

RETOUR SUR 2021, UNE ANNÉE REMARQUABLE

Régis André, qui a succédé il y a un an à Alexander Dewulf comme PDG de Cebeo, peut être satisfait de l'année 2021. Une année durant laquelle il a appris à connaître la Société, mais aussi une année de forte activité commerciale, et une année où deux projets clés pour l'avenir de Cebeo ont été lancés : la construction de notre nouveau centre logistique, et le remplacement de notre outil digital. Avec l'ensemble de l'équipe de Direction de Cebeo, il se félicite donc de cette année tout à fait remarquable à plusieurs égards.

« Malgré l'incertitude causée par le coronavirus, nous avons enregistré de grands succès commerciaux et de solides résultats financiers sur un marché très dynamique. »

Régis André, PDG de Cebeo

Régis André n'hésite pas à afficher un franc sourire : « Bien sûr, Alexander Dewulf est en quelque sorte irremplaçable, mais grâce à l'aide et à la bienveillance sans faille de tous les collaborateurs de Cebeo que j'ai côtoyés, j'ai pu m'intégrer sans trop de difficulté, et honnêtement je pense que nous avons correctement relevé les différents défis auxquels cette année nous a confrontés. De fait, sur un marché très dynamique malgré l'incertitude générée par le coronavirus, nous avons engrangé de beaux succès sur le plan commercial, et enregistrons de très solides résultats financiers. »

CROISSANCE EXCEPTIONNELLE

C'est ce qui ressort des excellents chiffres présentés par la CFO, Ingeborg Dierens. « Notre chiffre d'affaires a réalisé un bond exceptionnel de plus de 10%, pour atteindre près de 700 millions d'euros l'année dernière. Cela s'explique par la croissance en volume, le rachat de trois distributeurs à Tournai, Eeklo et Ypres, l'inflation des prix et du cours du cuivre. Au niveau sectoriel, on assiste à une belle progression sur les marchés tertiaire et industriel. »

Cebeo n'en reste pas moins prudent pour les mois qui viennent. « Nous

nous sommes protégés au mieux de la pénurie chez certains de nos fournisseurs en augmentant nos stocks à temps, ce qui nous a permis de conserver un niveau de service global très élevé, sans éviter malheureusement certains problèmes d'approvisionnement ponctuels mais toujours très pénalisants pour nos clients qui en sont les victimes », précise Ingeborg Dierens.

« L'année 2021 a également été marquée par des hausses de nos dépenses et de nos investissements. Notre croissance en volume a bien sûr nécessité des recrutements supplémentaires, et nous avons en parallèle investi davantage dans nos filiales et, surtout, nous avons lancé la construction de notre tout nouveau CDC (Centre de Distribution Central) à Blandain, près de Tournai. Enfin, nous avons lourdement investi dans la digitalisation, notamment pour la création de notre futur webshop. Tous ces éléments sont non seulement cruciaux pour le développement de notre entreprise, mais aussi pour l'amélioration continue du service toujours meilleur exigé par nos clients sur les marchés résidentiel, tertiaire et industriel. »

Poursuivez votre lecture en page 12

Suite de la page 11

UNE ACTIVITÉ QUI TOURNE BIEN

Ces résultats impressionnants découlent des excellentes ventes réalisées des deux côtés de la frontière linguistique. « Nous les devons au bon fonctionnement des équipes de tous les départements confondus. Chacun s'est magnifiquement adapté et impliqué jusqu'au bout pour collaborer afin d'offrir le meilleur service possible à chaque client », confie Patrick Delbaere, Directeur Commercial Nord. « Certes, une part significative de notre croissance réside dans la participation à des projets importants, comme les prisons de Haren et de Termonde, le Grand Hôpital de Charleroi, le centre logistique d'Alibaba à Liège, sans oublier le contrat que nous avons signé avec Proximus dans la fibre optique. Mais au-delà de ces projets exceptionnels, il ne faudrait surtout pas oublier que la plus grande part de notre activité est réalisée au quotidien, par nos 20 000 clients professionnels et nos 700 collaborateurs sur le terrain à qui j'adresse tous mes remerciements. »



Patrick Delbaere,
Directeur Commercial Nord
chez Cebeo

Gerard Cloes, Directeur Commercial Sud (Wallonie et Bruxelles), partage totalement cette vision : « Tous méritent nos plus sincères félicitations, en particulier pour le pouvoir d'adaptation dont ils ont su faire preuve dans des circonstances difficiles. Les efforts que nous avons fournis pour travailler dans les meilleures conditions de sécurité nous ont permis d'éviter de grosses vagues de contamination au Covid. »



Gerard Cloes,
Directeur Commercial Sud
chez Cebeo

« Nous devons les
résultats au bon
fonctionnement
des équipes de tous
les départements
confondus. »

CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Dans le domaine logistique, c'est aussi à une année exceptionnelle qu'on a eu affaire. « Nous avons passé près de 800.000 commandes auprès de nos fournisseurs, tandis que nos équipes ont assuré plus de 4,5 millions de 'picking lines' et près d'un demi-million de livraisons. Une performance que l'on doit à la priorité absolue que nous accordons à nos 4 valeurs fondamentales : travail d'équipe, efficacité, qualité et sécurité, un quatuor qui nous permettra de continuer à grandir. Nous sommes également passionnés par le projet de construction de notre nouveau CDC de Blandain, un projet qui nous occupera bien en 2022 et devrait déboucher à la fin de 2023 », confie Danny Gotink, Directeur Logistique.

Découvrez en page 14 une
présentation plus en détail de
notre futur CDC de Blandain.



« Plus de 4,5 millions
de 'picking lines'
et près d'un demi-
million de livraisons
en 2021. »

Danny Gotink,
Directeur Logistique chez Cebeo

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE ET ENVIRONNEMENTALE (RSE)

La direction de Cebeo a bien conscience que l'entreprise a un rôle exemplaire à remplir sur ce front-là aussi, aussi bien sur le sujet sociétal que sur le sujet environnemental. Régis André souhaite fortement accélérer les actions dans ce domaine.

« 2021 nous a permis d'accueillir près de 200 nouveaux collaborateurs au sein de Cebeo », indique Annie Vanhoutte, Directrice des Ressources Humaines. « 2021 était aussi l'année de notre enquête de satisfaction bisannuelle. Celle-ci a révélé, entre autres, le grand attachement de nos équipes à Cebeo où plus 80% de nos collaborateurs se disent fiers de travailler pour Cebeo. Nous allons continuer à essayer d'améliorer le bien-être au travail, et développer la diversité et l'inclusion ». Régis André renchérit : « Cebeo emploie des collaborateurs de divers groupes d'âge, de divers niveaux de formation et de diverses religions : on sait que plus il y a de diversité dans une organisation, mieux elle se porte. »

Sur le sujet de l'environnement, Cebeo, comme l'ensemble du Groupe Sonepar auquel elle appartient, s'est fixée comme objectif de réduire son empreinte carbone de 25% d'ici à 2025 pour respecter la trajectoire des Accords de Paris. Régis André reprend : « Cela passera par l'évolution du mix énergétique de nos bâtiments et notamment la systématisation du photovoltaïque. Notre nouveau CDC de Blandain sera exemplaire en termes d'impact environnemental, avec en cible une certification BREEAM de niveau « Excellent ». Notre parc de camions et de véhicules devra aussi évoluer rapidement, et nous venons de lancer une expérience de livraison en vélo-cargo à Bruxelles qui semble tout à fait efficace. »

ET EN 2022 ?

« Cette année encore, des facteurs tels que le Covid, la pénurie de matières premières, les délais de livraison compliqués et l'inflation entraîneront des conditions difficiles », pressent Régis André. « Je n'en reste pas moins positif : nous sommes actifs dans un secteur en plein essor, notamment du fait de la transition énergétique. Quoi qu'il en soit, j'aspire à un retour rapide à un fonctionnement normal de notre métier où la relation directe et humaine est prépondérante. Nous mettons tout en œuvre pour organiser cette année notre salon « Technologie » dans des conditions idéales, mais aussi célébrer le 100ème anniversaire de Cebeo en présence de nos clients, fournisseurs et collaborateurs ! 2022 sera passionnante ! »

CETTE ANNÉE, UNE GRANDE PARTIE DU NOUVEAU CENTRE DE DISTRIBUTION CEBEO, NOTRE CŒUR LOGISTIQUE, SE DRESSERA FIÈREMENT DANS LE PAYSAGE BLANDINOIS



Afin de permettre à une organisation telle que Cebeo de tourner à plein régime, il faut s'assurer que chaque rouage de ce vaste réseau soit bien en place. L'un des éléments essentiels de cet imposant puzzle est sans conteste le Centre de distribution de Cebeo (ou CDC en abrégé). L'actuel CDC de Mouscron ayant atteint sa capacité maximale, la construction du tout nouveau poumon logistique va bon train. Avec Danny Gotink (Directeur de Logistics Belgium) et Wim Haemelynck (Senior Project Manager), nous revenons sur l'importance et l'état d'avancement de ce projet de grande envergure.

Poursuivez votre lecture en page 16

« Notre label BREEAM Excellent attestera du score de durabilité plutôt exceptionnel atteint pour un bâtiment logistique. »

Wim Haemelynck,
Project Manager chez Cebeo



Danny Gotink, Directeur Logistique
et Wim Haemelynck, Senior Project Manager

Suite de la page 15

« Le nouveau CDC n'est pas un projet logistique, mais stratégique. Il est essentiel pour l'avenir de notre entreprise. Il est donc impératif que chaque membre de notre organisation l'accueille avec enthousiasme. Il nous faudra l'aide de tous afin de s'assurer que la « machine » fonctionne de manière optimale », indique Danny Gotink à propos de l'importance de ce projet.

PLEIN À CRAQUER

« La gestion de la chaîne d'approvisionnement régule le flux des marchandises auprès de nos fournisseurs, jusqu'aux livraisons à nos clients. Il est essentiel d'y trouver le bon équilibre entre les coûts et le service, en veillant en priorité à répondre chaque jour aux attentes des clients. La valeur ajoutée du CDC au niveau de la chaîne d'approvisionnement est donc immense. Un CDC bien achalandé, la crise du Corona et la rareté de certains matériaux, tels étaient les défis supplémentaires à relever en 2021. Des défis que nous avons très bien gérés. Nous pouvons en outre compter sur notre organisation de transport mature Sobe-Log, dont Wim Pyra assume la direction depuis le 1er janvier après avoir repris les fonctions de Geert Delanoy », explique Danny Gotink.

Au sein de l'organisation de Cebeo, dix personnes s'attellent à plein temps à la gestion des stocks et au placement des commandes. L'équipe, sous la direction de Miek Dejonghe, assure la gestion des stocks de quelque 40 000 références (SKU) et place chaque jour plus de 3 000 lignes de commande auprès de nos fournisseurs. « Nous nous efforçons d'éliminer constamment les anciennes références afin de faire de la place pour les nouveaux articles qui répondent aux besoins actuels, tels que les bornes de recharge et les batteries. L'objectif est d'inaugurer le nouveau CDC avec un maximum de 48 000 SKU. »

SITUATION

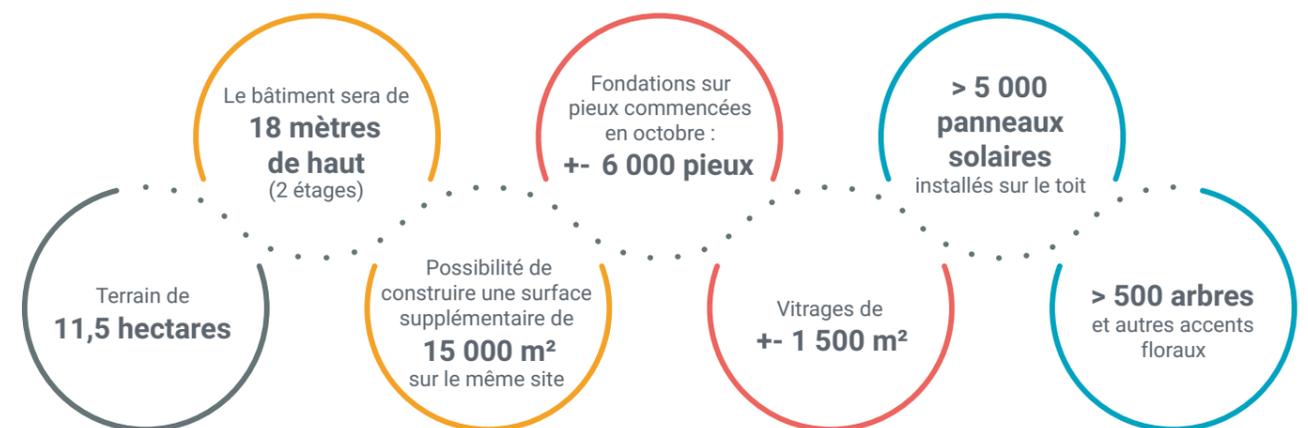
L'actuel CDC est situé à Mouscron. Au terme de notre recherche d'un emplacement approprié pour le nouveau bâtiment, le choix s'est porté sur un terrain de 11,5 hectares dans la zone Tournai Ouest 3, dans la commune de Blandain.

