

CEBEO HOME

Une maison intelligente pour tous

HOME

BUILDINGS

INDUSTRY

SYSTÈMES SGE

De plus en plus de personnes produisent leur électricité grâce à des panneaux solaires. Quelle est l'importance d'un système de gestion de l'énergie à cet égard ?

DALI

Non, il ne s'agit pas de Salvador Dali, mais du nom de la norme internationale pour le contrôle et la gradation de l'éclairage. Ce neuvième numéro de Cebeo Home vous apprendra comment l'harmoniser avec la norme KNX.

SÉCURITÉ

Les dommages causés aux appareils électriques par une surtension due à la foudre sont parfaitement évitables.



ÉDITION

CHER LEC- TEUR

Le chanteur de variété néerlandais René Froger chantait « Een eigen huis, een plek onder de zon » (Une maison à soi, une place au soleil).

En 2023, il pourrait sans problème changer le titre en « Une maison intelligente, chauffée par le soleil ». La chanson existe depuis 34 ans et, depuis, la technologie a fait d'immenses progrès. Nous le constatons, entre autres, avec la pléthore de possibilités qui existent aujourd'hui pour rendre la maison plus confortable, plus économe en énergie et plus sûre.

Citons notamment les protocoles KNX et Dali, qui permettent aux appareils et aux technologies de communiquer entre eux pour créer des scénarios optimaux dans notre maison. Il convient également de mentionner les dispositifs de protection contre la foudre et les interrupteurs différentiels, qui réagissent de manière appropriée aux surtensions et aux courants de défaut (naturels ou non). Sans oublier les systèmes de gestion de l'énergie, qui coordonnent de manière optimale les différents flux d'énergie dans une maison, ainsi que la valeur ajoutée d'une alimentation sans interruption. Enfin, il faut tenir compte des possibilités que cet éventail technologique vous offre pour aider encore mieux vos clients et accroître votre chiffre d'affaires.

Cebeo vous conseille, en collaboration avec des fournisseurs et par l'intermédiaire de ses propres spécialistes, afin que vous puissiez également intégrer ces technologies dans votre offre de service. N'hésitez pas à prendre contact avec nous. Dans l'intervalle, nous vous souhaitons une bonne lecture !

Bonne lecture !

Lieselot Viaene
Marketing & Communications
Manager Cebeo nv.

Une édition de CEBEO SA

SIÈGE SOCIAL :
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

ÉDITEUR RESPONSABLE :
Régis André
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

RÉDACTEUR EN CHEF :
Ingeborg Claeys

RÉDACTION :
Bart Vancauwenberghe

SECRETARIAT :
Julie Delannay

TRADUCTION FRANÇAISE :
Yamagata Europe

MISE EN PAGE :
An Stragier,
Remark Reclame

PHOTOGRAPHIE :
Ingeborg Claeys,
Mathieu Van de Sompel

IMPRESSION :
GBL, Courtrai



DOSSIER

Une maison intelligente pour tous

CONTENU

8

DAVID WARLOP (CEBEO) :

« KNX n'est pas du tout aussi cher que beaucoup le pensent. Il existe même une version allégée du système. »



LUC DECLERCQ,

Sales Manager Power Quality chez Eaton

« L'alimentation sans interruption peut jouer un rôle dans le stockage intelligent de l'énergie et dans le lissage des pics de consommation électrique. »

6 DOSSIER

- 8 KNX et Dali - L'univers extraordinaire de KNX et Dali : le futur, c'est aujourd'hui
- 16 Sécurité - Les onduleurs (ASI) deviennent de plus en plus intéressants pour le marché résidentiel
- 22 Sécurité - La protection contre la foudre et le différentiel de type B sont essentiels pour des installations sûres
- 28 Energy Management Systems - Une aubaine pour la facture d'énergie
- 36 Legrand Smart Home - Un large éventail de possibilités d'économies
- 42 Niko Home Control - Les installations intelligentes : tout le monde y gagne

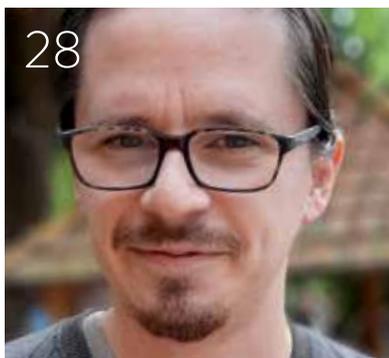
22



BERTRAND KYNDT (CEBEO):

« L'installation d'un différentiel de type B est cruciale et obligatoire lors de l'intégration de bornes de recharge. »

28



JEROEN DEPRAETERE (CEBEO):

« Un système de gestion de l'énergie est une grande valeur ajoutée, d'autant plus que le tarif de capacité nous fait payer un supplément pour les pics de consommation. »

36

DIMITRI VAN DEN HEUVEL

Productmanager chez Legrand

« Avec des délesteurs intelligents, vous pouvez éteindre certaines charges et mieux répartir la consommation d'énergie dans le temps. »



42

WIM MERLEVEDE,

Produit Manager chez Cebeo

« En reliant Niko Home Control au compteur numérique, on obtient des informations en temps réel sur la consommation d'énergie, l'injection dans le réseau et les pics de consommation. »

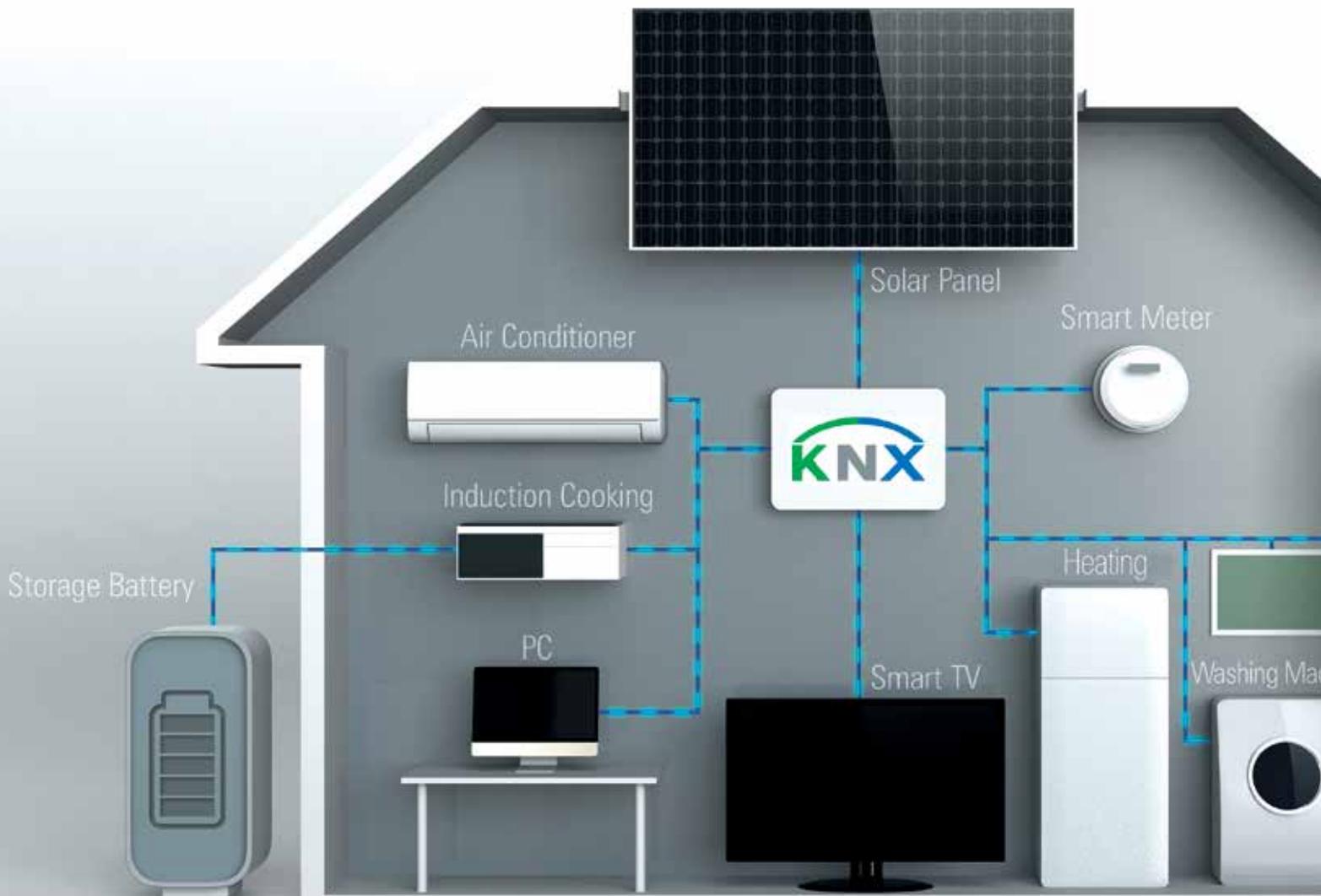
UNE
MAISON
INTELLI-
GENTE
POUR TOUS





L'UNIVERS EXTRAORDINAIRE DE KNX ET DALI : LE C'EST AUJOURD'HUI

« DES PRODUITS ACCESSIBLES À
N'IMPORTE QUEL INSTALLATEUR »



ORDINAIRE FUTUR, I

L'automatisation de l'environnement de vie apparaît comme inaccessible pour de nombreux particuliers. Cependant, la communication harmonieuse entre les systèmes d'éclairage, de climatisation, d'énergie renouvelable, de vidéophonie et de parlophonie ne constitue pas une réalité lointaine, mais celle d'aujourd'hui ou d'un avenir très proche. « L'accessibilité tarifaire et la simplicité d'intégration rendent la mise en œuvre de plates-formes ouvertes multimarques telles que KNX et Dali réalisable pour tout installateur », affirment *Thibaud Theunissen* et *David Warlop*, tous deux spécialistes en « domotique » chez Cebeo.

« LA TECHNOLOGIE KNX A ÉNORMÉMENT ÉVOLUÉ, NOTAMMENT EN CE QUI CONCERNE LE NOMBRE DE MARQUES QU'IL EST POSSIBLE D'Y CONNECTER. »

Thibaud Theunissen
Spécialiste Home automation chez Cebeo.



