

# CEBEO HOME & BUILDING

**HVAC**  
la clé de  
la durabilité

HOME & BUILDING

INDUSTRY

## TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Aubaine pour l'installateur

## ASSORTIMENT DU HVAC

Assortiment représentatif dans  
les filiales

## PROJET

Équilibre entre énergie produite  
et consommation d'électricité

14

ÉDITION

# CHER LEC- TEUR,

## Une édition de CEBEO SA

### SIÈGE SOCIAL :

Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

### ÉDITEUR RESPONSABLE :

Régis André  
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

### RÉDACTEUR EN CHEF :

Summer Vanhaverbeke

### RÉDACTION :

Bart Vancauwenberghe

### SECRETARIAT :

Julie Delannay

### TRADUCTION FRANÇAISE :

Yamagata Europe

### MISE EN PAGE :

Remark Reclame

### PHOTOGRAPHIE :

Mathieu Van de Sompel  
Studio Vision

### IMPRESSION :

GBL, Courtrai

Les systèmes HVAC jouent un rôle crucial dans la transition vers les énergies renouvelables. Les pompes à chaleur recourent par exemple aux sources de chaleur naturelles telles que l'air, l'eau ou le sol pour utiliser l'énergie de manière plus efficace afin de chauffer et de refroidir les bâtiments. Les pompes à chaleur n'utilisent pas de combustibles fossiles, mais fonctionnent à l'électricité ce qui, en combinaison avec des sources renouvelables telles que l'énergie solaire ou éolienne, peut mener à une neutralité carbone totale. Elles contribuent ainsi à la réalisation des objectifs climatiques.

C'est une évolution que Cebeo suit de très près et à laquelle nous répondons également de manière ciblée. Ayant pour ambition d'offrir aux installateurs une solution intégrale (énergie renouvelable, e-mobilité, éclairage, HVAC, etc.), les pompes à chaleur et tous les accessoires y afférents ne peuvent être absents de notre assortiment. Ces derniers mois, Cebeo a énormément investi dans l'élargissement de son offre HVAC et dans un support de qualité par des experts éprouvés. C'est un chemin que nous empruntons en toute confiance, de préférence à vos côtés en votre qualité d'installateur. Forts d'une gamme de produits de première qualité, d'une formation solide et d'un partenariat avec des marques de premier plan, nous sommes bien préparés pour nous positionner en tant que guichet unique où le chauffage, la ventilation et la climatisation auront un important rôle à jouer.

En tant que conseillers, nous pouvons aider les installateurs électro qui souhaitent se familiariser avec cette spécialisation à faire office de point de contact central pour leurs clients. Dans ce magazine, vous découvrirez tous les détails sur notre manière de procéder. Nous vous souhaitons une bonne lecture !

**Summer Vanhaverbeke**

*Communications Coordinator*



# HVAC : la clé de la durabilité

# CON TE NU

## HILDE VANDENBERGHE

*Cebeo*

« Le recrutement de spécialistes HVAC s'inscrit dans le cadre de la création d'une équipe dédiée. »



## THIBAUT LAIGNEAUX

*Cebeo*

« Nous voulons aider les installateurs et les clients finaux avec l'intégration de solutions HVAC intelligentes et modernes. »

## 6 | HVAC : LA CLÉ DE LA DURABILITÉ

- 6 Avec son offre HVAC, Cebeo complète sa gamme à haute efficacité énergétique
- 12 L'offre HVAC occupe une place de choix dans les filiales
- 18 Les formations en HVAC assoient la position de Cebeo comme celle de l'installateur
- 24 Avec CTC, Cebeo opte pour la référence suédoise en matière de pompes à chaleur

## 30 | PROJETS

- 30 Nictric installe une solution Qbus dans une habitation résidentielle
- 38 AirTecnica : 'Un héros sur les toits'