« Nous avons opté pour ce site, car nous souhaitons rester le plus possible dans les environs du CDC actuel. La taille du terrain offre également des possibilités d'expansion dans le futur. De plus, le terrain se situe à proximité d'une jonction entre les autoroutes E42 et E403. Le but est de garder un maximum de nos collaborateurs du CDC à bord, afin de ne pas perdre leur savoir-faire et leur expérience », indique Danny Gotink.

Sur le site de Blandain, TRBA, l'entreprise en charge des travaux de terrassement, a terminé la première phase. Il s'agissait de niveler le terrain et d'y poser un revêtement. Dans l'intervalle, l'entrepreneur Willy Naessens a débuté la première phase effective des travaux de construction.

Poursuivez votre lecture en page 18

QUELQUES CHIFFRES



« La taille du terrain à Blandain offre également des possibilités d'expansion dans le futur. »

Danny Gotink, Directeur Logistique chez Cebeo



Suite de la page 17

« Au mois de novembre 2021, l'entrepreneur a foré le premier des quelque 6 000 pieux dans le sol, à une profondeur de 12 mètres. C'est essentiel pour garantir la stabilité », explique Wim Haemelynck. « Au mois de février 2022 débutera la phase suivante : l'élévation de la structure en béton à une hauteur de 18 mètres. L'objectif est que la première phase du bâtiment soit étanche d'ici la mi-juillet, et que le sol soit également coulé. »

À la mi-août, l'entreprise autrichienne Knapp commencera à installer l'automatisation de la logistique, soit 30 % du budget d'investissement total. « La solution est semi-automatisée, avec des navettes (pouvant accueillir quelque 70 000 bacs), une automatisation des câbles et un nouveau « système de gestion d'entrepôt » (WMS) qui simplifiera les processus de l'entrepôt pour les collaborateurs. En mars 2023, cette installation devrait être terminée et les tests et les formations pourront commencer », indique Danny Gotink.

CARTE DE VISITE

Si tout se passe comme prévu, les premières commandes du nouveau CDC partiront en septembre 2023 vers les filiales et les clients. Le bâtiment sera équipé d'une multitude de techniques modernes qui constituent une sélection des solutions d'avenir que Cebeo propose aujourd'hui. « Le choix de ces techniques a été déterminé par le bureau d'étude BM Engineering en concertation avec nos experts », poursuit Wim Haemelynck. « Il est logique que nous optons pour les fournisseurs avec lesquels nous collaborons déjà étroitement. Les services spécialisés de l'entrepreneur général Willy Naessens déterminent en grande partie le choix des installateurs. »

Le bâtiment est donc véritablement la carte de visite de Cebeo pour les années à venir. « Si tout se déroule comme prévu, nous pourrions afficher fièrement notre label BREEAM Excellent au terme du projet qui attestera du score de durabilité plutôt exceptionnel atteint pour un bâtiment logistique », explique Wim Haemelynck. « Nous souhaitons travailler de la manière la plus neutre possible sur le plan énergétique. »

À cette fin, le toit sera entièrement équipé de panneaux solaires, et nous pourrions probablement recourir également à l'énergie éolienne produite dans la zone industrielle. Nous voulons bannir les combustibles fossiles tant que faire se peut. La géothermie et les pompes à chaleur assureront le chauffage et le refroidissement. Nous prévoyons également de nombreux raccordements pour la mobilité électrique. Une infrastructure de recharge suffisante pour les voitures électriques sera notamment installée. Nous optons littéralement pour une approche « verte », avec la plantation de plus de 500 arbres et autres plantes. »

Et à Danny Gotink de conclure de manière on ne peut plus claire : « Le nouveau centre de distribution consistera en un bâtiment ultra moderne qui fera office de référence pour nos collaborateurs, nos clients et notre planète. »

« Nous avons travaillé d'arrache-pied pour intégrer parfaitement Vandecappelle dans la structure de Cebeo. »

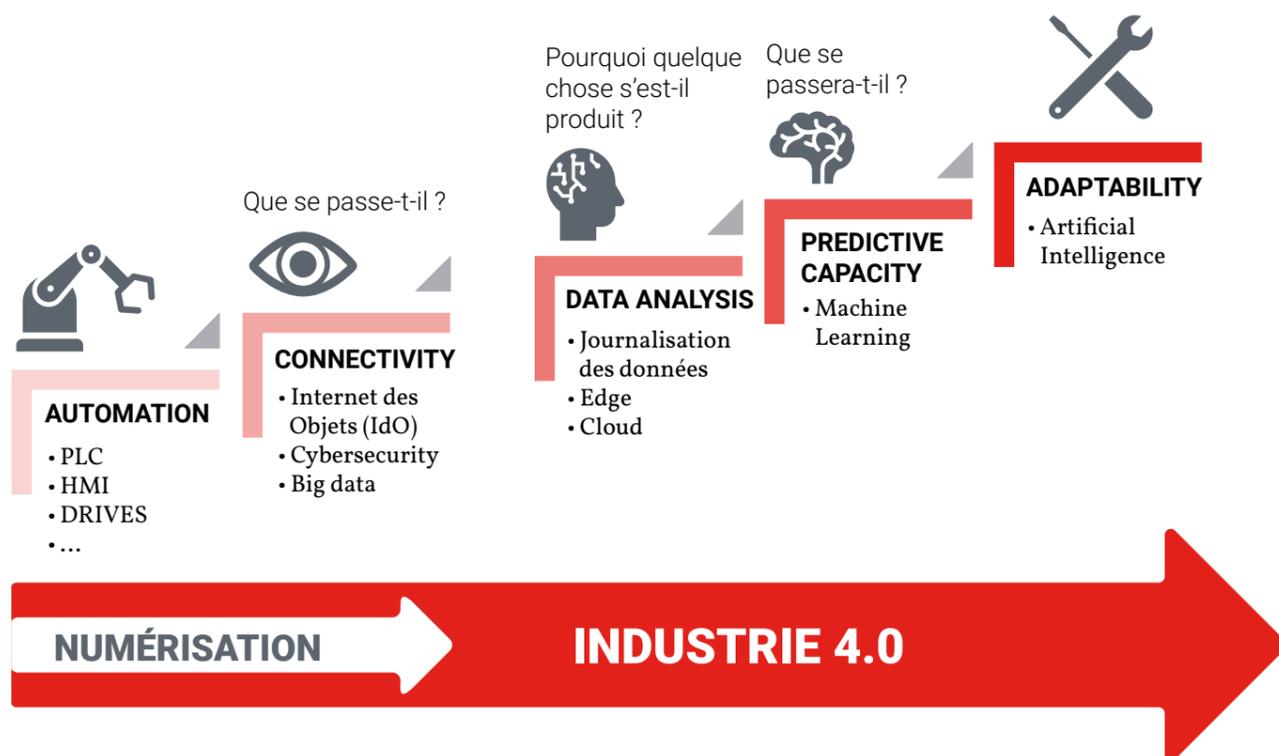
CEBEO SOLUTIONS FOR INDUSTRY VOUS AIDE À AVANCER

Wouter Vierstraete, Manager Industrial Solutions chez Cebeo

Au cours des dernières années, l'industrie a fait d'énormes progrès en matière de technologie. Aujourd'hui, on trouve par exemple des machines intelligentes et connectées qui facilitent grandement la vie des collaborateurs, des responsables et des clients dans pratiquement toute bonne entreprise (manufacturière) qui se respecte. Du moins, s'ils bénéficient du soutien adéquat de la part du ou des bon(s) partenaire(s) en la matière. Grâce à un certain nombre de choix stratégiques, Cebeo s'est érigé au fil du temps en tant que fournisseur de solutions intégrales capable de décharger tout client industriel. Au travers du concept « Cebeo Solutions for Industry », nous le mettons plus que jamais en avant depuis le milieu de l'année 2021.

Un grossiste en matériel électrotechnique. Voilà la première association (logique) que l'industrie belge effectue (et continue d'effectuer) en entendant le nom de Cebeo. Une association tout à fait correcte, et qui nous satisfait également. Cependant, nous ne pouvons ignorer que notre entreprise a connu une belle évolution au fil des années, nous permettant d'élever cette approche généraliste à un niveau supérieur avec une forte valeur ajoutée.

Poursuivez votre lecture en page 22



Suite de la page 21

UNE DIMENSION SUPPLÉMENTAIRE

« Il est vrai que vous pouvez vous adresser à Cebeo pour la fourniture d'une gamme incroyablement vaste et riche de composants électroniques. Et cela continuera certainement d'être le cas à l'avenir », lance Wouter Vierstraete, Manager Industrial Solutions. « Entre-temps, nous avons pu ajouter une dimension supplémentaire au rôle que nous jouons auprès des clients industriels. La croissance organique et les acquisitions stratégiques nous ont permis d'être parfaitement équipés pour apporter un soutien total aux entreprises souhaitant évoluer vers l'industrie 4.0. Dans ce monde de machines intelligentes et connectées, nous pouvons et voulons fournir une assistance adéquate, de qualité et correcte dans tous les domaines. »

Depuis quelques années, l'automatisation et la numérisation sont des thèmes auxquels l'industrie

se consacre un maximum afin de faciliter la « prochaine étape » de son expansion. Mais cela ne s'arrête pas là. « On peut toujours s'améliorer et d'être plus efficace. Aucun entrepreneur ne se reposera sur ses lauriers après avoir investi. Il cherchera plutôt avec enthousiasme ce qu'il peut faire de plus pour faire croître son entreprise. La connectivité est par ailleurs le maître mot : permettre aux machines de communiquer entre elles via l'« Internet des Objets » est une tendance que l'on observe de plus en plus. Mais elle s'accompagne également de défis. Songez par exemple à la cybersécurité et à la production de données. Des données qui sont même devenues le nouvel or noir, du moins si vous les utilisez comme il se doit. Le Cloud, l'Edge et l'enregistrement des données jouent un rôle crucial dans l'analyse de ces données afin que vous puissiez effectuer des prévisions précises sur la base de celles-ci. Celles et ceux qui s'engagent dans cette voie pourront bénéficier des nombreux avantages de l'intelligence artificielle à long terme. »

INGÉNIERIE 3D

Toutefois, cette évolution ne s'est pas encore imposée partout. Certains intégrateurs de systèmes et constructeurs de machines et de tableaux recourent encore à une méthode de travail plutôt traditionnelle. Cela s'explique souvent par les processus opérationnels quotidiens chronophages ou la pénurie qui touche le marché du travail : à l'heure actuelle, tout le monde éprouve d'énormes difficultés à trouver les bons profils.

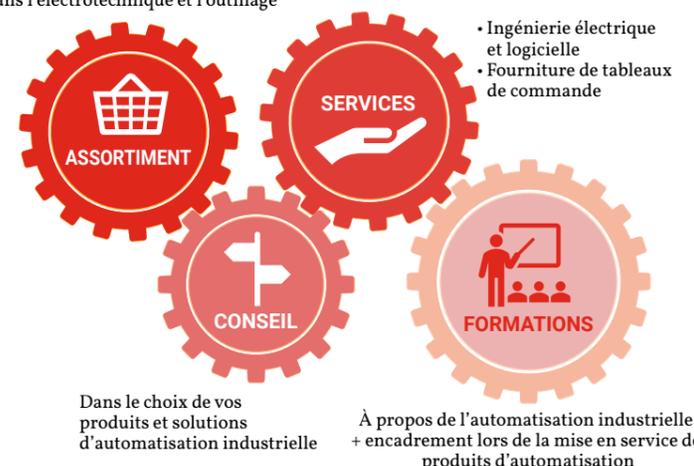
« L'ingénierie 3D est dès lors une méthode de conception qui fait encore parfois défaut. Depuis 2022, Cebeo a entièrement adopté cet outil de travail moderne. Nous pouvons ainsi renforcer les départements de R&D de nos clients et les aider dans leur transition vers l'industrie 4.0. », explique Wouter Vierstraete

« L'industrie peut également faire appel à nous pour la livraison de tableaux de commande et de services tels que l'ingénierie logicielle et l'ingénierie et l'ingénierie électrique. »

Wouter Vierstraete,
Manager Industrial Solutions chez Cebeo

CEBEO SOLUTIONS FOR INDUSTRY

Approche multimarques dans l'électrotechnique et l'outillage



VANDECAPPELLE

L'ingénierie technique pour les machines est un domaine dans lequel Cebeo/Sonepar disposait déjà d'un grand savoir-faire et d'une vaste d'expérience. Le rachat du spécialiste Vandecappelle nous pousse également à mettre la barre plus haut dans ce domaine.