Poursuivez votre lecture en page 10



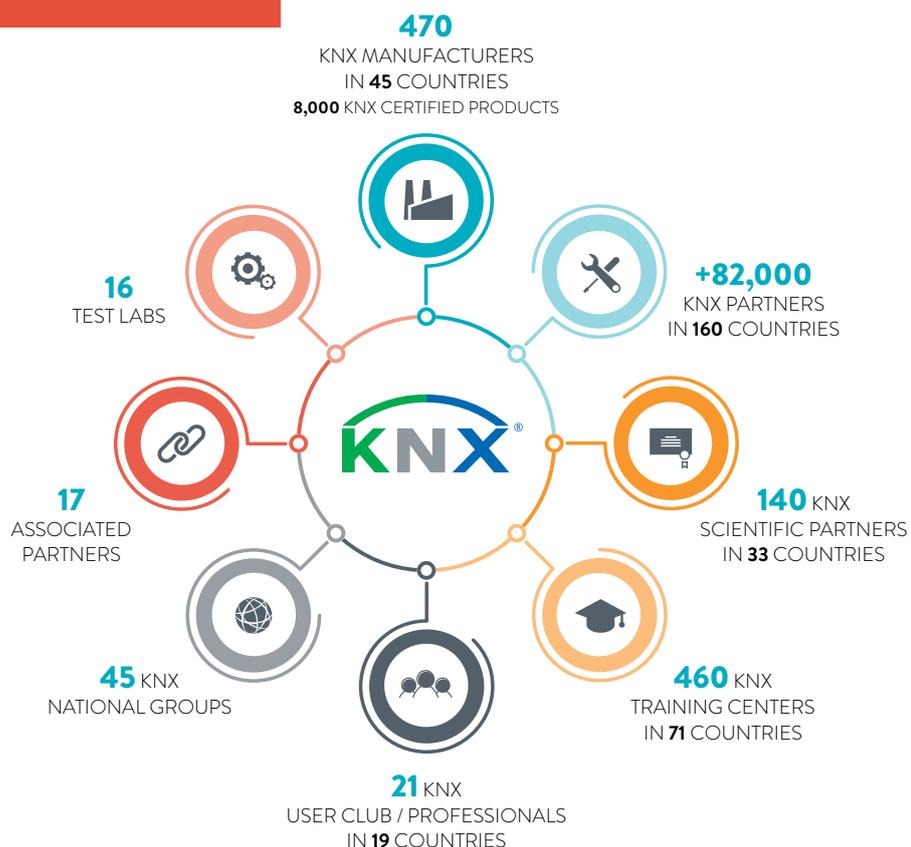
KNX ET DALI : LANCEZ- VOUS SANS ATTENDRE

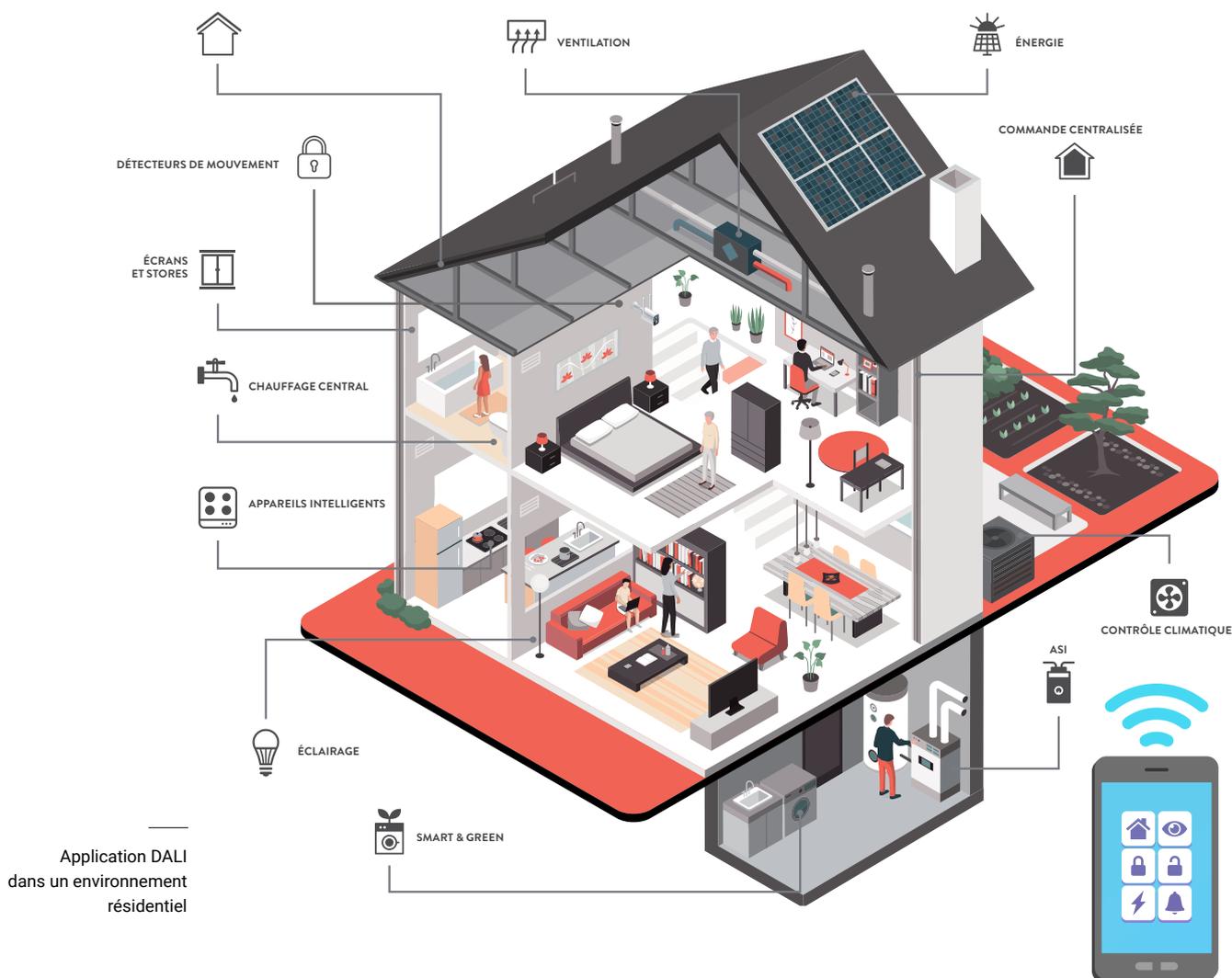
KNX et DALI sont des systèmes déjà bien établis sur notre marché de l'électricité. « Non, ces solutions ne sont pas réservées à un lointain avenir. Au contraire, il est préférable de tirer parti de ces protocoles dès aujourd'hui. En effet, l'interconnexion de tous les composants d'automatisation possibles permet une optimisation substantielle et des économies considérables sur les factures d'énergie, en particulier pour les utilisateurs de panneaux solaires et/ou d'une voiture (semi-)électrique. Une installation KNX vous permet d'optimiser votre propre production d'énergie. Par conséquent, cet investissement est amorti plus rapidement que jamais. Elle est fortement recommandée pour tout client final et constitue une source de revenus supplémentaires pour les installateurs », concluent Thibaud et David.

Pour beaucoup d'installateurs, KNX n'a donc rien de neuf. De nombreux intégrateurs ont découvert et adopté KNX depuis longtemps, alors que beaucoup d'autres ne sont pas encore prêts à se lancer. « Ce dernier groupe cible a l'impression que la technologie KNX est coûteuse et complexe », explique David Warlop. « Cependant, rien n'est moins vrai. En effet, les installations KNX étaient auparavant surtout réservées aux grands immeubles et aux villas. Désormais, le système est vraiment accessible pour l'intégration dans les autres types de maisons et appartements. »

Suite de la page 9

KNX est une plate-forme de communication ouverte qui permet une interaction optimale entre tous les éléments des solutions d'automatisation. « Le système existe depuis plus de 20 ans (il a été mis sur le marché en 1999, NDLR) », explique Thibaud Theunissen. « Au fil du temps, la norme KNX a énormément évolué, notamment en ce qui concerne le nombre de marques qu'il est possible d'y connecter. Elle offre la possibilité de combiner jusqu'à 500 marques différentes et des milliers de produits KNX. »





VARIATION

Outre KNX, DALI (Digital Addressable Lighting) se profile depuis longtemps comme un atout absolu pour le marché de l'électricité. « Cette norme internationale a été créée pour réglementer la communication entre les systèmes de commande et de régulation et les différents composants de l'installation d'éclairage d'un bâtiment. Grâce à cette approche intelligente, dotée entre autres de capacités de variation d'intensité ingénieuses, les utilisateurs peuvent réaliser d'importantes économies. Le multimarquisme est également primordial pour DALI : l'installateur peut facilement utiliser des éléments de différents fabricants et les faire communiquer entre eux », ajoute Thibaud.

Les deux systèmes sont concurrents, d'un certain point de vue, mais peuvent aussi être utilisés simultanément sans aucun problème. « Par exemple, KNX dispose de passerelles pour convertir les commandes KNX en commandes DALI. La norme DALI a quant à elle pour atout d'avoir rendu la variation universelle et de l'avoir fait entrer dans le monde du numérique. Vous pouvez l'utiliser pour adresser tous les composants du système d'éclairage, puis les affecter à un groupe. Ainsi, en tant qu'installateur, vous pouvez créer de nombreux scénarios (d'éclairage) », indique David.

Poursuivez votre lecture en page 12

« MÊME LORS DE LA RÉNOVATION D'UN BÂTIMENT, IL EST TOUT À FAIT POSSIBLE DE MODERNISER L'ÉCLAIRAGE ET LA DOMOTIQUE. »

David Warlop, Spécialiste Home automation chez Cebeo.

Suite de la page 11

PROGRAMMATION

La programmation KNX n'est pas du tout aussi compliquée que le craignent certains installateurs et spécialistes en électricité. « Cebeo leur apporte un soutien en organisant des formations d'une demi-journée, qui constituent une base très solide pour se lancer dans la technologie KNX en pratique. En outre, elle n'est pas du tout aussi onéreuse que beaucoup le pensent. Vous pouvez obtenir la version complète et illimitée du logiciel pour seulement 1 000 euros. Cet investissement vous permettra d'assurer la prise en charge de projets dans les secteurs résidentiel et tertiaire pendant plusieurs années. Une version « allégée » de KNX est également disponible. Elle permet d'intégrer jusqu'à 64 composants d'un système d'automatisation. Cette version est plus que suffisante pour 80 % du marché résidentiel, seules les grandes villas faisant exception à la règle. »

FORMATIONS

Dès cet été, Cebeo Campus proposera à nouveau des formations KNX et DALI. « Nous sommes en train de mettre au point des valises de démonstration », explique David. « Les formations auront lieu dans plusieurs filiales flamandes et wallonnes. »

Zennio Touch My Design
de Vecolux



Nous sommes convaincus que les installateurs assimileront sans difficulté la méthode de travail et la programmation. Ils pourront dès lors obtenir beaucoup plus de contrats en utilisant ces protocoles de communication de manière plus active dans leurs projets. Il ne s'agit donc pas uniquement de nouvelles constructions. Même lors de la rénovation d'un bâtiment, il est tout à fait possible de moderniser l'éclairage et la domotique, notamment en utilisant des circuits prédéfinis. »

VECOLUX

Cebeo propose des solutions pour KNX et DALI de différents fournisseurs réputés. « Avec les solutions du fabricant Zennio, Vecolux a démocratisé KNX sur le marché belge », déclare Thibaud. « Les produits de haute qualité du fabricant espagnol sont élégants et se prêtent à une utilisation dans les maisons intelligentes, les bâtiments et les hôtels. »

Par exemple, un programme spécifique relie Zennio au système de réservation des hôtels. Touch-MyDesign, la plate-forme de design de Zennio, a bénéficié d'une mise à jour à la fin de l'année 2022 qui permet aux installateurs de réaliser encore plus facilement les designs de leurs clients. »

Poursuivez votre lecture en page 14



Suite de la page 13

GIRA

Dans l'offre étendue de Cebeo, vous trouverez également les solutions KNX de Gira. « La gamme de produits de Gira s'oriente davantage vers le segment supérieur du marché », précise David. « Pour les grandes maisons et les villas, entre autres, Gira propose des serveurs domestiques auxquels vous pouvez facilement relier tous les composants pour l'automatisation. Le serveur Gira XI rend ainsi l'automatisation et la visualisation d'une maison unifamiliale avec une installation KNX plus simple, plus confortable et plus rentable. La mise en service et la planification du projet relativement simples, grâce à l'assistant de projet, représentent également des atouts précieux pour un installateur. »



Passerelle DALI d'ABB

ABB

Les liens entre Cebeo et ABB se sont resserrés depuis le début de l'année 2023. « Cela est dû en grande partie aux prix plus intéressants proposés par ce fournisseur, notamment pour les tableaux de distribution adaptés aux marchés résidentiel et tertiaire. En outre, les produits d'ABB comprennent un module doté d'une double passerelle DALI.