## 45 | NOUVEAUTÉS PRODUITS

- 45 Hager
- 47 Renson
- 53 Legrand



18

### MICHAËL VAN AUDENHOVE

#### Cebeo

« Il risque d'y avoir une pénurie d'installateurs qualifiés capables d'implémenter des solutions peu énergivores chez les clients finaux. »



12

### MARC DEGROOT

#### Cebeo

« Les installateurs électro devront être en mesure de proposer des services toujours plus exhaustifs. »

### SAMUEL BILLENS

#### QBus

« L'utilisateur choisit lui-même la taille qu'il veut donner à son système Qbus. »



30

### NICO DE BACKER

#### Nitric

« Un système de régulation pratique vous permet de contrôler votre propre consommation d'énergie. »



24

### BRUNO HAEMERS

#### CTC

« Notre connaissance approfondie et notre expérience de plus de 40 ans ont sans aucun doute motivé la décision de Cebeo de collaborer avec nous. »



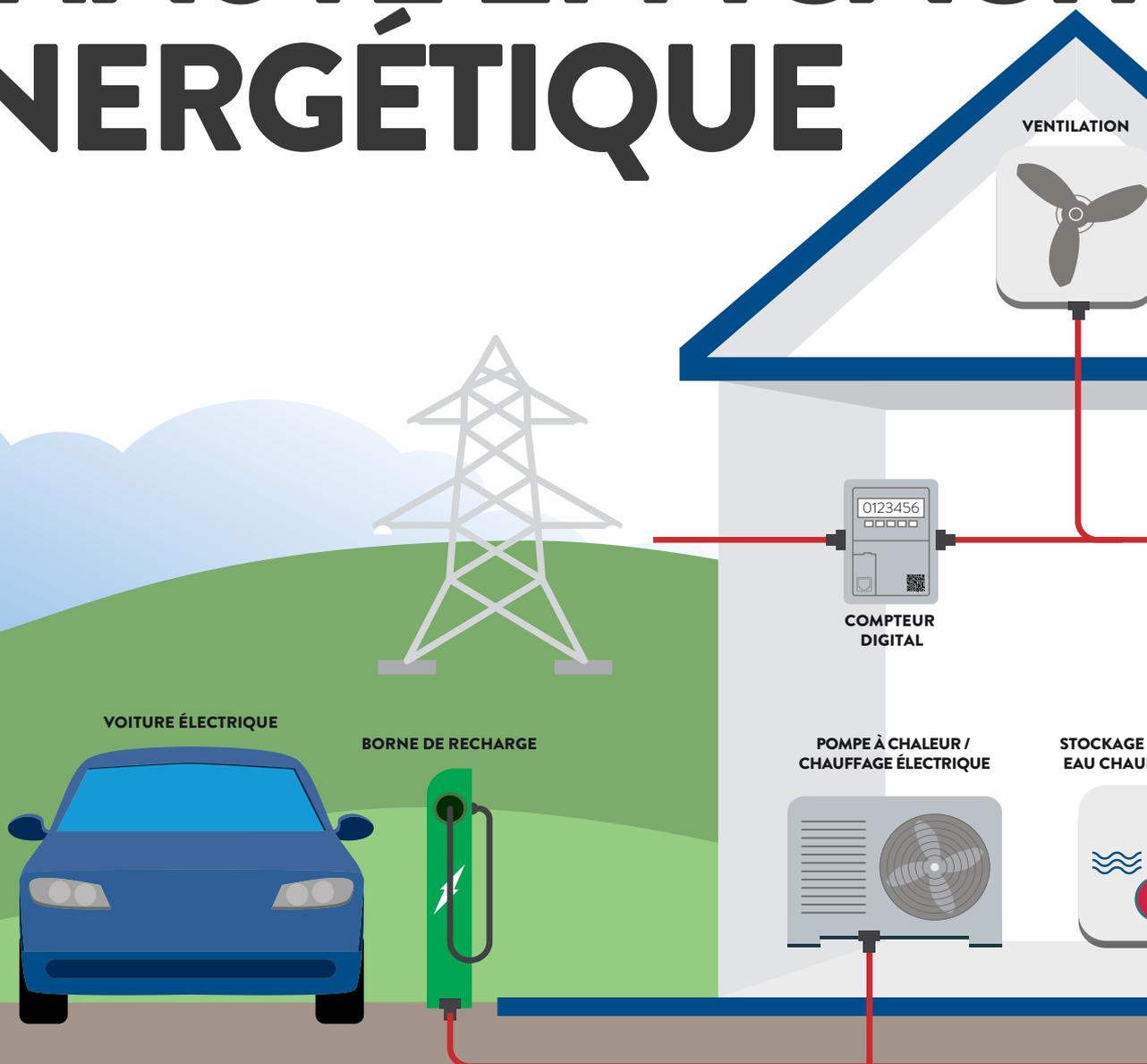
38

### STEVE MERTENS

#### AirTecnica

« Signalé le matin, réparé le soir ! »

# AVEC SON OFFRE HVAC, CEBEO COMPLÈTE SA GAMME À HAUTE EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE



## « ACTEUR CENTRAL DE LA PROMOTION DE L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE »

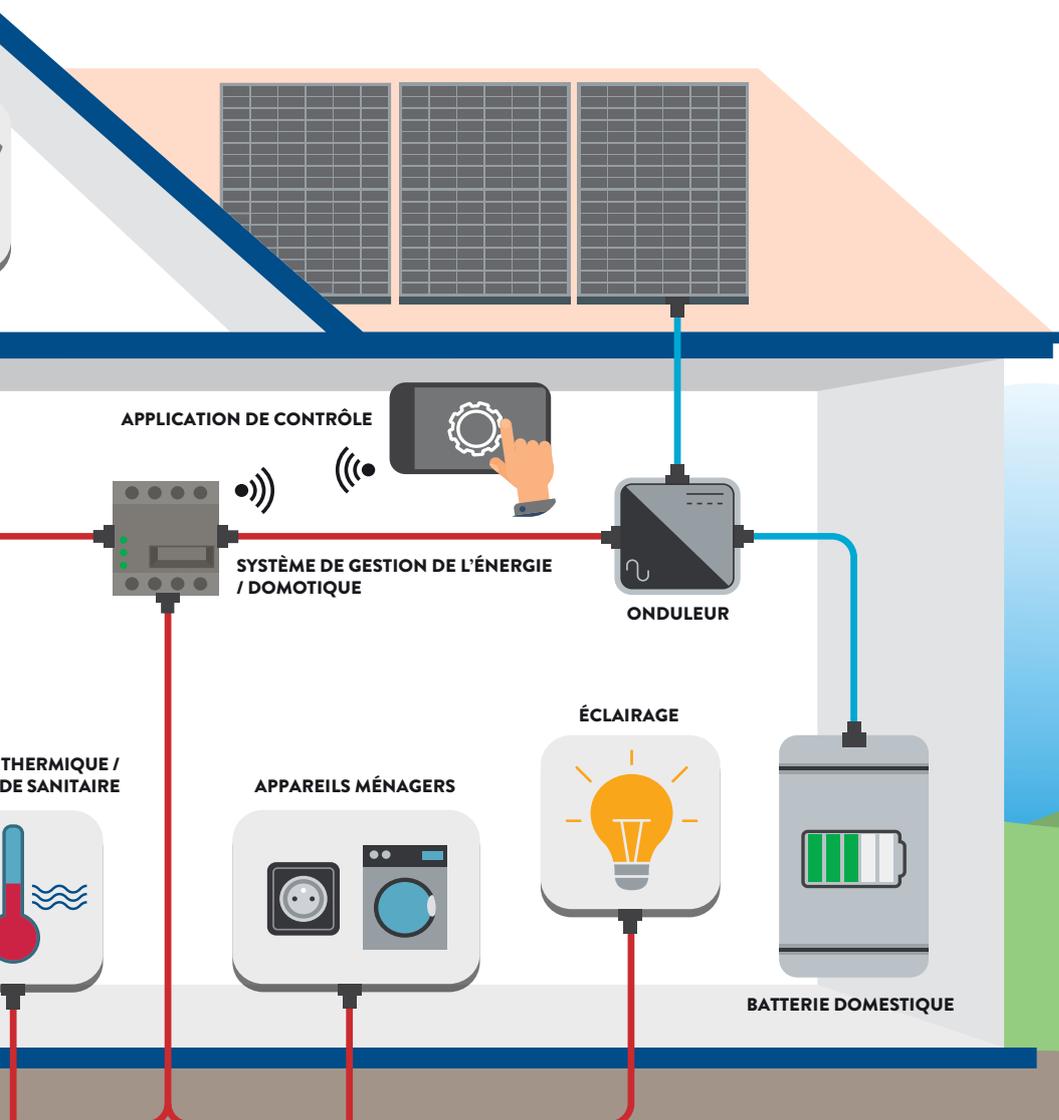
La transition des combustibles fossiles aux énergies renouvelables bat son plein. Le chauffage, la ventilation et la climatisation jouent évidemment un rôle crucial dans le cadre de cette transition. Et Cebeo dispose à cet égard de tous les atouts pour soutenir efficacement les installateurs. Thibaut Laigneaux (spécialiste HVAC chez Cebeo) et Hilde Vandenberghe (Category Manager) nous donnent un mot d'explication.