« Nous avons travaillé d'arrachepied pour intégrer parfaitement Vandecappelle dans la structure de Cebeo », explique Wouter Vierstraete. « Nos clients industriels pourront ainsi bénéficier d'un large éventail de services de qualité. Les Account Managers et les ingénieurs commerciaux externes et internes assurent le support global. Dans le cas de projets spécifiques, ils peuvent compter sur l'enthousiasme et l'expertise bien ancrée des software engineers, des projets engineers et des panel engineers. »

En outre, le soutien de cette équipe robuste anticipe à chaque fois les besoins spécifiques. Tout commence par de bons conseils dans le choix des systèmes et des composants pour l'automatisation industrielle. Il va de soi que nous trouvons dans notre assortiment de quelque 1,8 million de références de près de 800 marques la solution adéquate pour relever chaque défi. Avec des fabricants de renom tels que Schneider Electric (dont Cebeo est le « Certified Industrial Automation Distributor ») et Siemens (dont il est le « Value Added Reseller »), nous avons établi des partenariats stratégiques qui nous permettent de faire office de maillon fiable entre le fabricant et l'utilisateur final. »

Poursuivez votre lecture en page 24

Suite de la page 23

En tant qu'expert dans ce secteur, Cebeo estime qu'il est essentiel de partager son savoir-faire avec ses clients. « Cela commence par un accompagnement professionnel lors de la mise en service des systèmes d'automatisation qui se poursuit au sein du Cebeo Campus où s'organisent des formations spécifiques sur l'automatisation industrielle.

L'industrie peut également faire appel à nous pour la livraison de tableaux de commande et de services tels que l'ingénierie logicielle et l'ingénierie et l'ingénierie électrique. »



PLUS...

Fin 2021, nous avons publié notre quatrième magazine Cebeo Industry, entièrement consacré à notre nouvelle approche du marché industriel. Vous y découvrirez en détail notre approche, nos spécialistes, notre tout nouveau site Web, nos formations et enfin, nos grands partenaires Siemens et Schneider Electric.



Ou vous pouvez également surfer sur notre site Internet flambant neuf : www.cebeo-solutions-for-industry.be/fr

 **DELTA**LIGHT®
pure lighting **pleasure.**



Qui dit Cebeo, dit « distributeur de matériel électrotechnique ». Mais Cebeo est bien plus qu'un simple grossiste. Grâce à nos services complets, nous faisons la différence chaque jour. Vous pouvez recourir à nos services à chaque étape de votre projet : choix du produit, conseils techniques, étude et calcul, élaboration d'une solution, offre, livraison, service après-vente, etc. C'est notamment grâce à notre collaboration intensive avec les principaux fabricants du secteur que nous sommes en mesure de tenir cette promesse. Dans ce magazine Cebeo Insights, nous examinons de plus près certains de ces partenariats.

PARTENARIATS



PLUS QU'UN « PRESTATAIRE LOGISTIQUE » : DÉCOUVREZ QUELQUES PARTENARIATS

**RENSON VENTILATION
ET CEBEO** forment un tandem
de choc en matière de ventilation
depuis 15 ans déjà.

P. 28

Nous vivons à une époque où la ventilation revêt plus que jamais une grande importance. Dans ce contexte, l'interaction entre Renson Ventilation et Cebeo constitue un grand atout. Nous souscrivons tous deux à l'approche « verte et intelligente » afin de contribuer à la création d'environnements sains.

ABB ET CEBEO
renforcent leur
sensibilisation sur la
transition énergétique
auprès des installateurs.

P. 34

En collaboration avec ABB, Cebeo met tout en œuvre pour sensibiliser les installateurs à la transition énergétique. Les systèmes d'e-mobilité d'ABB seront essentiels, car de plus en plus de personnes passent aux véhicules électriques.

PANDUIT ET CEBEO
se distinguent en
matière de systèmes de
communication de données
et d'électrotechnique

P. 40

Pour Panduit aussi, Cebeo est désormais bien plus qu'un « prestataire logistique ». Cette société axée sur l'innovation jouit d'une solide réputation dans le monde entier, notamment dans le domaine de la fabrication d'infrastructures de données physiques pour les bâtiments commerciaux et industriels et les centres de données.

NIKO

fête ses 25 ans en tant que
spécialiste en domotique

P. 46

Niko fait autorité en matière de systèmes domotiques depuis un quart de siècle. Les solutions sont devenues de plus en plus conviviales et bénéficient régulièrement de mises à jour pratiques et qui permettent des économies d'énergie. Chez Cebeo, nous tenons compte de ces évolutions en proposant des produits appropriés, respectueux de l'environnement et pouvant être facilement reliés à Niko Home Control.

LEGRAND ET CEBEO
démontrent leur valeur
ajoutée dans le cadre de
projets d'envergure

P. 52

Ce lien existe également entre Legrand et Cebeo pour les projets de grande envergure. Il se traduit par des réalisations remarquables dans le secteur hospitalier et dans les nouvelles prisons de Haren et de Termonde.

Legrand espère maintenant transposer cette collaboration entre plusieurs forces vives pour des projets plus modestes et d'autres marchés.

OPPLE ET CEBEO
aident les installateurs
à passer à l'« éclairage
intelligent »

P. 58

La dimension « intelligente » est désormais la thématique centrale de tout ce qui touche à l'éclairage. En tant que distributeur exclusif d'OPPLE en Belgique, nous passons à la vitesse supérieure afin de sensibiliser le marché à cette question. Les installateurs seront ravis, car cette nouvelle approche leur fera gagner beaucoup de temps.

SCHNEIDER ELECTRIC

Stobart récolte les fruits
du puissant trio formé par
Heveco, Schneider Electric
et Cebeo

P. 64

Cebeo et Schneider Electric forment depuis des années un tandem bien huilé. Ensemble, nous répondons aux questions des installateurs sur des projets spécifiques. Les spécialistes du Cebeo Competence Center disposent d'un grand savoir-faire et d'une grande expérience dans la configuration des systèmes Schneider Electric en fonction des souhaits du client final et de l'installateur.



HEALTHBOX® 3.0

De slimme, stille en energiezuinige ventilatieoplossing

DE BESTE
KEUZE
VOOR UW
INSTALLATIE-
GEMAK

DEPUIS 15 ANS DÉJÀ, RENSON VENTILATION ET CEBEO FORMENT UN TANDEM DE CHOC EN MATIÈRE DE VENTILATION

Katrien Saveyn, Supplier Relation Manager chez Cebeo.
en **Jens Van Den Eede**, Sales Manager Belux chez Renson.

Qui a bon voisin a bon matin : un dicton d'autant plus à propos que ces entreprises voisines, puissants leaders du marché, se sont également trouvées sur le plan professionnel. Bien que les sièges de Renson Ventilation et de Cebeo se situent tous deux à Waregem, les entreprises s'apprécient avant tout pour la qualité de leurs produits, l'excellente distribution et des formations qu'elles organisent pour l'installateur électro. Une estime qui leur a permis d'afficher, en 2021 également, d'excellents résultats.

Poursuivez votre lecture en page 30

« Nous estimons qu'il est important qu'en tant que partenaire de distribution, ils réfléchissent à des éléments tels que le bon emballage, le nombre de produits sur une palette, etc. »

Suite de la page 29

La collaboration entre Cebeo et le fabricant de solutions intégrales pour les « espaces sains » a débuté en 2006. « C'est à ce moment que le passage de la ventilation naturelle à la ventilation mécanique à la demande s'est opéré », explique Katrien Saveyn, Supplieer Relation Manager chez Cebeo. « Depuis, nous avons développé un partenariat qui nous a encore rapprochés au cours des dernières années. Nous connaissons parfaitement nos domaines d'expertise respectifs et parvenons à tirer le meilleur parti de ces atouts complémentaires. Pour nous, Renson est l'exemple même d'une marque robuste, une entreprise animée d'un désir d'innovation sain et disposant d'une excellente organisation marketing. En outre, ils opèrent avec succès la transition de spécialiste en produits à spécialiste en solutions, tout en proposant un concept réussi de « bâtiment sain ».

ÉLECTRICIENS

« Notre partenariat a débuté lorsque nous recherchions un partenaire approprié pour nos systèmes de ventilation chaque canal de distribution », ajoute Jens Van Den Eede, Sales Manager Belux chez Renson. « Nous avons tout de suite perçu la volonté de Cebeo d'y aller à fond. Une attitude professionnelle et une motivation dont ils font preuve aujourd'hui encore. »

Jens Van Den Eede,
Sales Manager Belux chez Renson

La ventilation a toujours été un marché de niche au sein duquel Renson se sentait comme un poisson dans l'eau. « Au départ, nous proposons principalement de la ventilation naturelle par le biais d'aérateurs de fenêtres et de grilles de ventilation », poursuit Jens Van Den Eede. « Lorsque nous nous sommes lancés dans la ventilation d'extraction mécanique en 2005, nous avons minutieusement étudié au travers de quels groupes cibles nous pouvions les commercialiser de manière optimale. Nous avons alors délibérément opté pour les installateurs de CVC d'une part, mais également pour les électriciens. Cebeo se profilait alors déjà comme un grossiste qui, grâce à un vaste réseau, était en mesure de desservir ces spécialistes de manière professionnelle. »

PROMOTION ET DÉVELOPPEMENT

Pour Renson, la valeur ajoutée qu'offre Cebeo va bien au-delà de la commercialisation de ses produits. « Souvent, nous sommes déjà en pleine phase de développement d'innovations avec Cebeo. Nous estimons qu'il est important qu'en tant que partenaire de distribution, ils réfléchissent à des éléments tels que le bon emballage, le nombre de produits sur une palette, etc. »



Renson Waves (gauche)
Renson Healthbox (droit)



Le coronavirus a placé la ventilation plus haut encore dans la liste des priorités, ce qui a permis aux deux parties de clôturer l'année 2021 sur d'excellents résultats. « En 2017, Renson avait déjà lancé un premier compteur de CO2 sur le marché. Notre objectif à l'époque était déjà de sensibiliser le public à l'importance d'un air intérieur sain. Avec le lancement de Sense, ces efforts ont reçu un sacré coup de boost à partir de la fin de 2020. Ce dispositif mesure non seulement le taux de dioxyde de carbone (CO2) dans l'air intérieur d'une pièce, mais également l'humidité, les COV (Composés organiques volatils ou odeurs), le bruit, la température et la lumière. Il affiche une alerte visuelle lorsque la qualité de l'air est mauvaise et lorsqu'une action est nécessaire », explique Roel Berlaen, Communication Officer chez Renson.

Le lancement des Waves a également été un franc succès. « Ce ventilateur décentralisé est une solution adaptée pour la ventilation de petites pièces. C'est le petit frère de la Healthbox qui assure la ventilation centrale pour toute la maison. Les deux systèmes peuvent être commandés à la demande. Grâce à la synergie avec Cebeo, nous avons également été en mesure de fournir des informations claires à l'installateur et de créer de la visibilité dans chaque filiale Cebeo avec beaucoup de matériel POS, afin de pouvoir attirer le regard de notre groupe cible professionnel », indique Jens Van Den Eede.

PROJETS

Même lors de l'élaboration des projets, on observe une importante interaction entre les deux entreprises. « Nous organisons fréquemment des réunions dans chaque région où Cebeo est actif afin de discuter des projets. Nos collaborateurs « sur le terrain » se réunissent également régulièrement avec leurs collègues de Cebeo pour discuter de l'approche commune à adopter. Il arrive même souvent que nous redirigions directement nos prospectus vers les responsables Cebeo adéquats, car nous savons qu'ils assureront un suivi irréprochable. Cebeo représente ainsi le prolongement de notre propre organisation commerciale. »

Poursuivez votre lecture en page 32



« Renson opère avec succès la transition de spécialiste en produits à spécialiste en solutions, tout en proposant un concept réussi de « bâtiment sain ». »

Katrien Saveyn,
Supplier Relation Manager chez Cebeo



Compteur de CO2 de Renson

Suite de la page 31

L'installation de systèmes de ventilation nécessite évidemment les connaissances nécessaires. Les spécialistes de Renson dispensent régulièrement des formations en ligne et hors ligne sur les atouts et/ou propriétés techniques uniques des produits, tant pour les collaborateurs de Cebeo que pour l'installateur électro. « La prochaine étape consistera à proposer ces formations en tant que partenaire de services, dans le cadre desquelles les participants pourront également recevoir un certificat de notre part », précise Jens Van Den Eede. « La différence avec les autres formations est que nous partageons véritablement notre savoir-faire de manière approfondie, ce que nous ne faisons assurément pas avec n'importe qui.