De cette manière, vous pouvez facilement et visuellement programmer chaque composant de façon distincte. ABB offre le double avantage de proposer des produits de très haute qualité et un stock important. Dès lors, toutes les pièces sont également disponibles chez Cebeo. »



Serveur Gira X1 de KNX

LUQAS GÈRE LES FLUX D'ÉNERGIE À LA MAISON.

“
Écologique
et économique.”


MADE IN BELGIUM

Luqas, le Module de Gestion Intelligent de l'Énergie

CODE ART. LQS06SA

Avec Luqas, vous pouvez facilement réduire votre facture énergétique.

- Permet la lecture, la visualisation et le contrôle intelligent de vos flux d'énergie.
- Réduit activement votre pompe à chaleur ou votre chaudière et votre borne de recharge en cas de surconsommation.
- Utilise votre borne de recharge, votre pompe à chaleur et/ou votre chaudière comme tampon en cas de surplus d'énergie.
- Calcule votre pic mensuel prévu.

La configuration en ligne se passe via une feuille de route simple dans l'application Qbus Control ou via System Manager.

- Grâce au curseur énergétique, les clients règlent leur maison dans l'état souhaité : efficace, confort ou boost ; les appareils contrôlés sont automatiquement ajustés.
- Comprend un an gratuit d'application Cloud pour le tableau de bord énergétique et la visualisation, l'exploitation et la notification du le pic mensuel prévu. C'est ainsi que vous maîtrisez votre facture énergétique.



Pour toutes
les maisons
équipées d'un
compteur
numérique

COMPATIBLE AVEC



...

Nouveau:



« SUPPORT MAXIMUM DE L'INSTALLATEUR »

Niels De Vreese,
Product Manager Datacom chez Cebeo

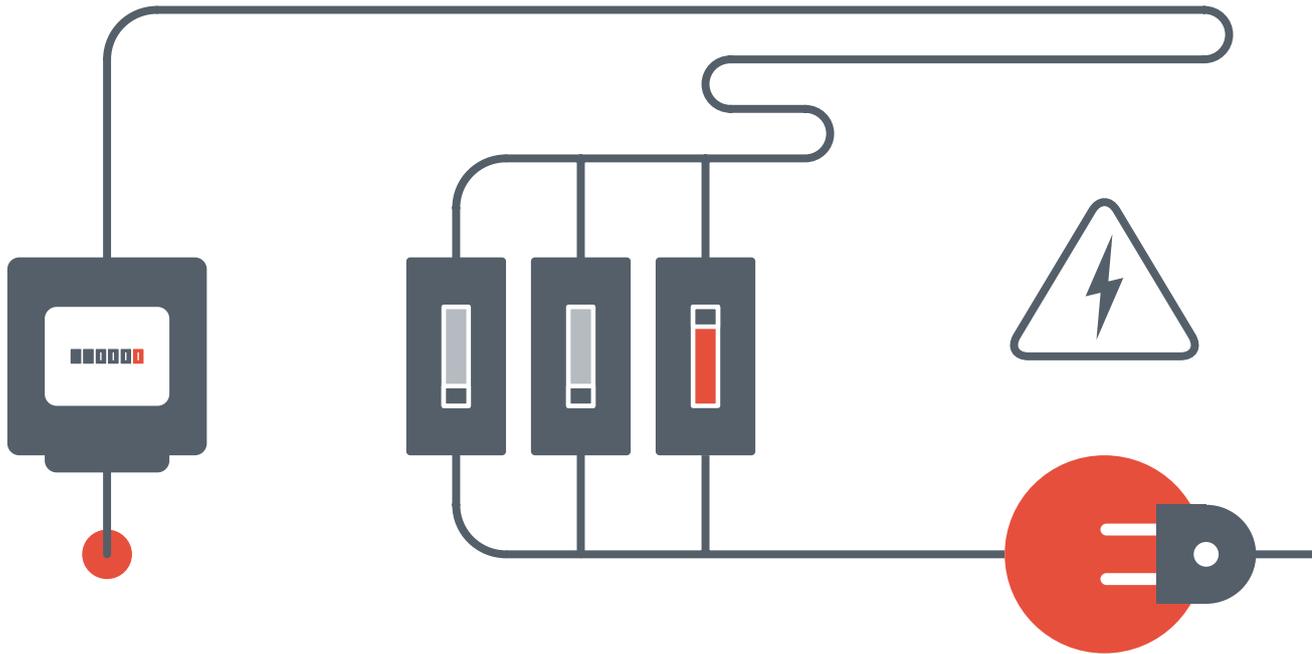
**LES OND
DE
INTÉRE
LE MARCHÉ**

Poursuivez votre lecture en page 10

Une coupure de courant juste au moment où vous rédigez un document important sur votre ordinateur à domicile, ou juste avant d'ouvrir le portail coulissant sectionnel pour vous garer dans votre allée... L'installation d'un onduleur (alimentation sans interruption, ASI) chez vous permet d'éviter ces désagréments. Et pour cause, les ASI remportent de plus en plus l'adhésion sur le marché résidentiel et le « petit » marché tertiaire. Les ASI créent ainsi des opportunités de revenus supplémentaires pour l'installateur. *Luc De Clercq* (Sales Manager Power Quality chez Eaton) et *Niels De Vreese* (Product Manager chez Cebeo) présentent les points auxquels il faut prêter attention.

ONDULEURS (ASI) DEVIENNENT PLUS EN PLUS ESSAYANTS POUR LE RÉSIDENTIEL

Poursuivez votre lecture en page 18



« L'IMPORTANCE D'UNE ASI S'EST ENCORE ACCRUE EN RAISON DE L'AUGMENTATION DU NOMBRE DE PERSONNES QUI TÉLÉTRAVAILLENT. »

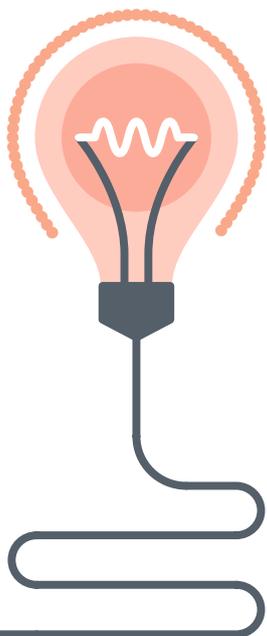
Luc De Clercq, Eaton

Suite de la page 17

Il y a environ 60 ans, l'ASI a fait son apparition en tant qu'alimentation électrique supplémentaire pour les grandes installations nucléaires. De nos jours, presque tous les segments du marché ont adopté les alimentations sans interruption : des centres de données à l'industrie en passant par le secteur résidentiel.

« En effet, on trouve également de plus en plus de systèmes d'automatisation et de domotique dans les maisons », précise Luc De Clercq. « Si vous possédez un portail sectional, un système d'alarme, un ordinateur (de jeu) puissant ou une installation hi-fi sophistiquée, vous avez la garantie de pouvoir arrêter immédiatement et en toute sécurité ces équipements en cas de panne de courant, grâce à un onduleur. Son importance s'est encore accrue en raison de l'adoption grandissante du télétravail : pour un employeur, il est vital que ses collaborateurs disposent de la garantie de pouvoir enregistrer en toute sécurité un document critique sur leur ordinateur en cas de panne de courant. »





« Une ASI vous permet de pouvoir rentrer chez vous en cas de panne de courant », ajoute Niels De Vreese. « Si vous disposez d'un contrôle d'accès avec un lecteur de badges ou d'un clavier à code, une alimentation sans interruption offre la garantie que vous pourrez rentrer chez vous en toutes circonstances. »

SITUATIONS D'URGENCE

Bien qu'une ASI ne soit pas encore obligatoire sur le marché résidentiel, le nombre d'applications où elle peut apporter une valeur ajoutée significative est en augmentation. « Les propriétaires qui louent leur habitation par l'intermédiaire d'AirBnB ou une chambre d'étudiant doivent s'assurer que leurs clients peuvent se mettre à l'abri en cas d'urgence. Il convient par ailleurs de prévoir un éclairage qui leur permette de trouver la sortie », poursuit Luc. « Dans le segment "haut de gamme", par exemple, les ASI peuvent également être essentielles pour assurer le transport d'une collection de voitures de luxe du sous-sol à l'étage supérieur par le biais d'un ascenseur. »

Eaton fabrique des ASI pour tous les segments du marché. Luc De Clercq a observé l'évolution considérable du produit au fil des ans. « Tout d'abord, elles sont devenues accessibles à tous les secteurs : pour le marché résidentiel, il est déjà possible de se procurer un onduleur pour environ 80 euros. En outre, un onduleur est plus compact, plus durable et plus économe en énergie. Ce dernier aspect signifie également que vous disposez désormais de plus de temps, dès l'activation de l'onduleur, pour déclencher certains scénarios de sécurité : éteindre votre ordinateur en toute sécurité, fermer votre garage, etc. »

Poursuivez votre lecture en page 20





Suite de la page 19

FORMATION

En effet, l'intégration d'une ASI n'est pas une tâche quotidienne pour un installateur, Eaton et Cebeo proposent régulièrement des formations. « Il est très positif que nous ayons accès aux bons canaux chez Cebeo. Ainsi, nous avons récemment donné une formation à l'équipe Datacom de Cebeo », témoigne Luc.

« Cette connaissance est essentielle pour soutenir correctement notre client-installateur. Il doit notamment veiller à l'onduleur sélectionner l'ASI approprié en fonction de la charge », explique Niels De Vreese. « C'est pour quoi nous l'aidons à identifier tous les paramètres afin qu'il choisisse le bon type d'onduleur. Cette interaction est cruciale, surtout en cas de doute. Grâce aux excellentes relations que nous entretenons avec Eaton, nous ne voyons d'ailleurs aucun inconvénient à ce que ce fabricant apporte directement de l'aide à l'installateur. L'aide d'Eaton peut être très rassurante pour notre client, notamment pour la mise en service et le contrôle du bon fonctionnement. »

« POUR L'INSTALLATEUR, IL EST IMPORTANT, ENTRE AUTRES, DE SÉLECTIONNER L'ASI APPROPRIÉ EN FONCTION DE LA CHARGE. »

Niels De Vreese, Product Manager
Datacom chez Cebeo.

STOCK TAMPON

Compte tenu de la consolidation du marché des installateurs électro, cet accompagnement peut s'avérer essentiel. « Les acteurs intermédiaires ont disparu : il ne reste plus que de très grandes ou de très petites entreprises d'installation. Lorsque ces dernières remportent un projet de grande envergure et que l'intégration d'une ou plusieurs ASI est recommandée, voire nécessaire, il est utile qu'elles soient soutenues, aussi bien au niveau du savoir-faire produit (courant de démarrage, autonomie, etc.) que du soutien logistique », précise Luc.

« C'est vrai : nous sommes l'intermédiaire entre le fournisseur et l'installateur par conserver les matériaux commandés en guise de stock tampon jusqu'à ce qu'ils en aient réellement besoin », répond Niels. « Ce tampon est surtout crucial si un entrepreneur ne finalise pas son travail dans les délais prévus ou dans le cas une solution d'urgence est nécessaire. Le délai entre l'achat des matériaux par l'installateur, le moment où il les reçoit et peut les refacturer est également réduit. »

Chez Eaton et Cebeo, on s'attend à ce que la transition actuelle stimule encore le besoin d'ASI. « L'alimentation sans interruption peut jouer un rôle dans le stockage intelligent de l'énergie et dans le lissage des pics de consommation électrique, ce qui aura automatiquement un impact favorable sur le tarif de capacité », conclut Luc De Clercq.



GREEN & SMART
BY CEBEO

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

LA PROTECTION CONTRE LA Foudre ET LE DIF DE TYPE B SONT ESSENTIELLES DES INSTALLATIONS PHOTOVOLTAÏQUES

« PROTÉGEZ VOTRE INSTALLATION CONTRE LA Foudre »



CONTRE LA DIFFÉRENTIEL ESSENTIELS POUR NS SÛRES

Un véhicule électrique gravement endommagé par la foudre pendant la charge. Une installation électrique qui devient dangereuse en raison d'un défaut d'isolement au niveau d'un ascenseur ou d'une borne de recharge. Ce ne sont là que deux exemples de dommages qu'il convient d'éviter. L'utilisation de solutions qui favorisent la sécurité de votre installation est donc fortement recommandée, même si certains produits, comme la protection contre la foudre, ne sont pas encore légalement exigés par le RGIE. *Bertrand Kyndt* (Spécialiste produit externe Electrical Distribution) et *Niels De Vreese* (Product Manager Datacom) de Cebeo abordent la nécessité d'une protection différentielle de type B et d'une protection contre la foudre.

Poursuivez votre lecture en page 24

« UN DIFFÉRENTIEL DE TYPE B EST OBLIGATOIRE POUR LES SYSTÈMES DE RECHARGE DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES ET POUR CERTAINS ASCENSEURS ÉQUIPÉS DE VARIATEURS DE FRÉQUENCE. »

Bertrand Kyndt,
Spécialiste produit externe Electrical
Distribution chez Cebeo



Suite de la page 23

Protéger les personnes contre les chocs électriques dus à un contact indirect : telle est la fonction principale d'un interrupteur différentiel automatique. « Parmi ces interrupteurs différentiels, on distingue quatre grandes classes, dont le type A est le plus couramment utilisé », explique Bertrand Kyndt.

« Un différentiel de type A doit réagir en cas de défaut d'isolement. Ce "courant de défaut" peut être un courant alternatif pur, un courant continu avec impulsions ou la combinaison d'un courant continu avec impulsions et d'une composante CC de maximum 6 mA. »

Toutefois, il est possible que l'interrupteur différentiel de type A ne se déclenche pas en cas de courant de défaut dont la composante CC est supérieure à 6 mA. « On dit alors que le différentiel de type A est aveugle », poursuit Bertrand. « Si c'est le cas, il est important que l'installation soit équipée d'un différentiel de type B. En effet, il réagit également à d'autres courants de défaut, tels qu'un courant continu pur ou lorsqu'un redresseur est utilisé. De même, pour les variateurs de fréquence, que l'on trouve le plus souvent dans les applications industrielles, le type B est généralement la meilleure solution. »

LES SESSIONS D'INFORMATION SUSCITENT UN GRAND INTÉRÊT

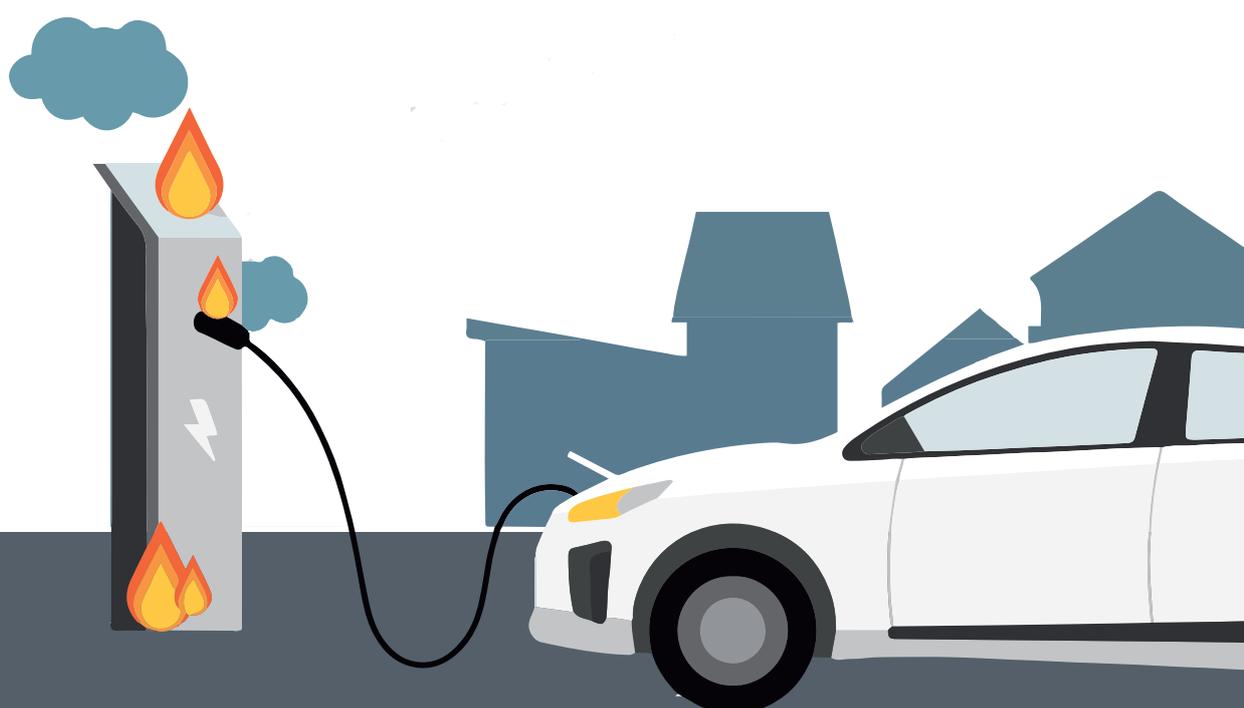
L'importance d'un différentiel de type B augmente avec la popularité croissante des voitures électriques.

« Par exemple, le RGIE stipule que ce type d'interrupteurs est obligatoire pour les systèmes de recharge des véhicules électriques et pour certains ascenseurs équipés de variateurs de fréquence. Pour les voitures électriques, le différentiel de type B peut être situé dans la borne de recharge ou dans le tableau électrique.

En fonction des spécifications du produit, l'installateur saura alors s'il est nécessaire de prévoir un différentiel de type B dans le tableau. Il s'agit d'un produit standard facile à installer. »

Cebeo a récemment organisé plusieurs sessions d'information sur les obligations concernant ces interrupteurs différentiels dans le cadre du RGIE. « À cette occasion, nous avons constaté une présence massive d'installateurs. Nous nous réjouissons qu'ils prennent conscience de la nécessité de ces formations. Avec l'essor des voitures électriques, de plus en plus d'employeurs feront également installer des bornes de recharge chez les collaborateurs qui bénéficient d'un véhicule électrique en tant que voiture de société. Dans de tels projets, l'installation d'un différentiel de type B est cruciale et obligatoire. »

Poursuivez votre lecture en page 26



Suite de la page 25

PROTECTION CONTRE LA FOUDRE

Contrairement au différentiel de type B dans des applications telles que les bornes de recharge et les ascenseurs, le RGIE n'impose pas la protection contre la foudre comme une obligation pour les installations électriques sur le marché résidentiel. « En principe, la probabilité d'un coup de foudre est relativement faible. Nous constatons très souvent que le client final ne considère cela comme une priorité que lorsque lui-même, ou quelqu'un de sa famille ou de son entourage, a subi des dégâts matériels dus à la foudre », explique Niels De Vreese (Product Manager Datacom).

Les cahiers des charges des immeubles de bureaux et autres bâtiments commerciaux/industriels incluent généralement ces éléments, de même que certains bâtiments critiques, tels que les hôpitaux. Sur le marché résidentiel, la protection contre la foudre n'est donc pas obligatoire, sauf pour les projets situés dans des régions beaucoup plus sensibles à la foudre.



IL N'Y AURA DE VÉRITABLE
PERCÉE DE LA PROTECTION
CONTRE LA FOUDRE
QU'EN CAS DE
MODIFICATION
MAJEURE DU CADRE
JURIDIQUE (RGIE).

Niels De Vreese
Product Manager Datacom



Sans obligation, les installateurs ne la proposent pas non plus en standard, car elle entraîne un coût supplémentaire. La protection contre la foudre vise à protéger l'installation proprement dite et non les personnes. « Un dispositif de protection contre la foudre ne coupe pas le système électrique.

Ce dispositif permet de détourner la surtension créée par la foudre directement vers la terre. De cette manière, la surtension ne peut pas se propager dans le système électrique et ne cause donc aucun dommage », a déclaré Bernard Kyndt.

Un coup de foudre direct ou indirect n'a rien d'anodin. En effet ; la surtension sur les lignes électriques peut endommager des appareils tels que les ordinateurs, les téléviseurs, les appareils de cuisine et d'autres appareils en cours de charge (smartphones, tablettes, etc.).

ASSURANCES

Il n'y aura de véritable percée dans cette catégorie de produits qu'en cas de modification majeure du cadre juridique (RGIE). « Il est vrai que, pour des raisons budgétaires, la protection contre la foudre est souvent le premier investissement que le client final évite lorsqu'il s'agit de son installation électrique, mais nous conseillons vivement à tous les installateurs de convaincre leurs clients de sa valeur ajoutée. L'essor des voitures électriques et des infrastructures de recharge est un autre facteur qui joue à cet égard. Et pour cause, mieux vaut éviter que votre voiture ne soit frappée par la foudre en pleine charge. »

Outre une modification du RGIE, il est tout à fait possible que les compagnies d'assurance rendent la protection contre la foudre obligatoire, en particulier pour les polices d'assurance des véhicules électriques. « Si le nombre de sinistres augmente, nous pouvons certainement nous attendre à l'ajout de ce type de clause dans les contrats d'assurance », conclut Niels.

UNE AUBAINE POUR LA FACTURE D'ÉLECTRICITÉ

LES SYSTÈMES SGE ET
LES PANNEAUX SOLAIRES
FONT LA PAIRE



POUR ÉNERGIE



Jeroen De Praetere,
Spécialiste externe Renewables & E-Mobility chez Cebeo.

Nous nous inquiétons tous à l'idée d'une nouvelle flambée des prix de l'énergie. Et si nous pouvions retrouver plus de sérénité ? Avec un système de gestion de l'énergie (SGE), c'est parfaitement possible. « Offrir de telles solutions aux clients finaux particuliers offre des opportunités commerciales intéressantes pour l'installateur résidentiel », explique **Jeroen De Praetere**, Spécialiste externe Renewables & E-Mobility chez Cebeo.