Il est difficile d'imaginer une meilleure preuve de la confiance que nous témoignent Cebeo et ses clients-installateurs. »

CONNECTIVITÉ

Les deux entreprises sont de fervents partisans de l'approche « smart & green ». Il y a donc fort à parier que la collaboration prendra une toute nouvelle dimension dans un avenir proche. « Outre la considération écologique, nous travaillons également sur la connectivité entre les systèmes », indique Katrien Saveyn. « Chez Cebeo, nous sommes en train de développer un écosystème permettant de convertir l'énergie solaire et l'intégrer dans un schéma optimal de consommation d'énergie.

La ventilation peut également devenir un facteur essentiel à ce niveau. Renson a déjà réalisé d'importants progrès dans ce domaine, avec le lancement du système de ventilation C+ Healthbox 3.0 en tant qu'unité centrale d'extraction. L'application qui y est liée facilite la vie de l'installateur et fournit au client final des informations sur la qualité du climat intérieur de son bâtiment. Si cela nous permet de contribuer à la création d'« espaces sains », nous le faisons avec le plus grand plaisir. »



WAVES®

LA solution de ventilation pour les petites rénovations

- ☑ Ventilation décentralisée commandée à la demande
- ☑ Avec détection d'humidité, de CO₂ et de COV
- ☑ Facilité d'installation et de réglage grâce à l'appli



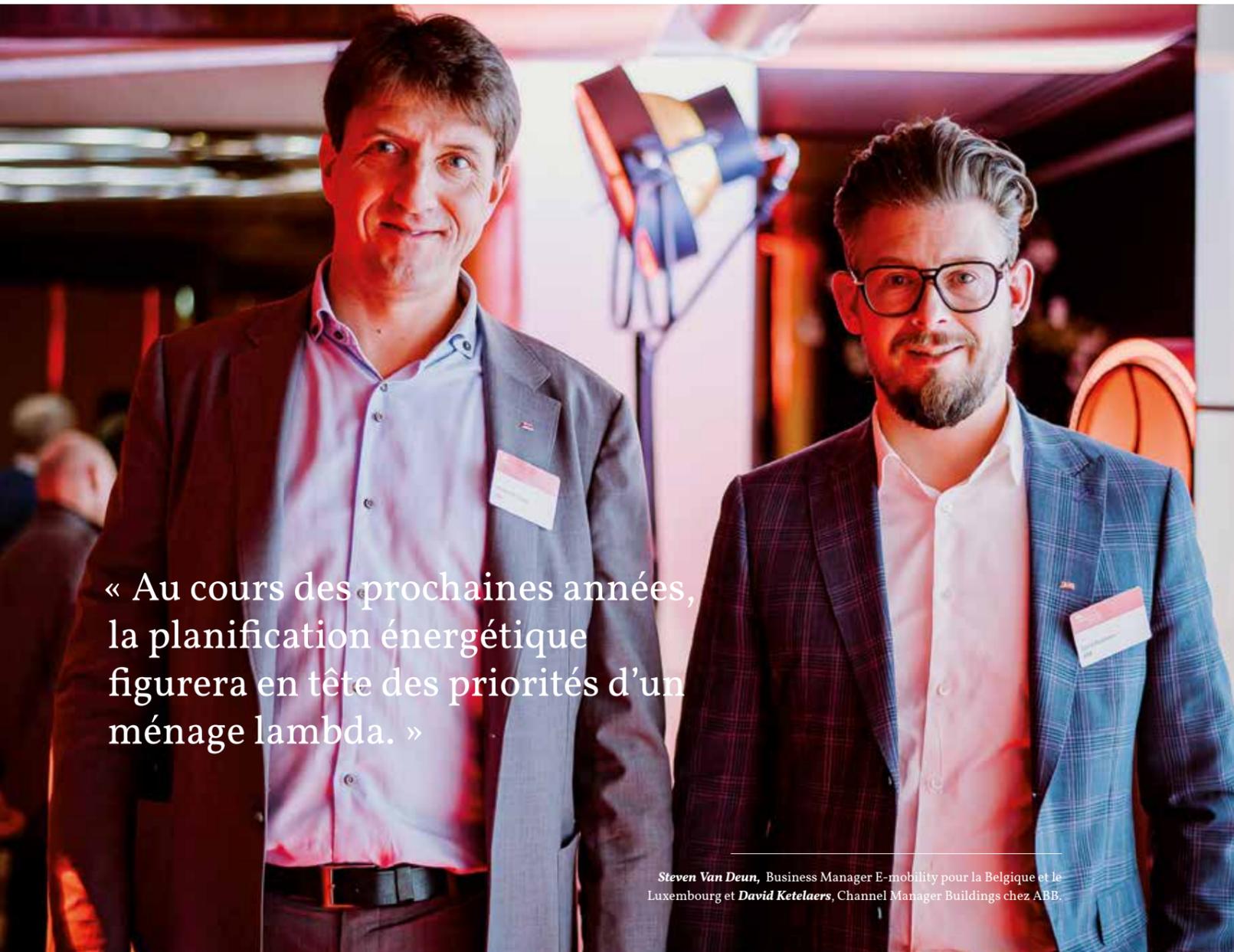
www.renson.eu

VENTILATION | SUNPROTECTION | OUTDOOR

RENSON®
Creating healthy spaces



ABB ET CEBEO RENFORCENT LEUR SENSIBILISATION SUR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE AUPRÈS DES INSTALLATEURS



« Au cours des prochaines années, la planification énergétique figurera en tête des priorités d'un ménage lambda. »

Steven Van Deun, Business Manager E-mobility pour la Belgique et le Luxembourg et *David Ketelaers*, Channel Manager Buildings chez ABB.

Vous aimez Tetris ? Dans ce cas, continuez de jouer au célèbre jeu de blocs, car vos aptitudes en la matière pourront se révéler utiles dans d'autres domaines à l'avenir. L'assemblage d'un puzzle énergétique efficient garantissant une répartition équilibrée de la consommation sur une journée entière et un filtrage des inévitables pics plus coûteux se révélera par exemple une véritable gageure pour chaque consommateur. C'est pourquoi le fabricant ABB et Cebeo s'efforcent d'informer au mieux les installateurs et de créer des solutions intégrales de qualité. Hilde Vandenberghe (Cebeo), Steven Van Deun et David Ketelaers (ABB) nous donnent quelques mots d'explication.

La transition énergétique est en marche. À partir de 2022, nous devons nous acquitter du nouveau tarif de capacité pour disposer de notre énergie, un tarif qui a été introduit afin d'optimiser les flux d'utilisation du réseau en fonction de la puissance disponible. Une consommation homogène est dès lors très importante. Voilà qui est bien beau, mais des milliers de ménages devront bientôt composer avec un autre gros consommateur d'énergie que représente la voiture électrique. Une gestion intelligente de l'énergie sera dès lors encore plus importante.

Poursuivez votre lecture en page 36



Hilde Vandenberghe, Category Manager Renewables chez Cebeo

Station de recharge 'Vehicle to grid'



Suite de la page 35

« Au cours des prochaines années, la planification énergétique figurera en tête des priorités d'un ménage lambda », indique Steven Van Deun, Business Manager E-mobility pour la Belgique et le Luxembourg chez ABB. « C'est pourquoi chaque maison devrait être équipée d'un système de gestion de l'énergie, qui permet de planifier soigneusement quels consommateurs ont besoin d'énergie, et à quel moment. Cela signifie que même la nuit, lorsque le bâtiment est lui aussi « endormi » et que la consommation d'énergie est faible, il est judicieux de prévoir de l'énergie pour la pompe à chaleur ou la voiture électrique, par exemple. »

Hilde Vandenberghe, Category Manager Renewables chez Cebeo, opine du chef : « Au cours des années à venir, tout le monde sera confronté à deux défis majeurs : la disponibilité de l'énergie d'une part, et l'accès aux bonnes informations ou formations afin de la gérer au mieux, d'autre part. La formation des installateurs sera de toute façon essentielle à ce titre. C'est pourquoi nous participons également à des projets pilotes, afin de pouvoir aussi partager les connaissances acquises avec les professionnels. »

OPTIMISATION DE LA CHARGE ÉNERGÉTIQUE

ABB est notamment impliquée dans le Green Energy Park de Zellik. « Nous y utilisons nos solutions afin de contribuer à la création d'un « Réseau multi-énergie intelligent » neutre en CO₂ », explique David Ketelaers, Channel Manager Buildings chez ABB. « L'objectif est de coordonner une multitude de vecteurs d'énergie, dont la mobilité, au moyen d'un modèle d'exploitation économiquement réaliste et reposant sur une législation et une réglementation efficaces. En appliquant notamment l'« apprentissage automatique » et l'intelligence artificielle aux données historiques, aux prévisions météorologiques et à d'autres paramètres, il est possible d'optimiser la charge d'énergie. Des réseaux de chaleur seront en outre créés de sorte que les bâtiments sous-jacents soient également alimentés en énergie aux moments opportuns. »

« Chez Green Energy Park, nous utilisons nos solutions afin de contribuer à la création d'un « Réseau multi-énergie intelligent » neutre en CO₂. »

David Ketelaers,
Channel Manager Buildings chez ABB

UGENT ET HOWEST

Cebeo se consacre aussi abondamment à des projets de recherche dans ce cadre. « Nous participons à un projet Tetra de l'Ugent dans le cadre duquel des experts calculent comment amener l'énergie renouvelable produite au réseau, en vue d'un rapport optimal entre rendement et consommation. Cela devrait également accroître la flexibilité du réseau. En outre, nous avons fourni divers appareils électrotechniques pour la formation à la gestion de l'énergie de Howest, afin qu'ils puissent voir quels systèmes fonctionnent le mieux avec les technologies ou les applications complémentaires. Cela peut nous aider à constituer des ensembles de solutions intégrales complémentaires pour l'installateur », indique Hilde Vandenberghe.

« Afin de faciliter cette complémentarité, travailler avec des normes ouvertes peut se révéler un atout de taille », souligne David Ketelaers. « Vous pouvez ainsi faire fonctionner différents systèmes ensemble. Pour notre propre système domotique Busch-free@home®, nous connectons par exemple diverses solutions via le cloud afin que les appareils ménagers et d'autres applications puissent communiquer avec le système de gestion de l'énergie. »



FORMER LES EXPERTS

ABB et Cebeo unissent leurs forces pour informer au mieux le marché. « Nous travaillons d'arrache-pied sur les formations, en transmettant le mieux possible le savoir-faire des spécialistes d'ABB à ceux de Cebeo, qui peuvent augmenter à leur tour la prise de conscience et le niveau de connaissance des installateurs. Un sacré travail nous attend au cours des prochaines années : ce n'est que lorsque l'installateur aura pris conscience de l'importance d'anticiper la transition énergétique de manière optimale qu'il pourra convaincre le consommateur de la nécessité d'investir intelligemment. À l'heure actuelle, nous sommes confrontés à une profonde ignorance dans différents domaines », renchérit Hilde Vandenberghe.

Poursuivez votre lecture en page 38

« Si l'installateur prend conscience de l'importance d'anticiper la transition énergétique de manière optimale, il pourra convaincre le consommateur de la nécessité d'investir intelligemment. »

Hilde Vandenberghe, Category Manager
Renewables chez Cebeo



Chargeurs CA d'ABB

Suite de la page 37

Steven Van Deun appuie son propos avec un exemple parlant : « Notre assortiment comprend, entre autres, des chargeurs CA et CC permettant d'alimenter les voitures électriques. Bon nombre de gens ont tendance à choisir le chargeur CA le plus puissant, car il charge plus rapidement. Cependant, bien qu'ils délivrent 22 kW, la majorité des voitures électriques ne sont équipées que d'un onduleur de 11 kW. Dès lors, le processus de charge via le chargeur CA qu'ils ont choisi est bien plus lent que ce à quoi la plupart des gens s'attendent. De telles informations sont cruciales pour les installateurs. »

Quoi qu'il en soit, l'e-mobility offrira des opportunités intéressantes pour tous les acteurs au cours des décennies à venir. « On escompte qu'1,2 million de voitures électriques circuleront en Belgique d'ici 2030. Sur les marchés européens actuels, on compte trois chargeurs CA pour deux voitures électriques et un chargeur CC pour 50 voitures électriques. Si l'on extrapole ces chiffres à l'horizon 2030, cela représente 1,8 million de chargeurs CA et 24 000 chargeurs rapides. D'ici 2030, il faudra donc prévoir chaque année quelque 180 000 CA et 2 400 chargeurs rapides CC supplémentaires. Ajoutez-y l'aménagement et l'entretien des stations de recharge sur les sites des entreprises et l'espace public, et vous comprendrez que les fabricants, les grossistes et les installateurs pourront compter sur un carnet de commandes bien rempli pendant de nombreuses années. »

La maison de la recharge électrique

Terra AC wallbox

Terra AC Wallbox combine le leadership d'ABB en matière de mobilité électronique et un héritage de 130 ans d'innovation dans une solution de recharge murale supérieure.

new.abb.com/ev-charging/terra-ac-wallbox



Qualité élevée

- Le chargeur le plus performant du marché
- Un large éventail d'options de connectivité
- Gain de place et facilité d'installation



Une flexibilité prête pour l'avenir

- Une fonctionnalité intelligente pour un chargement optimisé
- Intégration du compteur d'énergie pour la charge dynamique
- Application dédiée pour le suivi et la configuration



Sécurité et protection

- Évalué et testé pour répondre aux normes les plus élevées
- Protection contre les limitations de courant
- Protection différentielle et contre les surtensions intégrées



PANDUIT ET CEBEO SE DISTINGUENT EN MATIÈRE DE SYSTÈMES DE COMMUNICATION DE DONNÉES ET D'ÉLECTROTECHNIQUE

Le temps où un distributeur pouvait se limiter au seul « box moving » est définitivement révolu. Une tendance qui se reflète également dans l'étroite relation qu'entretiennent Panduit et Cebeo. Depuis que les chemins du producteur américain et du grossiste belge se sont croisés il y a un quart de siècle environ, la collaboration n'a cessé de se consolider. Cela se traduit notamment par une approche commune du marché qui profite à toutes les parties. Une collaboration que nous abordons ici plus en détail avec Frank Berets (Channel Manager Benelux & Germany chez Panduit) et Sven Jacobs (Category Manager Datacom/Telecom chez Cebeo).