Vous pouvez tabler sur une diminution de vos factures d'énergie en allumant une bougie ou en spéculant sur la variabilité des prix de l'électricité. La troisième option est cependant la meilleure : prendre le contrôle. «

La meilleure solution consiste à investir dans des panneaux solaires et à gérer l'énergie ainsi produite par le biais d'un système de gestion de l'énergie », explique Jeroen De Praetere. « De cette façon, vous adaptez au maximum votre consommation électrique lorsque vous produisez de l'énergie solaire, sans faire de concession en matière de confort. »

Lors de l'installation de panneaux solaires, Fluvius vous fournira tôt ou tard un compteur numérique, mais il est loin d'être aussi performant qu'un SGE. « C'est vrai », poursuit Jeroen. « Grâce au compteur numérique, nous pouvons voir la quantité d'énergie que nous injectons dans le réseau ou que nous achetons, mais il nous manque les données relatives à la production solaire de l'installation de nos consommateurs. Un SGE permet de tout visualiser. De cette façon, vous bénéficiez non seulement d'un aperçu des flux d'énergie, mais vous pouvez aussi les gérer intelligemment.

Poursuivez votre lecture en page 30



« UN SGE PERMET DE PRENDRE CONSCIENCE DES FLUX D'ÉNERGIE ET DE LES GÉRER INTELLIGEMMENT. »

Suite de la page 29

Le système vous permet de déplacer les pics d'énergie inévitables le matin et le soir tout au long de la journée. Il s'agit d'une grande valeur ajoutée, d'autant plus que dorénavant, nous devons payer un impôt supplémentaire en raison de l'entrée en vigueur du tarif de capacité. »

AUGMENTER L'AUTOCONSOMMATION

C'est précisément la raison pour laquelle l'intégration du SGE, en combinaison ou non avec un système de domotique, gagne en popularité. « Compte tenu de la faible rémunération de l'énergie que l'on injecte dans le réseau, il devient plus intéressant de consommer autant d'énergie autoproduite que possible dans sa propre maison. Un SGE vous permet de contrôler les plus gros consommateurs d'énergie (eau chaude sanitaire, climatiseur air/air, chauffage domestique, voiture électrique, etc.). Ces systèmes s'imposent de plus en plus, mais certains installateurs rechignent encore à les installer, car ils requièrent un peu de programmation. »

Les installateurs à qui la programmation ne fait pas peur, pour leur part, en retirent d'importants bénéfices.

« Il ne s'agit pas seulement d'un service supplémentaire pour le client final. Tôt ou tard, il vous demandera très probablement de connecter d'autres appareils au SGE. De cette manière, un SGE deviendra une source de revenus récurrents, en particulier pour ceux qui parviennent à traduire les besoins des clients en produits adéquats : vous identifiez les principaux appareils consommateurs d'énergie, vous déterminez lesquels vous pouvez gérer et vous décidez de la méthode à adopter. »

Vous pouvez apprendre cette approche lors d'une formation chez l'un des fabricants. « Les principaux fournisseurs ont créé leur propre académie. De plus, nous collaborons avec eux pour des formations spécifiques. »

4 SOLUTIONS

Cebeo distribue les solutions d'environ quatre fournisseurs de premier plan :



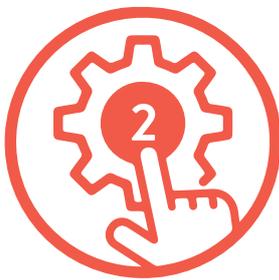
LUQAS

« Le plus jeune acteur du marché SGE est Qbus », poursuit Jeroen. « Ils ont récemment lancé le Qbus Luqas. Ce SGE est axé sur le tarif de capacité. En d'autres termes, il s'agit d'un système qui vise principalement à éviter les pics de consommation en surveillant constamment la limite du tarif de capacité. Luqas est un module global de tarif moyen. Il peut fonctionner sans problème en tant que solution « autonome », avec les fonctionnalités de base d'un SGE.

Pour ceux dont la maison est équipée d'un système domotique Qbus, le système fonctionne de manière encore plus intelligente. Luqas a la taille d'un smartphone et est facile à installer. Bien que Qbus ne fabrique pas de bornes de recharge, Luqas permet de contrôler trois marques de bornes de recharge. Nous nous attendons à ce que la compatibilité s'étende à l'avenir. »

Poursuivez votre lecture en page 32





Suite de la page 31

HOME MANAGER

Le Home Manager de SMA coordonne tous les flux d'énergie dans une maison de façon optimale. « Cette solution a un atout unique : elle prévoit le rendement de l'énergie solaire pour chaque jour sur la base d'une prévision météorologique en ligne et d'une analyse de la consommation d'énergie des résidents. Le fait de connaître la quantité d'énergie solaire disponible à un moment précis, par exemple, permet d'allumer le boiler de la pompe à chaleur au bon moment. »

SMA est surtout connu comme fabricant d'onduleurs. À partir de ces informations, le Home Manager peut également communiquer avec la batterie domestique (s'il y en a une). « S'il y a une batterie, elle est normalement chargée en premier, puis le système de gestion de l'énergie utilise le surplus d'énergie. Le Home Manager vous permet de faire l'inverse. Il permet aussi, par exemple, de réserver un certain volume d'énergie de la batterie pour l'utiliser lors des pics de consommation, afin de les lisser. »

SMA dispose également de son propre système de charge pour les voitures électriques, qui permet de passer d'une charge triphasée à une charge monophasée. « Cela permet de tirer parti de l'énergie solaire de façon encore plus minutieuse, afin qu'il ne soit pas nécessaire de compter sur l'énergie du réseau pour recharger la voiture. »

SMA Home Manager





INFINITY

Smappee, dont le siège est à Courtrai, est à l'origine un fournisseur de systèmes SGE. « Le savoir-faire acquis par Smappee dans ce domaine leur a été très utile pour le développement des bornes de recharge. Infinity, la solution SGE de Smappee, peut ainsi totalement adapter la recharge du véhicule électrique au profil de consommation de la maison. Il s'agit d'une solution très modulaire, qui permet d'adapter à tout moment le système intégré à l'évolution des besoins du client final.



Smappee
Hero switch



Smappee Infinity

Infinity tient également compte du tarif de capacité : si les appareils électriques de la maison présentent un pic de consommation et que la voiture est en cours de recharge au même moment, le processus de charge est temporairement mis en pause. »

La génération de données vous permet de toujours disposer de données historiques et actuelles sur l'énergie, d'analyser tous les équipements d'utilité publique, de suivre les coûts et de faire des économies jusqu'au niveau des appareils. Vous pouvez ainsi contrôler et automatiser les flux d'énergie.

Poursuivez votre lecture en page 34



« LE FAIT DE CONNAÎTRE LA QUANTITÉ D'ÉNERGIE SOLAIRE DISPONIBLE À UN MOMENT PRÉCIS, PAR EXEMPLE, PERMET D'ALLUMER LE BOILER DE LA POMPE À CHALEUR AU BON MOMENT. »

Jeroen De Praetere,
Spécialiste externe Renewables & E-Mobility chez Cebeo.

HUB INTELLIGENT

Niko dispose également d'un système performant pour contrôler l'alimentation électrique en cas d'excédent d'énergie solaire. « Cette solution convient parfaitement aux maisons traditionnelles. Le hub intelligent sans fil est toujours utilisé en combinaison avec le logiciel de programmation Niko Home Control. L'intégration de commutateurs intelligents offre la possibilité de créer différentes routines d'économie d'énergie, même avec un câblage classique. »

Le système d'automatisation intelligent permet de connaître la consommation des appareils électriques et la production d'énergie solaire. « Comme pour d'autres solutions, il est possible d'augmenter le niveau d'autoconsommation en allumant certains appareils ou en utilisant la pompe à chaleur de manière plus intensive en cas d'excédent d'énergie solaire. »



Niko Wireless bridge



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.



TRADEFORCE

**LEGRAND**

LES SOLUTIONS SMART HOME DE LEGRAND PERMETTENT DE LIMITER L'IMPACT FINANCIER DU TARIF DE CAPACITÉ

Imaginez la situation suivante : en tant qu'installateur, vous recevez un appel de remerciement d'un client, car vous l'avez aidé à réduire considérablement sa facture énergétique. Les chances d'obtenir de tels compliments augmentent pour les installateurs qui ont procédé à l'intégration d'une solution *Legrand Smart Home*. Legrand propose tous les composants électriques sous un même toit. Il dispose dès lors de tous les atouts pour garantir aux particuliers des avantages financiers importants, même pour un investissement très modeste. Les installateurs qui adoptent une approche proactive à cet égard ont de toute façon une longueur d'avance.

Poursuivez votre lecture en page 38

A photograph of a white electrical switchgear unit mounted on a light-colored wall. The unit has three vertical compartments, each with a blue vertical indicator light.

« UN LARGE ÉVEN POSSIBILITÉS D



NTAIL DE D'ÉCONOMIES »

Suite de la page 37

Legrand Smart Home n'a plus besoin de présentation spécifique dans le monde de l'électrotechnique. « Au cours des 20 dernières années, de nombreuses personnes se sont familiarisées avec la domotique "MyHOME". Il s'agissait auparavant d'une norme basée sur la technologie des bus, mais depuis quelques années, nous proposons une solution sans fil par le biais du protocole Zigbee. Cela a également conduit au lancement d'applications utiles telles que Home + Control (pour la programmation et la gestion intelligente des fonctions électriques d'une maison) et Home + Security (par l'entremise de la filiale Netatmo, principalement pour la surveillance par caméra et les systèmes d'alarme par le biais de la vidéophonie et la parlophonie) », précise Jurgen Van Zaelen, Product Manager Smart Home & Smart Building chez Legrand.

COMMUTATEURS INTELLIGENTS

« Home + Control regroupe toutes les solutions pour des dispositifs de commutation intelligents et connectés », renchérit Dimitri Van Den Heuvel (Product Manager pour la sécurité modulaire, les tableaux de distribution et l'infrastructure de recharge, entre autres). « L'application contrôle tous les contacteurs intelligents et les télérupteurs du tableau de distribution, mais elle comporte également un composant de mesure.

Par exemple, lorsqu'un certain niveau d'énergie est dépassé, il est possible de désactiver certaines charges grâce à des délesteurs intelligents et de mieux répartir la consommation énergétique dans le temps, ce qui deviendra encore plus important à l'avenir. En effet ; de plus en plus de particuliers rechargeront leur voiture électrique à domicile à l'aide de leur propre borne de recharge (très énergivore). »

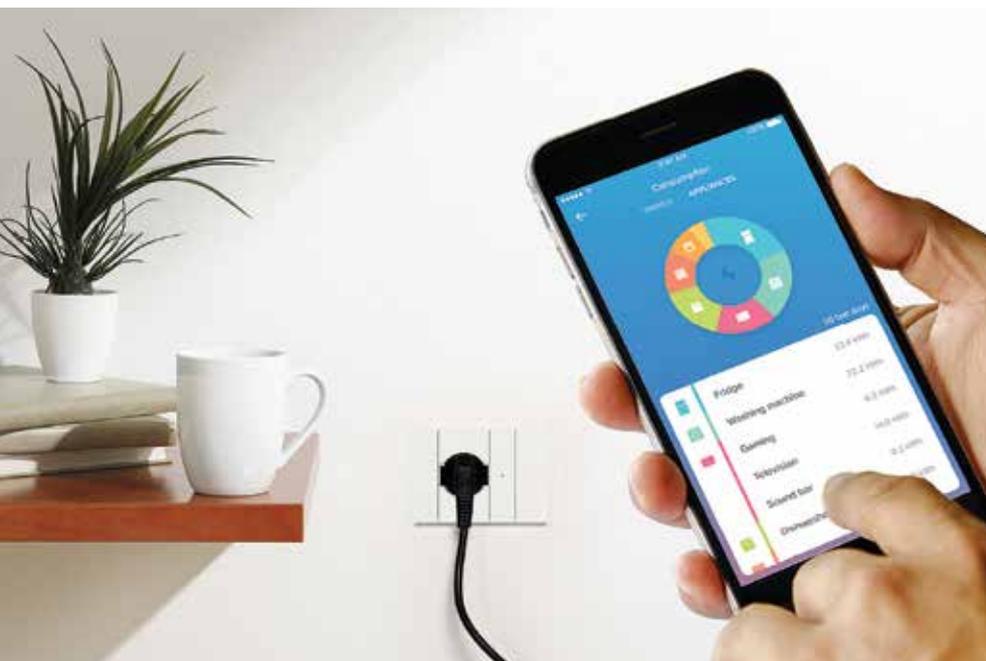
Les installateurs ne doivent pas s'inquiéter du placement de ces composants. « La mise en place d'une technologie intelligente ne nécessite que peu de matériel supplémentaire », poursuit Jurgen Van Zaelen. « De plus, l'installateur ne doit pas modifier sa méthode de travail, car le raccordement s'effectue de la même manière qu'auparavant.

Ce type d'installation convient aussi bien aux nouvelles constructions qu'aux rénovations. En effet, les maisons existantes peuvent également se transformer en "maison intelligente" en un rien de temps : il suffit de remplacer certains anciens composants, tels que les télérupteurs, par des composants modernes de la même largeur. De cette manière, il est possible de contrôler de nombreux éléments et de configurer des scénarios. »



« MÊME LES MAISONS EXISTANTES PEUVENT SE TRANSFORMER EN “MAISON INTELLIGENTE” EN UN RIEN DE TEMPS. »

Jurgen Van Zaelen



SENSIBILISATION

Vous allez certainement vous dire : « Super, mais comment vais-je parvenir à vendre ce genre de systèmes ? ». « La vente de ces produits ne requiert pas beaucoup d'efforts : les technologies d'économie d'énergie se vendent sans difficulté, car tout le monde est concerné par le coût élevé de l'électricité à l'heure actuelle. C'est précisément la raison pour laquelle de nombreuses personnes ont déjà investi dans des panneaux solaires. Depuis le début de l'année, nous devons également tenir compte du tarif de capacité, ce qui accroît encore la nécessité de réaliser des économies. Dès que la conversation porte sur ce type de technologie, les consommateurs avertis saisissent la balle au bond. Il n'est donc plus nécessaire de sensibiliser les consommateurs qui sont désormais suffisamment au fait de la question », indique Dimitri.

Les raisons de choisir spécifiquement Legrand Home + Control ne manquent pas. « Tout d'abord, il s'agit d'une solution assez simple, surtout pour l'installation, avec laquelle l'installateur est déjà bien familiarisé. De plus, chez Legrand, il trouvera chez un seul et même fournisseur tous les composants électriques, le matériel de commutation connecté, les composants modulaires intelligents et les bornes de recharge pour véhicules électriques. Notre gamme comprend tous les produits permettant de contrôler ou de désactiver les petits et les grands consommateurs. »

L'application Home + Control est la cerise sur le gâteau : elle comprend un large éventail de fonctionnalités et d'aperçus utiles, tels que « Energy Dashboard » (tableau de bord énergétique) : le client final privé peut y comparer périodiquement sa consommation électrique, voir quels appareils sont les plus gros consommateurs, visualiser les pics d'énergie, etc. « Sur cette base, vous pouvez effectuer des ajustements très ciblés, à la fois manuellement et par le biais de scénarios facilement automatisés. »

Il est avant tout essentiel que toutes les opérations soient effectuées en toute sécurité. « Legrand a toujours considéré la protection et la sécurisation des données comme une priorité absolue. Nous appliquons strictement le RGPD (en matière de confidentialité, NDLR) et nous nous soumettons à des audits et des tests réguliers qui mettent nos systèmes à l'épreuve. Nous avons ainsi obtenu le label ISO 27001 (norme internationale de sécurité des systèmes d'information, NDLR). De cette manière, nous pouvons garantir la sécurisation de la communication entre les différents appareils électriques d'une maison, que l'on désigne également par le terme IdO, pour internet des objets. »

Poursuivez votre lecture en page 40

« LES TECHNOLOGIES D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE SE VENDENT SANS DIFFICULTÉ, CAR TOUT LE MONDE EST CONCERNÉ PAR LE COÛT ÉLEVÉ DE L'ÉLECTRICITÉ À L'HEURE ACTUELLE. »

Dimitri Van Den Heuvel



Legrand Valena Next

Suite de la page 39

SUPPORT

Chez Cebeo, nous avons d'ailleurs toujours été fermement convaincus par la solution Legrand Smart Home. « Nos spécialistes qui ont suivi des formations spécifiques chez Legrand se font un plaisir de partager ces informations avec les installateurs de nos clients », déclare Wim Merlevede, Product Manager chez Cebeo. « Nous y parvenons grâce à des formations "sur le terrain", à des campagnes de promotion ciblées et à nos canaux d'informations numériques et imprimés. Par exemple, nous communiquons sur des innovations intéressantes par le biais de bulletins d'information. En collaboration avec Legrand, nous préparons des formations sur la gestion de l'énergie.

Ainsi, les installateurs seront encore mieux armés pour expliquer à leurs clients, entre autres, le large éventail des possibilités offertes par l'application Home + Control. Ils contribueront ainsi à plus d'un titre à l'allègement significatif de la facture énergétique des particuliers, c'est certain. »

Legrand finalise actuellement un document intéressant sur la manière dont, en tant qu'installateur, vous pouvez aider au mieux le client final dans le cadre de la transition énergétique. N'hésitez pas à demander plus d'informations à votre personne de contact Cebeo.

LIVING
now.[®]



Forever an icon,
today Smart as well.



Traditional
control



Control with
smartphone



Voice
command

bticino

A Group brand | **legrand**



NIKO HOME CONTROL

« LES INSTALLATION INTELLIGENTES : TO MONDE Y GAGNE »

Depuis le début de l'année, tous les professionnels du monde de l'électricité ont pu se familiariser avec le tarif de capacité, qui consiste à payer plus pour les pics de consommation. Si vous demandez au particulier quel sera l'impact de cette mesure, il y a de fortes chances qu'il sera incapable de répondre. Une extension de Niko Home Control lui permet de ne plus avoir à s'en soucier. Des fonctionnalités supplémentaires intelligentes permettent de mieux comprendre la consommation d'énergie et de réaliser des économies intéressantes.



IS
OUT LE

Wim Merlevede,
Product Manager chez Cebeo

L'EXPANSION DE NIKO HOME CONTROL PERMET AU CLIENT FINAL DE RÉALISER DES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE SUBSTANTIELLES POSSIBLE

Niko Home Control fait partie intégrante du monde de la domotique depuis 20 ans. La solution du fabricant basé à Saint-Nicolas est conçue pour assurer un confort d'utilisation optimal du client final et de l'installateur. « Aussi bien pour les nouvelles constructions que pour les rénovations, vous pouvez l'installer par le biais d'un simple système de bus », précise Michaël Vanderheeren, Director Product Management Niko Home Control. « En outre, vous pouvez également installer un "hub intelligent" sans fil, qui relie les commandes et les capteurs classiques à l'internet. Ce hub fait office de système centralisé qui facilite une consommation de l'énergie plus judicieuse. »

Poursuivez votre lecture en page 44

Suite de la page 43

« Étant donné que Niko Home Control constitue une solution qui convient aussi bien aux nouvelles constructions qu'aux rénovations, nous l'avons toujours appréciée chez Cebeo », ajoute Wim Merlevede, Product Manager chez Cebeo. « L'extension de cette solution à des applications pertinentes de gestion de l'énergie montre que Niko anticipe intelligemment les défis actuels du marché de l'énergie. »

OPTIMISATION DE LA CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE

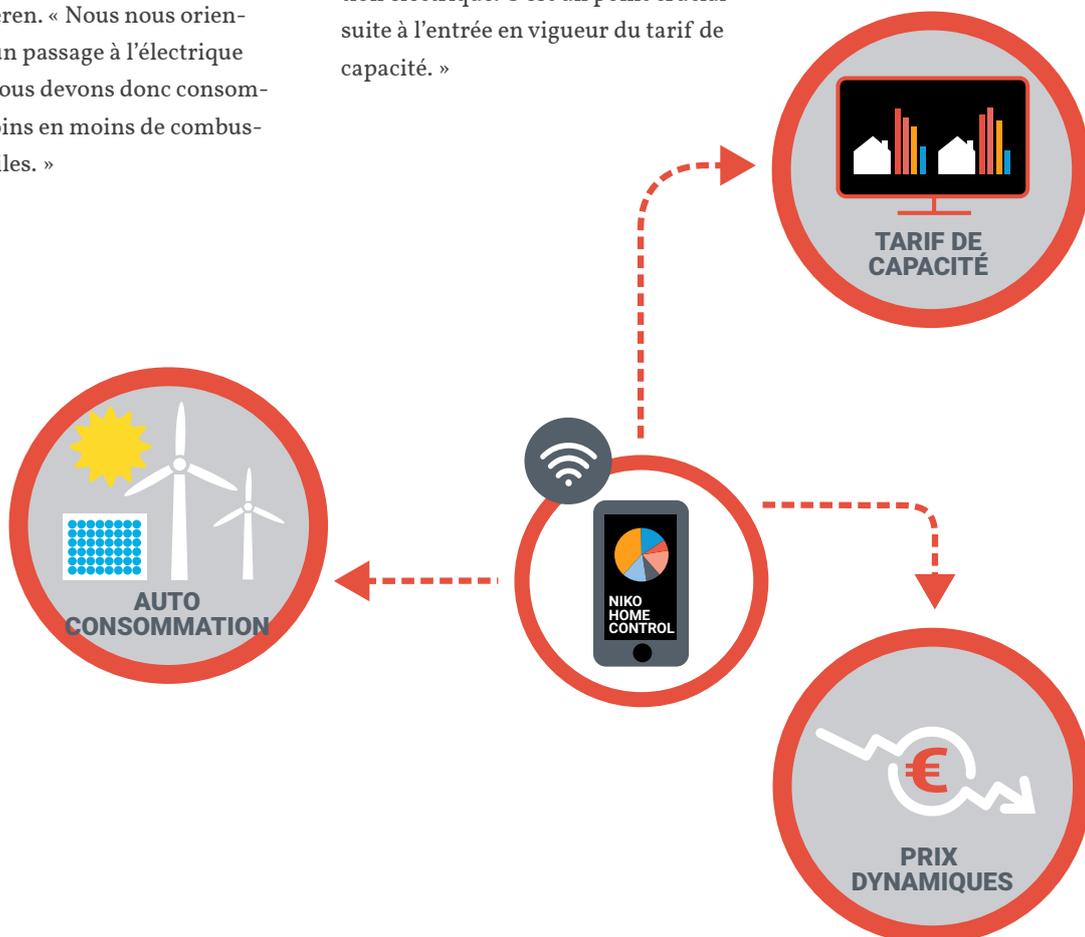
Nous ressentons tous les répercussions de la guerre entre l'Ukraine et la Russie par le biais de nos factures d'énergie, en raison de la forte hausse du gaz et de l'électricité. « De plus, la transition énergétique bat son plein », poursuit Michaël Vanderheeren. « Nous nous orientons vers un passage à l'électrique global et nous devons donc consommer de moins en moins de combustibles fossiles. »