Sven Jacobs, Category Manager Datacom/Telecom chez Cebeo



Panduit a vu le jour en 1955 lorsque Jack Caveney, un ingénieur travaillant pour une entreprise sidérurgique, a imaginé une solution intelligente de chemin de câble en plastique pour relever un défi lancé par le célèbre géant General Electric (GE). Sa solution lui a valu un prix, qui l'a conforté dans l'idée de voler de ses propres ailes et de faire breveter le système. Panduit, l'acronyme de PANneau et ConDUIT (conduit), était né. « Le développement de produits était prépondérant chez Panduit, et ce dès le premier jour. Mieux encore, les activités de nos différents laboratoires de R&D représentaient la force motrice de cette entreprise. Grâce à cette volonté d'innover, nous réalisons chaque année la moitié de notre chiffre d'affaires au travers de produits commercialisés depuis cinq ans maximum. Nous pouvons également offrir de la valeur ajoutée en matière de produits courants », explique Frank Berets.



« Les technologies utilisées dans les bâtiments devront être combinées différemment afin de contribuer à l'élaboration de « bâtiments intelligents ». »

Frank Berets, Channel Manager Benelux & Germany chez Panduit

« Depuis le début, nous nous sommes principalement concentrés sur les produits permettant de regrouper, protéger, identifier, guider et connecter les câbles. Depuis, notre principale activité consiste en la fabrication d'infrastructures de données physiques pour des bâtiments commerciaux et industriels et des centres de données. Parmi nos clients, nous comptons des entreprises de premier plan d'envergure internationale telles que Google, Facebook, Microsoft et Mastercard. En Belgique, Orange est l'un des « key accounts » que nous desservons via Cebeo. Nos partenariats avec des acteurs mondiaux tels que Cisco, Rockwell, Signify et bien d'autres encore, sont garants d'une valeur ajoutée indéniable pour l'utilisateur final. »

Poursuivez votre lecture en page 42

Suite de la page 41

UNE SYNERGIE AVEC LES DISTRIBUTEURS

La stratégie de marché de Panduit diffère également de celle de nombreux autres fabricants. « Nous avons toujours cru sincèrement au modèle à 2 niveaux », poursuit Frank Berets. « Cela signifie que dans 98 % des cas, nous commercialisons nos produits exclusivement par l'intermédiaire de distributeurs. On constate que d'autres fabricants gèrent des projets de plus grande envergure directement avec le client final. Nous ne le faisons pas : nous impliquons toujours le canal de distribution. Nous avons ainsi jeté les bases de la collaboration fructueuse avec Cebeo et Sonepar il y a 24 ans environ. »

Celle-ci a rapidement dépassé le cadre du simple « box moving ». « Lorsque nous avons progressivement découvert le vaste assortiment de Panduit, nous avons rapidement réalisé que nous pouvions créer de la valeur ajoutée pour le marché en proposant leurs solutions intégrales », indique Sven Jacobs de Cebeo.

« Panduit réfléchit également avec nous de manière proactive à la récupération de la chaleur émise par les serveurs. »

UNE SOLUTION INTÉGRALE ASSORTIE D'EXPLICATIONS

« Jusqu'à un certain point, nous avons tous deux approché les clients et les prospects séparément. De ce fait, les clients ne voyaient pas toujours le lien entre Panduit et Cebeo », poursuit Sven Jacobs. « Depuis que nous avons décidé il y a quelques années d'aborder ensemble les grands projets, nous sommes parvenus à doubler les chiffres de vente des produits Panduit en 2018. Le chiffre combiné n'a cessé de croître depuis. »

Pour le prix qu'il paie, le client reçoit bien plus que les seuls produits. « Afin de garantir un rendement optimal pour le client, il est important que nous sachions à quelle fin il compte utiliser les systèmes », explique Sven Jacobs. « Cette connaissance nous permet de proposer les solutions et les produits les plus intéressants pour lui, avec des arguments clairs. Souvent, nous discutons également avec le client de la vision à long terme de son entreprise. Comment envisage-t-il son avenir ? Quels capteurs, caméras, machines et autres systèmes pour l'IdO pour lesquelles les données sont essentielles, prévoit-il au cours des prochaines années ? À quel point son équipe va-t-elle s'agrandir ? Ce savoir-faire est essentiel pour investir dans une infrastructure de communication de données « pérenne ». »

Frank Berets opine du chef. « En raison de la pandémie, les lieux de travail ont sensiblement évolués. Nous travaillons de plus en plus à domicile. Les technologies utilisées dans les bâtiments devront être combinées différemment afin de contribuer à l'élaboration de « bâtiments intelligents ». Les bâtiments intelligents permettent de mieux maîtriser les coûts opérationnels liés notamment au chauffage, à l'éclairage, à la ventilation et au logement. En mesurant tout, il est possible d'opérer des optimisations ciblées. Un réseau de données fiable est à ce titre crucial. »



Les services d'étude de Cebeo et de Panduit préparent souvent ensemble l'offre et le dimensionnement corrects de ces équipements dans le cadre des projets. Dans certains cas, cela donne même lieu au développement de nouveaux produits. « Selon les souhaits du client, Panduit peut même fournir un support lors de l'installation », ajoute Frank Berets. « Cette valeur ajoutée peut se révéler très utile si l'installateur désigné se rend compte qu'il a besoin d'une expertise supplémentaire. Ce « white glove treatment », comme nous l'appelons en interne, porte déjà ses fruits. »

TRAÇAGE

Cet immense portefeuille de produits de Panduit comprend plus de 70 000 références. Les spécialistes Cebeo y découvrent encore chaque jour de nouveaux articles. « Songez par exemple aux imprimantes d'étiquettes, très importantes pour le traçage des composants électriques », explique Sven Jacobs. « En outre, l'assortiment propose également des produits simples bien que souvent essentiels pour l'identification, la fixation ou la protection d'autres éléments et du réseau dans son ensemble. Panduit réfléchit également avec nous de manière proactive à la récupération de la chaleur émise par les serveurs. Le raccordement à une pompe à chaleur, par exemple, peut se révéler particulièrement intéressant pour l'utilisateur final en termes d'énergie. »

Ces dernières années, Cebeo et Panduit ont créé de la valeur ajoutée au moyen de solutions ciblées pour le marché commercial. À l'avenir, le tandem de choix compte également miser sur les réseaux de données industriels. « L'étendue de notre assortiment nous empêche de nous concentrer sur tout à la fois », reconnaît Frank Berets. « Nous percevons le désir des Account Managers de Cebeo d'apprendre à mieux connaître les systèmes de communication de données adaptés au marché industriel. Ensemble, nous souhaitons passer à la vitesse supérieure dans ce segment également. »

UNE SEULE ET MÊME ÉQUIPE DE VENTE

Une chose est claire : la communication ouverte et transparente entre les deux parties et la stratégie marketing spécifique de Panduit contribuent à la grande fidélité de la clientèle. « Le riche partage que nous entretenons n'a fait que renforcer la confiance et le respect mutuels. En fait, nos commerciaux forment une seule et même équipe qui échange et prend en charge ces prospects ensemble. Ils étudient également comment nous pouvons améliorer les performances des produits Panduit en fournissant des composants complémentaires appropriés (tels que des caméras, des moniteurs et des solutions de contrôle d'accès), d'autres marques également. Tout le monde en sort gagnant. Et à Frank Berets de conclure : « nous avons donc hâte de renforcer encore notre belle collaboration. »



GESTION DE LA LUMIÈRE, PLUS CONFORTABLE QUE JAMAIS

AVEC VIVARES, LEDVANCE OUVRE DE TOUTES NOUVELLES POSSIBILITÉS D'UTILISATION DE LA GESTION MODERNE DE L'ÉCLAIRAGE DANS LES BUREAUX - FLEXIBLE, SIMPLE ET CONFORTABLE.

Aujourd'hui, l'éclairage des bureaux doit faire beaucoup plus que simplement répondre aux normes d'éclairage. La bonne lumière, au bon moment et au bon endroit, favorise la concentration et l'efficacité des employés, augmente leur bien-être et, enfin et surtout, permet d'économiser beaucoup d'électricité. Les systèmes modernes de gestion de l'éclairage rendent cela possible. Mais ne sont-ils pas très coûteux à planifier, à installer et à programmer ?

Pas avec VIVARES. Car le système innovant de gestion de la lumière IoT de LEDVANCE rend l'éclairage connecté plus facile et plus confortable que jamais.



d'attribution des distributions lumineuses changent souvent. VIVARES DALI, par contre, est la solution câblée pour les projets d'éclairage à long terme, par exemple dans les nouveaux bâtiments ou pour les rénovations avec de la place pour les lignes de commande.

LEDVANCE vous offre tout d'une seule source : des luminaires LED attrayants et de haute qualité, des contrôleurs, des capteurs, d'autres composants et des services complets pour votre projet d'éclairage. L'installation de tous les composants est simple et confortable. Et la mise en service est tout aussi simple et conviviale grâce à une appli gratuite basée sur un navigateur.

Maintenance à distance pratique via le Cloud

Autre point fort : les services Cloud en option. Ils offrent par exemple un

diagnostic à distance pratique du système. Et grâce à la surveillance de l'énergie, ils garantissent que les économies potentielles peuvent être maximisées.

Dans tout cela, LEDVANCE sera toujours là pour les professionnels de l'éclairage, à toutes les étapes du projet. Car ils peuvent compter à tout moment sur le soutien actif d'experts compétents. Cela signifie que même les utilisateurs ayant peu d'expérience en matière de LMS seront en mesure d'inspirer leurs clients avec une solution moderne et à l'épreuve du temps.



Sans fil ou avec fil ?

Tout ce dont vous avez besoin !

Tout commence par le choix de la technologie correspondant à vos exigences. Le système flexible offre deux alternatives. Le système sans fil VIVARES ZIGBEE est idéal si vous ne pouvez pas effectuer trop de modifications structurelles, par exemple dans des bâtiments existants, ou si les exigences en matière



Découvrez maintenant : www.benelux.ledvance.com/vivares-fr

PANDUIT™

infrastructure for a connected world

Infrastructure Solutions for Data Center, Enterprise and Industrial Networks



Conveyance Solutions

Reduce installation cost and speed implementation of new services.



FlexFusion™ Cabinets

Custom configurations to maximize scalability and optimize network efficiency.



SmartZone™ G5 Intelligent PDUs

Complete environmental monitoring and controlling security at the cabinet level.



NetContain™ Universal Aisle Containment Solutions

Reclaim underutilized cooling capacity and reduce energy expenses.



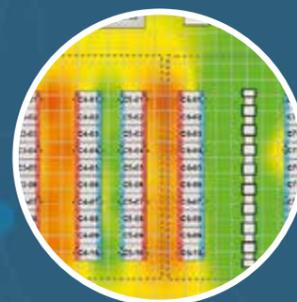
Fiber Connectivity

Deliver high performance, reliability, and scalability with advanced bandwidth and mission-critical infrastructure.



Copper Connectivity

Support all of today's most common IP applications including PoE and Wireless technologies.



SynapSense® Wireless Monitoring and Cooling Control

Enables data centers to achieve unprecedented energy savings.



SmartZone™ Cloud Software

Monitor capacity, changing conditions, and performance from anywhere in the world.



Simplify industrial ethernet network deployment for better equipment optimization and broader risk management with Panduit's reliable integrated IT and OT architecture.

www.panduit.com
cx-benelux@panduit.com
 phone: 02 714 31 42

NIKO



Après une journée de travail bien remplie, juste avant de rentrer chez vous, vous sélectionnez à l'aide d'une application le scénario que vous avez configuré dans votre système domotique afin de retrouver une maison imprégnée de l'atmosphère souhaitée. Une technologie qu'offre Niko depuis de nombreuses années déjà. Le fabricant de matériel de commutation, de systèmes de communication de portes, de commandes d'éclairage et de détecteurs se consacre depuis 25 ans à la domotique et mène, via Cebeo notamment, le marché au doigt et à l'œil. Geert Van Den Eeckhaut (Directeur Product Management chez Niko) et Sven Jacobs (Category Manager Home & Building chez Cebeo) nous racontent l'histoire d'une collaboration réussie.

Sven Jacobs, Category Manager Home & Building chez Cebeo



NIKO FÊTE SES 25 ANS EN TANT QUE SPÉCIALISTE EN DOMOTIQUE

La collaboration entre Niko et Cebeo « ne date pas d'hier ». Les origines de Niko remontent à 1919, soit trois ans avant que s'écrivent les premières pages de l'histoire de l'actuelle Cebeo. Celle-ci s'est muée en 1929 en une collaboration qui, en 2022, semble plus forte que jamais et qui continuera indubitablement de se renforcer au fil des ans.

COUCHE FAÏTIÈRE

« À l'époque, Niko a commencé par commercialiser des interrupteurs en porcelaine ou en bakélite », explique Geert Van Den Eeckhaut. « Au fil des années, le service et l'assortiment se sont énormément enrichis. Interrupteurs et prises de courant, détecteurs, luminaires et commandes d'éclairage, systèmes de communication de porte... autant de solutions qui permettent aux bâtiments de mieux fonctionner pour les utilisateurs ou les occupants. La domotique constitue à ce titre la couche faïtière. Il s'agit d'un système au sein duquel la maison effectue tout le travail selon les souhaits de l'utilisateur. Les gens réduisent ainsi leur consommation, se sentent plus en sécurité et peuvent surtout prendre plus de bon temps. »

Poursuivez votre lecture en page 48

« Nous échangeons régulièrement nos idées, ce qui nous permet à tous deux de rester toujours informés de ce qui se passe sur le marché. »

Geert Van Den Eeckhaut, Directeur Product Management chez Niko

« Avec l'intégration d'un « solar mode » et d'un « peak mode » dans Niko Home Control, ils anticipent, en tant que fabricants, l'importance croissante des énergies renouvelables. »

Sven Jacobs,
Category Manager Home & Building chez Cebeo

Suite de la page 47

Avec le système Nikobus, le fabricant de Sint-Niklaas a fait ses premiers pas sur ce marché. « Déjà à l'époque, les applications de ce système domotique et les combinaisons étaient pratiquement infinies grâce à l'interaction entre les boutons poussoirs, les capteurs et les modules de commutation intelligents, la variation d'intensité et la commande de volets roulants (et autres moteurs). Le Nikobus était l'« artère » de ce système : un conducteur bifilaire non polarisé. Le système domotique n'a pas nécessité de techniques de programmation complexes. Chaque installateur pouvait ainsi régler les modules et les contrôleurs. »

APPLICATION INTUITIVE

À partir de 2011, Niko a été encore plus loin en matière de convivialité avec Niko Home Control. « Cela nous a permis d'effectuer un grand pas en avant. Commande centralisée au moyen d'une application intuitive sur votre tablette ou votre smartphone n'importe où dans le monde, chauffage et ventilation automatiques, contrôle d'accès intelligent, commande et éclairage automatique, suivi de la consommation d'énergie, commande de toutes les prises de courant et lumières au moyen d'un seul bouton... tout est possible. Le système est disponible tant pour le câblage traditionnel que pour le câblage bus, et peut également être étendu à l'aide de technologies sans fil. De plus, il est très facile d'ajouter à tout moment des modules supplémentaires ou de relier le système à des applications intelligentes de marques partenaires de renom, telles que Renson, Velux, Sono, Mitsubishi Electric et Vaillant. »

Cebeo a joué un rôle important dans la commercialisation des solutions domotiques. « Nous avons toujours été ouverts à de telles innovations », explique Sven Jacobs. « La confiance mutuelle dans la valeur ajoutée que chacun pouvait apporter n'a cessé de croître à mesure que les applications des systèmes Niko se sont développées. Nous avons ainsi pu contribuer chacun à la croissance de l'autre. »

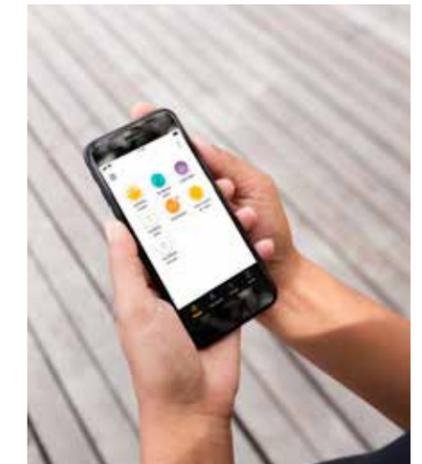


Niko Home Control

TOUJOURS INFORMÉ

Geert Van Den Eeckhaut reconnaît que la relation entre les deux parties va au-delà de la simple relation fabricant/grossiste. « Nous avons depuis longtemps dépassé le stade du simple « box moving ». Notre relation s'est transformée en un partenariat étroit. Chaque année, le « Product Management » de Cebeo et celui de Niko se rencontrent au moins à trois reprises. Nous échangeons aussi régulièrement nos idées, ce qui nous permet à tous deux de rester toujours informés de ce qui se passe sur le marché. Si un installateur a des questions sur un système Niko, il peut aussi bien appeler Cebeo que Niko. »

Niko et Cebeo s'équipent entre temps pour affronter l'avenir dans lequel l'énergie jouera un rôle crucial. « Avec l'intégration d'un « solar mode » et d'un « peak mode » dans Niko Home Control, ils anticipent l'importance croissante des énergies renouvelables », déclare Sven Jacobs. « Ces ajouts seront essentiels afin que l'utilisateur final puisse augmenter son autoconsommation et réduire sa facture d'électricité. Cebeo répond à cette réalité à l'aide de solutions écologiques telles que les panneaux solaires, les onduleurs, les pompes à chaleur, les panneaux solaires... De tels produits peuvent également être connectés à Niko Home Control, car il s'agit d'un système à la fois ouvert, stable et contrôlé. »



DIMENSION IT

Entre-temps, les géants technologiques tels que Google, Samsung, Apple et Amazon ne sont pas restés les bras croisés. Les « Big Four » complètent leur offre avec des solutions qui simplifient beaucoup de choses et avec lesquelles ils marchent (in)directement sur les plates-bandes des acteurs électros tels que Niko et Cebeo.

« De nombreux défis nous attendent, c'est vrai. Et cela aura assurément des implications », explique Sven Jacobs. « C'est pourquoi il sera essentiel que nous continuions à nous « entraîner » avec des partenaires tels que Niko, afin de savoir comment nous, en tant qu'acteurs relativement petits par rapport à ces géants de l'Internet, pouvons rester dans la course. »



Économiser l'énergie avec Niko Home Control

Niko Home Control vous aide à économiser de l'énergie de plusieurs manières. Avant toute chose, l'installation vous permet de connaître votre consommation et votre production d'électricité. C'est un bon début pour optimiser votre consommation, surtout si vous produisez vous-même de l'électricité à partir de panneaux solaires. Mais ce n'est qu'une première étape vers une habitation totalement intelligente. Car en plus des prises de courant Niko Home Control, vous pouvez aussi ajouter des interrupteurs, des variateurs, une commande de moteur, des écrans et des détecteurs de mouvement. Et vous n'avez aucun

Fonctions possibles :

- Tout éteint : éteignez tous vos appareils d'un seul geste
- Simulation de présence : dissuadez les visiteurs indésirables en activant l'éclairage à des heures irrégulières lorsque vous n'êtes pas chez vous
- Mode solaire : activez automatiquement vos appareils lorsque les panneaux solaires produisent plus d'énergie que votre habitation n'en consomme
- Fonction panique : activez tous les éclairages d'un seul geste
- Ambiances : créez l'ambiance idéale dans la maison d'un seul geste
- Consigne horaire : les prises intelligentes s'allument ou s'éteignent automatiquement à des horaires préprogrammés ou au lever et au



Hub intelligent sans fil

Prise de courant connectée commutable

Hub intelligent sans fil pour Niko Home Control

www.niko.eu

niko

PA-1096-02

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**



Les prisons de Haren et de Termonde, le Grand Hôpital de Charleroi, de nombreuses autres réalisations dans les établissements de soins et pénitentiaires, ainsi que dans le secteur tertiaire : autant de cas d'école de projets d'envergure qui mettent en valeur l'interaction entre Legrand et Cebeo. Chris Vandebrouck (Sales Director chez Legrand) et Patrick Delbaere (Sales Director Nord chez Cebeo) nous expliquent comment ils procèdent.

« Au sein de nos départements de « business development », nous travaillons sur les solutions les plus adaptées. »

Patrick Delbaere,
Sales Directeur Nord chez Cebeo

LEGRAND ET CEBEO DÉMONTRENT LEUR VALEUR AJOUTÉE DANS LE CADRE DE PROJETS D'ENVERGURE

« Legrand et Cebeo ont tous deux une approche résolument axée sur les projets », indique Patrick Delbaere. « Au sein de nos départements de « business development », nous travaillons sur les solutions les plus adaptées, afin que nous puissions bien sûr établir sur cette base un cahier des charges qui réponde également au mieux aux souhaits du client. »

Cebeo et Legrand se consacrent ainsi fortement aux projets DBFM (Design, Build, Finance & Maintenance).

« Dans ce cadre, le client établit un cahier des charges assez succinct destiné à faciliter l'aménagement et le fonctionnement optimaux du (nouveau) bâtiment », explique Chris Vandebrouck.

« Les parties qui composent l'équipe de construction peuvent travailler sur cette base afin d'élaborer un ou plusieurs concept(s) détaillé(s) et convaincre ainsi le client. Nous observons de plus en plus cette approche émerger dans le secteur des soins et au sein des établissements pénitentiaires, mais également dans le secteur tertiaire et dans le cadre de projets hybrides. Ces derniers combinent par exemple des appartements avec des bureaux, un centre commercial, un bowling, un cinéma, etc. Pour de telles réalisations, le vaste portefeuille de produits de Legrand peut résolument apporter une valeur ajoutée, a fortiori si les composants requis sont fournis par Cebeo. Souvent, ils complètent encore notre assortiment avec des produits de qualité provenant d'autres fournisseurs, afin que nos systèmes puissent fonctionner de manière optimale. »

Poursuivez votre lecture en page 54



Chris Vandebrouck,
Sales Director chez Legrand



Grand Hôpital Charleroi



Prison de Haren

Suite de la page 53

UNE PRÉPARATION OPTIMALE

La collaboration entre Legrand et Cebeo s'est intensifiée principalement lorsque le grossiste a étendu son approche orientée projets à l'ensemble de l'organisation. Cebeo a ainsi pu utiliser les outils CRM et de communication de manière encore plus ciblée dans le développement du partenariat. Pour Legrand, c'était aussi très intéressant.

Chris Vandebrouck opine du chef : « Chez Legrand, nous avons toujours eu pour philosophie de travailler en étroite collaboration avec des grossistes de premier plan pour les réalisations d'envergure. La collaboration avec Cebeo se déroule à merveille : Patrick Delbaere connaît le marché comme sa poche et s'est constitué au fil des années un vaste réseau qui est très complémentaire à ma liste de contacts commerciaux.

De ce fait, nous savons exactement ce qui se passe sur le marché et nous recevons très tôt de précieuses informations sur les projets à venir, afin que nous puissions nous préparer de manière optimale et utiliser nos forces conjointes de manière très ciblée. Notre partenariat avec Cebeo a commencé par un grand projet commun. Il s'est déroulé sans accroc, ce qui a immédiatement mis le train sur les rails. Nous avons consolidé ce partenariat au fil du temps. Il s'agit désormais d'un système bien huilé. »

DES CONCERTATIONS RÉGULIÈRES

Les « Key Account Managers » et « Regio Segment Managers » des deux entreprises s'entretiennent régulièrement. « Nous sommes d'avis que la stratégie de « business development » de Legrand peut également séduire les clients finaux. Ensemble, nous disposons des connaissances, de l'expérience et des produits nécessaires pour choisir les solutions de marques renommées adéquates sur le plan technique et qualitatif, en fonction de chaque projet », explique Rik Desmet, responsable des grands clients chez Cebeo avec son collègue Tom Devriendt.