« LE RÔLE DE L'INSTALLATEUR ? INFORMER ET INSTALLER FACILEMENT. OUTRE LA CONFIANCE ACCRUE DU CLIENT FINAL, CELA PERMET ÉGALEMENT D'AUGMENTER LES VENTES. »

Michaël Vanderheeren, Niko

Niko Home Control propose une solution judicieuse à cette évolution sur plusieurs fronts. « Le système permet aux consommateurs de mieux comprendre leur consommation et leur production d'énergie. Grâce au « Solar mode » commercialisé en 2021, les utilisateurs finaux reçoivent des « notifications énergétiques » intelligentes sur leur appareil mobile. Par ce biais, ils savent parfaitement quand les panneaux solaires produisent un surplus d'énergie et peuvent allumer des appareils électriques supplémentaires à ce moment-là. La dernière innovation en date est le « peak mode », qui vous permet de lisser, voire d'éviter les pics de consommation électrique. C'est un point crucial suite à l'entrée en vigueur du tarif de capacité. »

En connectant Niko Home Control au compteur numérique, on obtient des informations en temps réel sur la consommation d'énergie, l'injection dans le réseau et les pics de consommation. « L'utilisateur final peut dès lors économiser sur ses "consommateurs d'énergie" et sur les coûts du réseau. Si vous répartissez mieux l'utilisation d'appareils tels que le lave-vaisselle, le lave-linge, le sèche-linge et la cuisinière, vous en constatarez immédiatement l'impact dans l'application Niko Home Control. »



ROAD SHOW

Niko organise régulièrement des sessions avec les spécialistes de Cebeo afin de renforcer leurs connaissances relatives à Niko Home Control. « Nous informons par ailleurs notre réseau d'installateurs », explique Wim Merlevede. « Et ce, par le biais de nos magazines, de nos bulletins d'information, de nos campagnes ciblées et de nos promotions. Une tournée de présentation Niko sera d'ailleurs bientôt organisée à l'aide d'un "bus de l'énergie". Ce dernier permettra aux installateurs d'approfondir leur compréhension des économies d'énergie réalisées grâce à Niko et de poser toutes leurs questions directement à un représentant de Niko. Pour plus d'informations sur les dates et les lieux, nous recommandons aux installateurs de s'adresser à leur personne de contact chez Cebeo. »

Le « peak mode » éteint les appareils pour mieux équilibrer la consommation électrique. Les appareils qui nécessitent une alimentation permanente, tels que le réfrigérateur et le congélateur, ne sont pas concernés. « L'application de ces routines permet de lisser les pics mensuels. Chaque kW en moins dans un pic de consommation se traduit par une économie immédiate de 40 euros. Par les temps qui courent, nous sommes tous sensibles à cette question. »

Les clients finaux qui disposent déjà de Niko Home Control II pourront bénéficier de l'ajout de ces fonctions par le biais d'une mise à jour automatique. Le « peak mode » est particulièrement utile pour les utilisateurs d'un compteur numérique.

Poursuivez votre lecture en page 46



Suite de la page 45

UNE TECHNOLOGIE SIMPLE D'ACCÈS

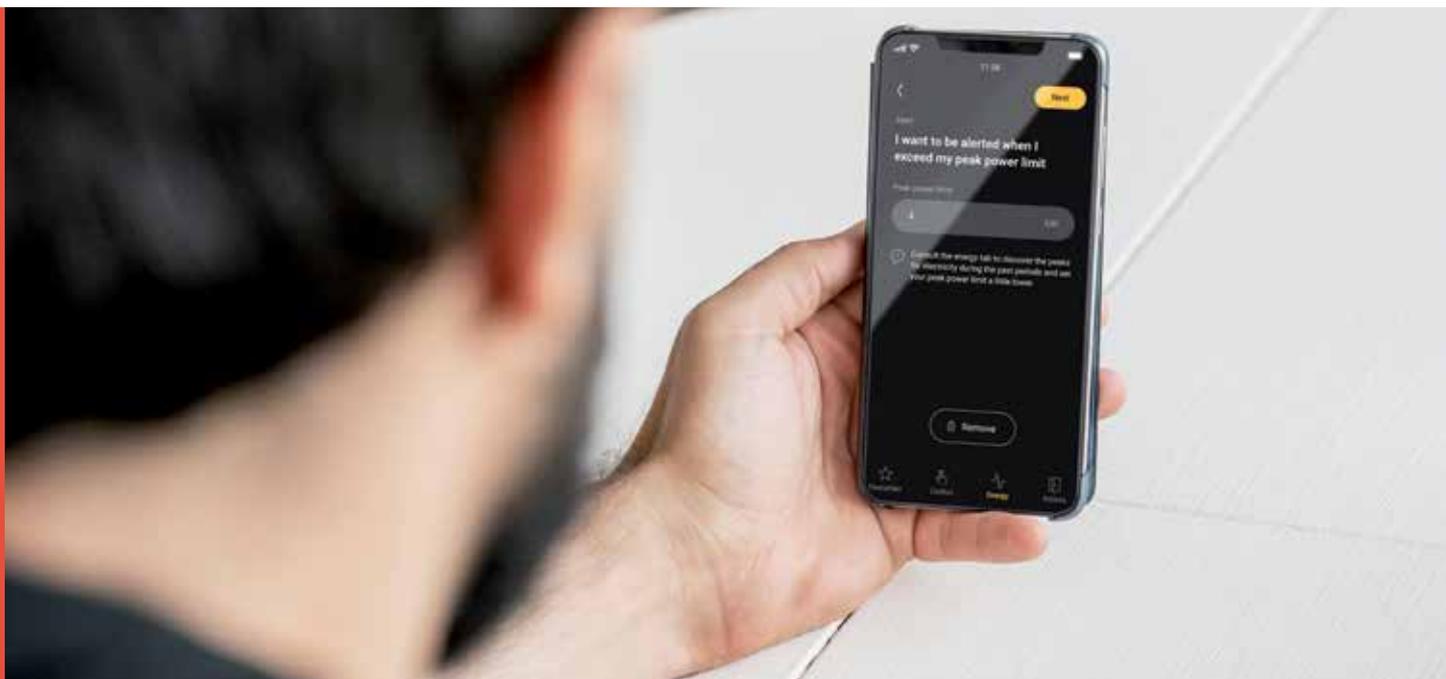
Évidemment, il y a de très nombreux particuliers dont l'habitation n'est pas encore équipée d'un système Niko Home Control. Ils ont l'occasion de s'y familiariser d'une manière simple et économique. « Avec le "Niko Home Control starter kit energy", Niko propose une solution de base pratique à cette fin », poursuit Michaël. « Ce kit de démarrage comprend 1 hub intelligent sans fil, 3 prises intelligentes, un adaptateur d'alimentation USB, un câble Ethernet et un câble Pi. De cette manière, les utilisateurs finaux peuvent obtenir des informations utiles sur leur consommation d'énergie, ce qui les incitera automatiquement à faire des économies d'énergie. Ils pourront ainsi réaliser rapidement 10 à 12 % d'économies. »

L'installateur a un rôle important à jouer en matière de sensibilisation et, bien sûr, il en bénéficie. « Il est essentiel que l'installateur en parle à ses clients. Il ne faut pas attendre qu'ils prennent l'initiative de le faire », poursuit Wim. « En les interrogeant sur leurs habitudes actuelles et sur la façon dont ils prévoient d'utiliser l'énergie à l'avenir, en particulier avec l'essor des voitures électriques, ils commenceront à réaliser à quel point il est important de gérer leur consommation électrique. L'investissement limité dont ils ont besoin pour cela sera très vite rentabilisé. En outre, il est probable qu'ils voudront par la suite installer d'autres prises intelligentes afin de réduire davantage leur consommation électrique et d'améliorer leur confort. »

Niko - Niko Home Control starter kit energy



Le hub intelligent est compatible avec les systèmes des partenaires de Niko Home Control, tels que Sonos, Vaillant, Duco, Renson, SMA, Bulex, Saunier Duval, NIBE, Mitsubishi Electric, Daikin, Aldes, Danfoss et Protherm.



Less does more.

Light & ▲IR Combined.

i



deltalight.com/air

SOFT
—CEILING—

maximal eyecomfort,
minimal appearance.

SPY 52 TR ▲IR

▲IR offers a powerful combination of
architectural lighting and ventilation.
One fixture, two functionalities.

DELTA LIGHT®

Scotch®

Super 33+ Vinyl Electrical Tape

75

ANS

**UN GRAND
MERCİ**

**CÉLÉBRONS
75 ANS
DE COLLABORATION**



Ruban électrique vinyle Scotch® Super 33+™

Depuis plus de 75 ans, le ruban électrique Scotch® est le préféré des professionnels pour la fiabilité de sa qualité et de ses performances qui résistent à l'épreuve du temps.



LEDVANCE SPOT GÉNÉRATION 2



En savoir plus sur
cette série de Spots :



NOUVELLE GÉNÉRATION DE SPOTS LED

LEDVANCE présente une nouvelle génération de spots encastrés gradables CRI90 y compris les accessoires nécessaires pour un montage rapide et facile dans les plafonds. La gamme se compose de six familles et comprend des versions fixes et réglables, avec lumière blanc chaud à blanc froid et un rendu des couleurs élevé. Toutes les variantes présentent un boîtier en aluminium, en blanc, noir et argent. Les spots sont disponibles dans les couleurs de lumière 927, 930 et 940 et ont une durée de vie de 50 000 heures (L70). Ils sont fournis de série avec un driver TRIAC externe gradable et disposent d'un interrupteur Power-select sur le driver, qui permet de choisir la bonne puissance de sortie lors du montage.



ALDES ÉLARGIT SA GAMME D'EXTRACTEURS D'AIR

GRÂCE À LA GAMME
COMPLÈTE,
CHOISISSEZ
CELUI QUI VOUS
CORRESPOND !



Plus d'informations sur
aldesbenelux.com

aldes
Ventilation et confort thermique

ELFLEX

VOTRE PRODUIT FIABLE POUR
UNE INSTALLATION PARFAITE !

NOUVEAU
catégories de
produits identifiables



Fil d'installation 1,5 mm²



Fil d'installation 2,5 mm²



Données + Coaxial
+ Câble multimédia



Câble d'alarme et
de signalisation

ABB



RETOUR SUR UNE SÉRIE DE SOIRÉES RGIE RÉUSSIES. UNE COLLABORATION ENTRE ABB, CEBEO ET VINÇOTTE.

Lors de leur présentation, ABB a donné un aperçu de 3 mégatendances qui se développent actuellement dans le monde. ABB fait ici les bons choix pour développer et innover ses produits.

3 MÉGATENDANCES

- **La numérisation** : Il est impossible d'imaginer notre vie quotidienne sans un smartphone, tout peut se faire par une application ou un site web, il suffit de penser à vos déclarations d'impôts ou à la banque en ligne par exemple.
- **Urbanisation** : elle est visible dans les grandes villes du monde entier, mais nous voyons aussi de plus en plus d'appartements et de développements en bordure des villes en Belgique.
- **Électrification** : Pour éviter de surcharger le réseau électrique, nous devons le maintenir de manière intelligente et sûre. Le chauffage évolue davantage vers l'électricité, tout comme le parc automobile belge évolue vers les énergies renouvelables.