RATTRAPER LE RETARD

Au sein du secteur des soins de santé et des institutions pénitentiaires notamment, la synergie entre Legrand et Cebeo est très productive. « Ce n'est pas une coïncidence si le gouvernement a investi massivement dans ces secteurs au cours de la dernière décennie. Il était particulièrement nécessaire de rattraper le retard au niveau des infrastructures pénitentiaires. Legrand et Cebeo sont par exemple tous deux étroitement impliqués dans la réalisation des systèmes électrotechniques pour les institutions de Haren et de Termonde. Ces dernières années, de nombreux hôpitaux modernes ont également vu le jour en Flandre. Nous observons désormais cette tendance en Wallonie également. Là encore nous unissons nos forces dans le cadre de la réalisation du Grand Hôpital de Charleroi. Nous n'y jouons pas seulement le rôle de distributeur, nous sommes également responsables de l'organisation optimale de la chaîne « d'approvisionnement », explique Tom Devriendt.

« Chez Legrand, nous avons toujours eu pour philosophie de travailler en étroite collaboration avec des grossistes de premier plan pour les réalisations d'envergure. »

Chris Vandebrouck,
Sales Director chez Legrand

Les entreprises d'installation peuvent bénéficier pleinement de cette valeur ajoutée, indique Chris Vandebrouck. « Nous nous mettons d'accord sur les tâches de chacun, afin de pouvoir prendre les meilleures décisions au bon moment, également sur le plan logistique. Nous communiquons généralement avec le client final, mais également avec la direction, le responsable de projet et le service de calcul de l'entreprise d'installation, afin de discuter de l'approche idéale. Le projet de Haren l'illustre parfaitement : Cebeo y a livré tout le matériel électronique par cellule, de sorte que les installateurs ont reçu un paquet spécifique comprenant les composants nécessaires pour chaque pièce distincte. Ils peuvent ainsi travailler de façon très rentable et en gagnant beaucoup de temps. »

Les paquets comprennent notamment tout le matériel nécessaire pour l'installation domotique jusque dans les cellules. Un choix délibéré du SPF Justice. « Afin d'encourager la réintégration des détenus, ces derniers se voient confier des tâches utiles dans l'enceinte de la prison, comme le travail à la blanchisserie ou à l'imprimerie. Chaque détenu passe donc moins de temps dans sa cellule. Afin de quitter celle-ci, le détenu utilise un badge. Celui-ci éteint automatiquement les lumières lorsque plus personne ne se trouve dans la cellule. Vous pouvez ainsi réaliser également des économies substantielles sur la facture d'énergie », poursuit Chris Vandebrouck.

À PLUS GRANDE ÉCHELLE

Legrand et Cebeo souhaitent être impliqués dans le développement d'un nouveau projet le plus tôt possible. « Durant cette phase, les conseils de nos spécialistes peuvent se révéler cruciaux afin de choisir immédiatement les meilleures solutions, et de pouvoir les intégrer dans le cahier des charges », déclare Patrick Delbaere. « De cette façon, le client peut choisir les solutions les plus efficaces en matière de durabilité, à des prix abordables de surcroît. Un succès qui pourra perdurer si nous continuons d'encourager l'interaction entre le producteur (Legrand), l'installateur, le client final et nous-mêmes au travers d'une approche stratégique. »

Chris Vandebrouck espère même aller plus loin : « L'approche que nous adoptons pour les projets d'envergure a depuis fait ses preuves à plusieurs reprises. Ce serait formidable si nous pouvions la « transposer » à des projets plus modestes, moyennant quelques modifications. Je suis convaincu que nous rencontrerons sans problème un vif succès dans ce domaine également. »



Prison de Termonde

CLASSE
300EOS | WITH Netatmo



alexia built-in

The Evolution of Smart.

Le Classe 300EOS est la toute nouvelle révélation dans le domaine des systèmes de vidéophonie. Un éventail de fonctions Smart Home et de possibilités d'extension vous permet de créer de manière simple et rapide un domicile connecté pour vos clients. Qu'il s'agisse d'ouvrir la porte, d'interroger la météo ou d'activer l'alarme, avec le Classe 300EOS vous placez plus haut la barre en termes de vidéophonie et de contrôle d'accès, sans aucune concession au niveau de la facilité d'utilisation.



Vidéophonie



Commande à distance avec smartphone



Assistant vocal Alexa intégré



Smart Home



Smart Security



Découvrez tout au sujet du Classe 300EOS via bticino-classe300eos.be/fr

bticino

A Group brand | legrand

Solutions pour l'installation électrique des bâtiments commerciaux



Répondent aux besoins énergétiques des bâtiments commerciaux modernes

La large gamme de produits et services d'Eaton permet d'être un partenaire idéal pour vous aider à répondre aux exigences des bâtiments. Eaton offre une offre complète qui satisfait aux normes nationales grâce à un mix de solutions unique, allant des distributions des réseaux énergétiques jusqu'à l'éclairage de sécurité et les solutions pour les alimentations critiques.

Le bâtiment où votre société est établie est la fondation de votre entreprise. Ici travaillent vos collaborateurs, vous rencontrez vos clients et viennent des visiteurs pour faire usage de vos services et équipements que vous offrez. Un bâtiment bien conçu et entretenu est essentiel pour une croissance et le succès dans l'avenir.

Mais votre bâtiment est une source de valeur ? ou un gaspillage d'argent ? Vous devez protéger les personnes, les moyens et votre réputation pour garantir la continuité de l'entreprise. Vous devez réduire la consommation d'énergie pour répondre aux exigences législatives changeantes. Toutes ces considérations doivent être adaptées au design et la fonctionnalité

qui maximise l'utilisation de l'espace et augmente l'expérience de l'utilisateur.

Mondialement, nous offrons des solutions innovatives pour mettre en oeuvre des activités de société de manière plus durable. Ne ratez plus aucune information importante ? Créez votre profil Eaton via www.eaton.be/monprofil

EATON

Powering Business Worldwide

www.eaton.be



OPPLE ET CEBEO AIDENT LES INSTALLATEURS À PASSER À L'« ÉCLAIRAGE INTELLIGENT »

« Le dernier éteint les lumières » : désormais, nous pourrions probablement rayer cette traditionnelle « requête » de notre vocabulaire, car l'éclairage intelligent s'allume et s'éteint tout seul. Le train de l'« éclairage intelligent » est bel et bien sur les rails. Le fabricant d'éclairage OPPLE et Cebeo conjuguent leurs efforts afin de prendre au maximum le train en marche. Jan Hoogstra (Head of Sales Europe chez OPPLE) et An Moors (Category Manager chez Cebeo) nous expliquent comment ce partenariat unique qui lie les deux entreprises peut faire la différence.



Jan Hoogstra,
Head of Sales Europe chez OPPLE

« Les installations sans fil permettent au professionnel de gagner énormément de temps. »

« L'éclairage intelligent » sonne le glas des modes traditionnels d'installation et de commande de l'éclairage. « Cette approche permet, tant dans le cadre de nouvelles constructions que de rénovations, de commander l'éclairage sans fil au moyen du protocole Bluetooth Mesh, un protocole beaucoup plus avancé que le Bluetooth « normal », déclare Jan Hoogstra. « On peut ainsi programmer et commander des scénarios d'éclairage au moyen d'une application ou d'un smartphone. Vous pouvez par exemple ajuster l'éclairage dans votre maison ou au bureau en fonction de la lumière du jour, ce qui permet d'améliorer la productivité du personnel tout en économisant de l'énergie supplémentaire. Cela demande en outre moins de travail pour les installateurs : ils ne doivent pas tirer de câbles supplémentaires et peuvent même terminer l'installation plus rapidement que dans le cas d'une approche traditionnelle. »

Poursuivez votre lecture en page 60

« Dès que les lampes fluorescentes seront interdites, l'éclairage intelligent pourra accélérer sa progression. »

An Moors, Category Manager chez Cebeo

Suite de la page 59

FINIES LES RÉTICENCES

Une bonne nouvelle donc, même si tout le monde n'est pas conscient des possibilités actuelles. « Il est difficile de se tenir continuellement informé de l'évolution du marché, en particulier pour les plus petites entreprises d'installation », explique An Moors. « Ils ont en outre souvent peur de se lancer dans de telles innovations. Et ils ont le sentiment que cela rendra leur tâche plus difficile. C'était aussi le cas lors de l'arrivée des lampes LED et halogènes sur le marché, jusqu'à ce qu'ils découvrent au travers d'une formation que c'était justement l'inverse. Une fois la technologie maîtrisée, ils sont pleinement convaincus et ont hâte de contribuer eux-mêmes à sa commercialisation. »

« Ce revirement positif a également d'autres raisons », souligne Jan Hoogstra : « Le carnet de commandes des installateurs est bien rempli. La productivité de leur personnel est donc d'une importance capitale. Dans le cas de travaux d'électricité traditionnels, les professionnels passent environ 65 % de leur temps à mettre leurs connaissances en pratique. Le transport des câbles leur demande en outre beaucoup de temps et d'énergie. Les installations sans fil prennent beaucoup moins de temps. Nous en avons récemment fait l'expérience dans le cadre d'un projet néerlandais. L'installateur devait remplacer environ 600 armatures. La durée était estimée sur la base d'une installation traditionnelle, mais il s'est avéré par la suite que l'équipe avait gagné quelque 115 heures. Non seulement le client final est satisfait de la réception plus rapide, mais l'installateur peut également se consacrer à un autre projet plus rapidement. »

UNE QUESTION DE TAILLE

À la base, l'introduction de l'éclairage intelligent se fait plus rapidement chez les plus petites entreprises d'installation que chez les plus grandes. « Les plus petits acteurs bénéficient d'un contact plus direct avec le client final, pour lequel ils jouent également le rôle de conseiller dans bien des cas. Les entreprises d'installation plus matures se concentrent souvent sur des projets de plus grande envergure, où elles doivent suivre le cahier des charges à la lettre. C'est pourquoi il est également important de s'adresser aux prescripteurs. Avec OPPLÉ, nous nous y attelons d'arrache-pied, afin de pouvoir aborder le marché dans deux directions. Actuellement, nous investissons beaucoup dans notre renommée », indique Jan Hoogstra.

« Les chances de réussite dans le cas de projets de plus grande envergure sont plus grandes si la rénovation est réalisée de manière progressive », renchérit An Moors. « Prenez par exemple une école, où l'on commence par rénover l'éclairage des couloirs, pour s'attaquer ensuite au hall des sports et aux différentes salles de classe. L'éclairage intelligent via le protocole Bluetooth Mesh s'y prête aussi parfaitement. »

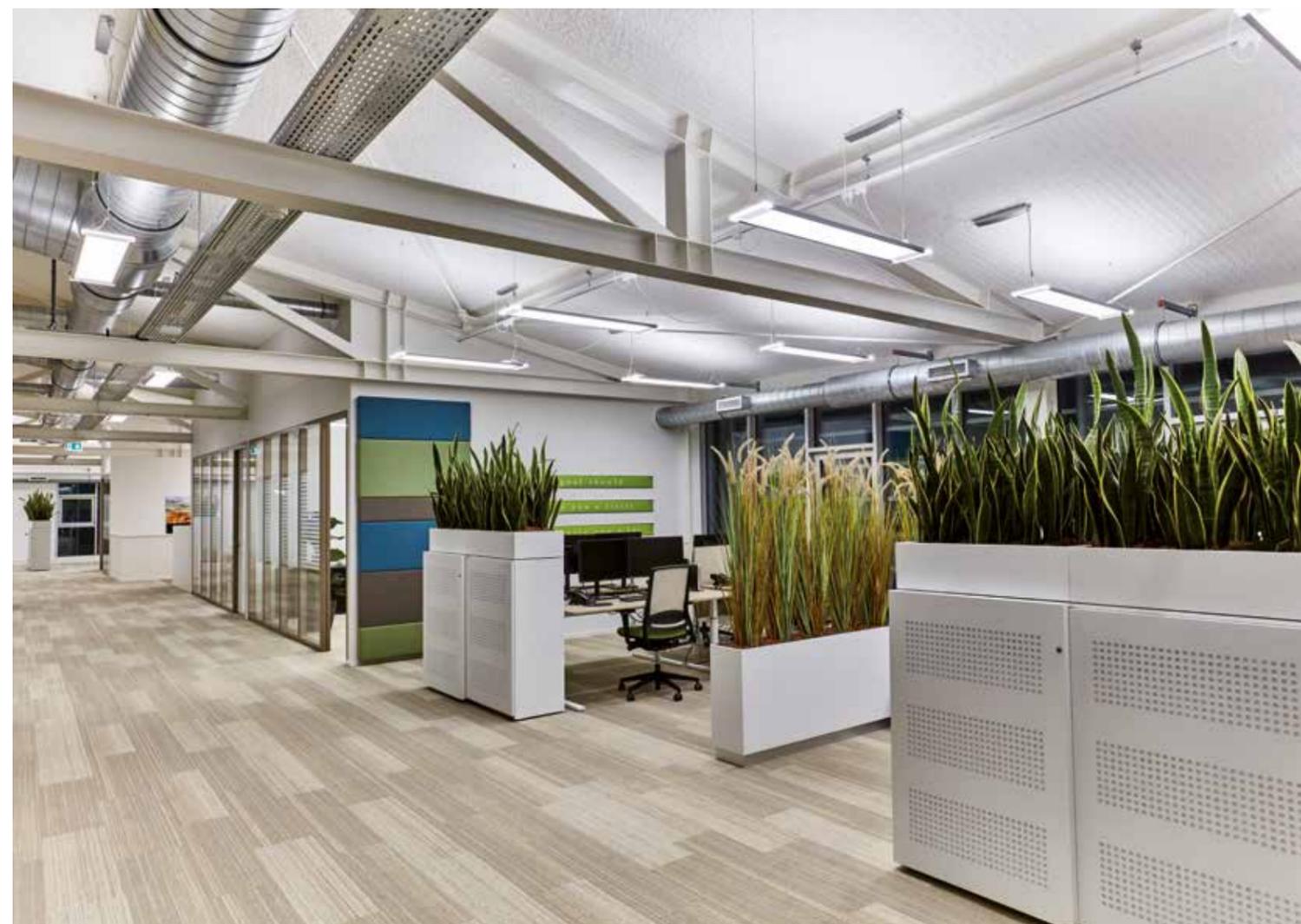
Pour ces grands projets, le système Smart Connect Box d'OPPLÉ apporte également une valeur ajoutée.

« Il vous offre un contrôle total sur la consommation d'énergie dans les bureaux, les unités de production et les bâtiments tertiaires. Vous économisez déjà de l'énergie grâce aux LED, mais il vous permet en outre de savoir avec précision combien de temps la lumière est restée allumée dans chaque pièce. Vous pouvez ainsi procéder à des ajustements ciblés et planifier les entretiens. Ce produit est une extension du système d'« éclairage intelligent » pour les utilisateurs exigeants qui offrent davantage de fonctionnalités », poursuit Jan Hoogstra.

SMART COMMUNITY

Depuis 2021, OPPLÉ et Cebeo sont passés à la vitesse supérieure en matière de sensibilisation du marché via la « Smart Community ». « Via cette plate-forme en ligne, les spécialistes en éclairage de Cebeo s'entretiennent avec les développeurs de produits, les commerciaux et les responsables marketing d'OPPLÉ : quels sont les produits disponibles, au travers de quels outils et canaux pouvons-nous les commercialiser ? Comment peut-on organiser des formations qui répondent intégralement aux besoins de l'installateur via Cebeo Campus ?

Poursuivez votre lecture en page 62



Suite de la page 61

Ces sessions de formation sont fortement axées sur la « pratique », lors desquelles les participants peuvent effectuer des simulations au moyen de coffrets de démonstration afin de se familiariser avec le travail. Cebeo s'occupe également du suivi : nous analysons les points forts et les points faibles du produit, afin de pouvoir y apporter les ajustements nécessaires », indique An Moors.

L'approche est très réfléchie, comme en témoigne l'exemple pratique suivant : « Nous voulions lancer un nouveau « commutateur », mais de nombreux installateurs y étaient réticents, car ils avaient l'habitude de travailler avec les solutions de Niko. C'est pourquoi nous présenterons un nouveau module au mois d'avril 2022 qui pourra être intégré derrière le commutateur Niko. Vous pouvez ainsi commander notre système à l'aide de la solution de Niko », explique Jan Hoogstra pour démontrer la flexibilité d'OPPLE.

DES BUREAUX AUX SALLES DE CLASSE, EN PASSANT PAR LES PARKINGS ET LES ENTREPÔTS

L'« éclairage intelligent » poursuivra son envolée au cours des années à venir. « La législation européenne constituera à cet égard un important stimulant », déclare An Moors. « Dès que les lampes fluorescentes seront interdites, l'éclairage intelligent pourra accélérer sa progression. Rien ne devrait l'en empêcher, car tout le monde y gagne. »

« Notre portefeuille actuel convient parfaitement aux bureaux, et nous nous dirigeons désormais également vers les réalisations industrielles et tertiaires », déclare Jan Hoogstra. « Songez par exemple à un parking où toutes les armatures actuelles seraient remplacées par des armatures LED et des capteurs commandés au moyen du protocole Bluetooth Mesh. Ces armatures « intelligentes » et capteurs « intelligents » étanches permettent de réaliser facilement d'énormes économies d'énergie. L'intensité de l'éclairage peut être réduite de manière automatique lorsque les capteurs ne détectent aucun mouvement, mais celui-ci ne s'éteindra jamais complètement. Cela procure un sentiment de sécurité, tout en permettant d'économiser au maximum de l'énergie. »

OPPLE
LIGHTING.

**GET SMART
WITH OPPLE**

Des bureaux aux salles de classe, en passant par les parkings et les entrepôts.



OPPLE.COM





STOBART RÉCOLTE LES FRUITS DE LA PUISSANTE TRIPARTITE ENTRE HEVECO, SCHNEIDER ELECTRIC ET CECEO

De gauche à droite : *Mathy Rabsahl* (Schneider Electric) – *Koen Putzeis* (Ceceo) – *Bart Nouwen* (Heveco)

« Le principal défi consistait à construire la nouvelle cabine à côté de celle qui existait déjà. »

Bart Nouwen, Heveco

Les solutions avant-gardistes des bons partenaires peuvent rehausser considérablement le niveau de service d'une entreprise. La direction d'Eddie Stobart en a d'ailleurs récemment pu faire l'expérience. L'entreprise a pu compter sur les services spécialisés d'Heveco qui, avec les systèmes de Schneider Electric adéquats et l'expertise du Centre de compétences Ceceo, disposait des atouts idéaux pour répondre aux besoins du client.

Eddie Stobart, l'entreprise qui porte le nom de celui qui l'a fondée en 1970, est un acteur de premier plan dans le secteur de la « chaîne d'approvisionnement ». Depuis le Royaume-Uni, elle s'attelle à son extension dans toute l'Europe. La branche logistique de l'entreprise s'est installée à Genk. La mise à niveau des installations électriques faisait partie des priorités. Elle s'est donc adressée à la société Heveco de Genk, spécialisée dans l'automatisation et les travaux d'électricité industriels.

Poursuivez votre lecture en page 66



« Heveco a confié au Cebeo Competence Center la configuration des tableaux Prisma P. »

Koen Putzeis, Cebeo

Suite de la page 65

« Sur le site se trouvait une ancienne cabine haute tension de 250 kVA », indique Bart Nouwen, administrateur d'Heveco. « Elle avait besoin d'être rénovée. Stobart a fait appel à nos services pour l'installation d'une nouvelle cabine de tête de 630 kVA. L'installation d'une RMU (Unité principale en anneau) était également nécessaire. Le principal défi consistait à construire cette cabine à côté de la cabine existante : tout devait rester en service, afin de minimiser au maximum les temps d'arrêt. Et nous y sommes parvenus. »

Derrière le nouveau transformateur, Heveco a installé un Smart Panel de Schneider Electric, livré par Cebeo. « Entre-temps, nous avons également fourni vingt bornes de recharge raccordées à une armoire de trottoir. En tant que transporteur de voitures, Stobart considère qu'il est important d'améliorer son niveau de service en rechargeant les véhicules électriques sur ses sites, afin qu'il ne faille pas le faire en usine ou chez le concessionnaire. »

SMART PANELS

Heveco est partenaire EcoXpert certifié en matière de panneaux basse tension de Schneider Electric et fait partie d'un réseau de partenaires triés sur le volet, formés par Schneider Electric afin d'acquérir une expertise dans le domaine des tableaux de distribution et des Smart Panels.

« Le Smart Panel est une solution EcoStruxure Power de Schneider Electric qui offre plusieurs avantages », précise Mathy Rabsahl, Account Manager Electrical Distribution & Industry chez Schneider Electric. « Il permet de connecter du matériel sophistiqué à des logiciels innovants. Le tableau est également équipé d'une fonction de mesure qui contrôle en permanence la quantité d'énergie consommée et indique où il est possible de faire des économies. Ces informations cruciales permettent d'améliorer l'efficacité opérationnelle. Étant donné que le système surveille la totalité du volet énergétique, il calcule également la quantité de puissance disponible pour la recharge électrique. Il peut ainsi parfaitement contrôler le système de gestion de charge EVlink. Cette solution permet de redistribuer la charge sur le système électrique en fonction de l'infrastructure de recharge des voitures électriques. »

CEBEO ASSURE UNE LIVRAISON « JUST IN TIME », « JUST IN PLACE »

Dans le cadre de ce projet, la synergie entre les spécialistes de Schneider Electric et de Cebeo a une fois de plus démontré sa grande valeur. « Heveco a confié la configuration des tableaux Prisma P au Centre de Compétence Cebeo, » explique Koen Putzeis, Account Manager pour Cebeo dans le Limbourg.



« Les Smart Panels permettent de connecter du matériel sophistiqué à des logiciels innovants. »

Mathy Rabsahl, Schneider Electric

« Afin de garantir une efficacité maximale, nous avons plusieurs fois tout recalculé en concertation avec les collaborateurs d'Heveco. En outre, nous avons également pris en compte les besoins de Stobart en matière de mobilité électrique. Nous y avons répondu en sélectionnant et livrant les bornes de recharge adéquates. Compte tenu des défis actuels en termes de délais de livraison, nous avons tout mis en œuvre pour livrer tout le matériel « juste à temps » et « au bon endroit », afin que le projet puisse être achevé dans les temps. »

Le client a déjà exprimé sa satisfaction au travers d'une mission supplémentaire : début 2022, Heveco a été chargée de l'extension de la basse tension et du couplage de la partie CA. « Stobart investit dans une installation photovoltaïque, afin que celle-ci puisse fournir l'électricité nécessaire pour recharger les voitures électriques. C'est pourquoi nous prévoyons une nouvelle extension des armoires Prisma P, à l'intérieur desquelles nous intégrerons également un relais de découplage Sepam B22 de Schneider Electric. Ce relais de protection est essentiel pour contrôler la qualité du réseau. Cebeo se chargera évidemment de le fournir. »

Présentation du nouveau tableau
de distribution basse tension connecté

PRISMASET ACTIVE

EcoStruxure™
Facility Expert



PrismaSet Active renforce la fiabilité grâce à une connectivité inégalée et une mise en service rapide.

- Obtenez un avantage concurrentiel — élargissez vos offres de services en assurant une maintenance efficace grâce à la connectivité intégrée.
- Mettez en service des tableaux en quelques minutes seulement grâce à une installation facile et à une application mobile intuitive.
- Devenez irremplaçable pour vos clients en proposant des tableaux connectés et des services vitaux abordables et de qualité.

Disjoncteur à
boîtier moulé
ComPacT™

Tableau
PrismaSet Active

#WhatsYourBoldIdea

[se.com/prismaset-active](https://www.schneider-electric.com/prismaset-active)

Life Is On

Schneider
Electric



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



Le variateur SINAMICS G120X

Maîtrisez l'air et l'eau dans l'industrie et l'infrastructure

Simple, fiable, robuste et efficace, le convertisseur SINAMICS G120X est spécialement conçu pour la commande de moteurs dans des applications de contrôle, de traitement ou de transport de l'eau et de l'air. Il est optimisé pour les applications de pompe, de ventilateur et de compresseur dans le génie climatique des bâtiments, l'agroalimentaire, la chimie ainsi que le traitement des déchets et des eaux propres ou usées.

La mise en service et la maintenance sont rapides et intuitives grâce notamment au module wifi Smart Access. Ce variateur compact est prêt pour la digitalisation : vous le reliez facilement au cloud au moyen de la passerelle IoT de Siemens. En outre il permet une réduction allant jusqu'à 30 % de la consommation d'énergie.

Convaincu par notre variateur?

Ses nombreuses fonctions et options font du SINAMICS G120X un variateur ultra polyvalent, fiable et efficace pour le contrôle de l'air et de l'eau.

Plus d'infos?

Lisez les détails sur le SINAMICS G120X : www.siemens.com/sinamics-g120x



SIEMENS



TECHNOLOGIE 10-12/05/22

LET'S ENERGIZE YOUR FUTURE

CEBEO TECHNOLOGIE 2022

Le monde ne cesse de changer, et les techniques évoluent avec lui. Cebeo souhaite soutenir votre entreprise de manière optimale, et tout particulièrement en cette période difficile. Du mardi 10 mai au jeudi 12 mai inclus, nous vous présenterons les dernières solutions et possibilités apparues sur les marchés résidentiel, tertiaire et industriel. Aux côtés de plus de 150 fabricants de premier plan, nous vous plongerons au cœur des innovations dans les domaines de l'électrotechnique et du CVC. Au terme de votre visite du salon Cebeo Technologie, vous serez parés pour l'avenir.

www.cebeo.be

10-12/05/22

BRUSSELS EXPO
HALL 5