Aujourd'hui, l'accent est mis sur les voitures électriques, et si l'on suit les prévisions de nombreux bureaux d'études et associations professionnelles, en 2030, 20% des 6 millions de voitures immatriculées seront des VE complets. Une fois converties, cela représente 1,2 million de voitures entièrement électriques. L'infrastructure de recharge nécessaire sera de 1,8 million de chargeurs CA d'ici 2030. Il faut compter 3 chargeurs pour 2 voitures, dans les lieux publics, à la maison et au travail. Nous y voyons un grand potentiel et un défi à relever pour faire de ces installations une réalité d'ici 2030.

ABB accorde une grande attention à la sécurité des installations, d'où l'opportunité d'organiser ces soirées RGIE. De cette façon, nous avons apporté au plus grand nombre possible d'installateurs les connaissances nécessaires à une installation sûre des stations de recharge. Nous avons donné des conseils supplémentaires en nous concentrant sur la protection contre les surtensions à la suite d'un coup de foudre.

Soyons plus techniques, une règle de base donnée par Vinçotte est la suivante : Un différentiel de Type A ne doit jamais être traversé par un courant continu de plus de 6mA. ABB a intégré une protection de 6mA dans sa Terra AC Wallbox, ce qui signifie que lors de l'installation d'une station de charge, on n'est pas obligé d'installer un différentiel de Type B.

En plus de la protection 6mA, cette borne de charge est équipée du protocole OCPP et peut communiquer avec un CPO (charge point operator), par exemple pour la facturation des utilisateurs de location. Lorsque ce protocole est occupé par le CPO, on ne peut pas effectuer d'équilibrage de charge avec celui-ci via OCPP. Mais la station de recharge ABB est équipée de Modbus, ce qui permet de connecter un compteur d'énergie Modbus. Par exemple, le compteur d'énergie ABB des séries EQ. Grâce à l'appli, on peut définir une puissance maximale de la résidence. Lorsque la maison consomme moins que la puissance restante. Pratique pour le tarif de capacité d'application depuis le 1er Janvier 2023 en Flandre.

Pour une sécurité supplémentaire du système, la protection contre les surtensions suite aux effets d'un coup de foudre, peut être envisagée en même temps lors de l'installation de la Terra AC Wallbox et du compteur d'énergie.

Plus une station de recharge est installée loin de la terre principale, plus le risque de ces surtensions est grand. Les parafoudres (parasurtenseurs) peuvent atténuer ces tensions de crête transitoires dangereuses et protéger votre équipement électrique contre les dysfonctionnements et les incendies éventuels. Ces protections doivent être choisies en fonction du type de réseau de terre, de la tension d'alimentation et des distances entre le tableau principal et les appareils.

Bien entendu, de nombreux autres sujets ont été abordés lors des présentations de Cebeo, Vinçotte et ABB, que votre interlocuteur ABB se fera un plaisir de vous expliquer lors d'une visite. ABB se souvient de cette collaboration avec une grande satisfaction. Nous tenons également à remercier tous les participants et tous ceux qui ont contribué à rendre ces sessions possibles.





Un nouveau CEO et un site de production pour HELIA

Yves Baekelandt est le nouveau CEO de HELIA depuis janvier 2023. Il souhaite maintenant mettre à profit ses années d'expérience en tant que manager dans le secteur de l'électrotechnique et des power tools pour aider HELIA à poursuivre sa croissance. « J'étais disposé à occuper un nouveau poste et on m'a proposé de diriger cette entreprise. J'ai géré beaucoup de choses dans ma carrière : production, déménagements, organisations commerciales, organismes de qualité... Mon nouveau rôle regroupe tous ces éléments : la boucle est ainsi bouclée », explique Baekelandt.

L'arrivée du nouveau CEO coïncide plus ou moins avec le déménagement de HELIA sur le site d'Attema à Erembodegem. L'entreprise fait également partie du groupe KAISER et fabrique des produits d'installation pour le secteur de la construction.

« À la suite de l'intégration, HELIA adopte des processus de production plus modernes et plus automatisés. Nous poursuivons également notre évolution dans le domaine de la numérisation. Nous introduisons par exemple un nouveau Warehouse Management System afin d'accroître la fiabilité des livraisons, la flexibilité et l'efficacité », explique Geert Lemarcq, Sales Director.

Yves Baekelandt envisage l'avenir avec confiance et nourrit certaines ambitions : « L'objectif est de transformer les deux entreprises de ce site en une machine bien huilée. Nous voulons continuer à progresser grâce à notre gamme existante de boîtes d'encastrement qui nous permet de bien nous positionner. En outre, nous avons des projets concrets pour innover dans de nouveaux segments de marché et ainsi nous développer. »

Gardez un oeil sur ces pages et sur les canaux en ligne de HELIA pour ne manquer aucune actualité !

RENSON



FLUX+ FLAT : LA NOUVELLE UNITÉ DE VENTILATION DOUBLE FLUX DE RENSON

Avec la Flux+ Flat, Renson lance le premier modèle d'une gamme d'unités de ventilation double flux compactes, connectées et commandées à la demande tant pour les nouvelles constructions que pour les rénovations importantes. Le spécialiste de la ventilation étend ainsi son expertise des systèmes C+(Healthbox 3.0) à la ventilation D avec récupération de chaleur. Il en résulte une gamme complète performante qui se distingue par son efficacité énergétique, sa facilité de montage, sa flexibilité et son gain de temps.

VENTILATION MÉCANIQUE DOUBLE FLUX INTELLIGENTE, COMPACTE ET PERFORMANTE

L'unité Flux+ Flat de Renson est la seule unité de ventilation double flux du marché qui adapte son niveau de ventilation en fonction de la détection centrale de CO₂, en plus de celle de l'humidité et des COV. Combinée à la récupération de chaleur (qui offre un rendement thermique jusqu'à 91 %) et à une faible consommation, l'unité est un système de ventilation hautement efficace sur le plan énergétique, silencieux et entièrement automatique pour vos clients. Ceux-ci obtiennent un aperçu de la qualité de l'air intérieur grâce à l'appli Renson Ventilation, peuvent régler le système de ventilation selon leurs besoins et sont avertis lorsque les filtres doivent être remplacés. Pour une tranquillité d'esprit maximale.

Flux+ Flat vous offre le niveau E le plus bas de sa catégorie à une pression résiduelle de 200 Pa. Pour une qualité de l'air intérieur encore meilleure et un niveau E encore plus bas, vous pouvez également y associer des capteurs d'ambiance Renson Sense. L'unité se décline dans les versions ayant un débit nominal de 275 m³/h ou 225 m³/h, toutes deux encastrées dans un boîtier de 118 x 74,5 x 30 cm qui s'adapte même aux espaces (techniques) les plus compacts, que ce soit contre le plafond ou le mur.

LA FACILITÉ DE MONTAGE AVANT TOUT

Flux+ Flat a été conçue dans l'optique d'un montage simple et rapide. Et cela commence par l'emballage. Celui-ci est imprimé avec un gabarit de forage qui vous fait gagner du temps pour positionner l'unité et marquer les trous de forage. Pour un montage mural (horizontal ou vertical), utilisez les équerres fournies. L'unité compacte ne pesant que 25 kg, vous pouvez même réaliser le montage au plafond vous-même grâce aux 2 équerres supplémentaires fournies pour le système de suspension Quick-Fix. Ce montage Quick-Fix est également utile pour les interventions ultérieures de service ou d'entretien. Le plénum intégré offre deux options par point de connexion afin de coupler les conduites d'alimentation ou de retour le plus efficacement possible.

En outre, Renson facilite le montage et le réglage de la Flux+ Flat grâce aux mêmes outils numériques uniques que la Healthbox 3.0. Vous pouvez ainsi créer chaque projet à l'avance depuis votre ordinateur, l'attribuer à un collaborateur et « préconfigurer » les débits et les zones via la plateforme de gestion numérique My-Lio. Vous gagnez ainsi un temps considérable sur le chantier. L'appli Renson Ventilation Set-up vous y guide étape par étape à travers le montage, la mise en service et le calibrage du système de ventilation. Concernant le calibrage, une procédure unique vous permet de régler parfaitement

les débits des vannes Aeroo en un rien de temps. Le suivi du chantier se fait également depuis votre bureau via la plateforme de gestion My-Lio. Celle-ci vous permet ainsi de sauvegarder et d'envoyer très facilement le rapport de montage sous forme numérique. Finie la paperasse ! De plus, une unité de ventilation Flux+ Flat connectée vous prépare directement pour l'avenir. Votre client peut contrôler l'unité à distance, le logiciel est toujours mis à jour automatiquement et bientôt, vous pourrez également assister vos clients avec un service à distance.

LE RÉSULTAT ?

Résultat ? Jusqu'à 50 % d'économies sur le temps total de préparation, de montage, de réglage et de suivi pour ceux qui abordent chaque projet de cette manière.




Creating healthy spaces



SIEMENS



Save time
& energy

Le Groupe BSH est un titulaire de licence de marque de Siemens AG

L'innovation est dans notre nature: les nouveaux lave-linge iQ700 de Siemens ne sont pas moins de 20% plus efficaces* que les appareils de classe d'efficacité énergétique A. Le programme smartFinish utilise uniquement de la vapeur douce pour réduire considérablement en 20 minutes le nombre de plis (et la pile de repassage). Les vêtements ne se mouillent pas et sont immédiatement prêts à être portés. Un véritable gain de temps et d'énergie. siemens-home.bsh-group.com/be

* 20% plus efficace (40 kWh/100 cycles) que la valeur limite (50 kWh/100 cycles) de la classe d'efficacité énergétique A conformément au règlement délégué de l'UE 2019/2014.

Siemens Home Appliances



CLICK
& COLLECT

NOUS SOMMES À VOTRE SERVICE



cebeo
A Sonepar Company



CAMPUS
2023

VOUS SOUHAITEZ DÉVELOPPER VOS CONNAISSANCES TECHNIQUES EN TANT QUE PROFESSIONNEL ?

Grâce au programme de formation Cebeo Campus, vous resterez informé des dernières innovations en date dans le secteur en 2023. Les spécialistes de Cebeo ou les fabricants dispensent des formations axées sur la pratique à différents niveaux de connaissance et dans divers domaines.

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

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



cebeo
campus

The SMA logo consists of the letters 'SMA' in white, bold, sans-serif font, positioned on a blue rectangular background with a red curved shape at the bottom.

L'onduleur hybride intelligent de SMA

Générer et stocker l'énergie solaire et la piloter intelligemment. Toujours plus simple et facile grâce à l'onduleur SMA Sunny Tripower Smart Energy. Au cœur de tous les foyers, cet onduleur hybride se charge vite et intelligemment, afin de maximiser le rendement dans toutes les situations météorologiques. C'est le résultat des 40 ans d'expérience de SMA dans la production d'énergie solaire et de ses 30 ans d'expérience en matière de systèmes de stockage.

Plus d'informations sur www.SMA-Benelux.be/fr



Générer et stocker l'énergie Solaire et la piloter intelligemment



www.SMA-Benelux.com/fr