*Suite à la page 8*



Hilde Vandenberghe, Category Manager chez Cebeo

# ME É



Suite de la page 7



« GRÂCE À MA  
FORMATION  
ET À MON  
EXPÉRIENCE,  
J'AI PU  
PRODIGUER  
DE NOMBREUX  
CONSEILS ET  
GÉRER DES  
PROJETS HVAC. »

---

Thibaut Laigneaux (spécialiste HVAC  
chez Cebeo)

Jusqu'à récemment, la dépendance à l'égard des sources d'énergie non renouvelables constituait l'un des plus grands défis des systèmes HVAC classiques. « Lors de la conception de la plupart des systèmes traditionnels, les normes modernes d'efficacité énergétique ne sont manifestement pas prises en compte. C'est l'un des aspects qui empêchent d'atteindre les objectifs de la transition énergétique sans changer radicalement la façon dont nous gérons nos climats intérieurs », explique Thibaut Laigneaux.

La popularité croissante des pompes à chaleur est particulièrement frappante. « Ces systèmes utilisent des sources d'énergie renouvelables telles que l'air, l'eau ou la chaleur géothermique pour chauffer et rafraîchir les bâtiments. Ils sont très efficaces et peuvent réduire les besoins en énergie de chauffage jusqu'à 50 % par rapport aux systèmes traditionnels », ajoute Hilde Vandenberghe.



La transition énergétique les oblige à s'adapter et à innover en permanence.

## OPTIMISATION

En outre, l'utilisation de thermostats intelligents et de la gestion technique centralisée des bâtiments se développe. « Ces technologies utilisent des capteurs, l'automatisation et l'intelligence artificielle pour optimiser les systèmes HVAC. Les thermostats intelligents peuvent par exemple adapter le chauffage et la climatisation d'un bâtiment en fonction de l'occupation réelle et des conditions météorologiques, ce qui permet de réduire considérablement toute consommation d'énergie inutile. Les systèmes de gestion des bâtiments (SGB) peuvent surveiller et contrôler des bâtiments entiers de manière très performante. »

Une autre innovation importante est l'intégration des systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation avec des sources d'énergie renouvelables, telles que les panneaux solaires. « En connectant les systèmes HVAC directement à l'énergie renouvelable produite localement, les bâtiments peuvent devenir presque totalement auto-suffisants en matière de chauffage et de rafraîchissement. Par conséquent, de plus en plus d'immeubles s'engagent sur la voie de la neutralité énergétique, compensant ainsi leur consommation d'énergie par leur propre production. Ces éléments peuvent être facilement contrôlés à l'aide de l'Energy management system (EMS) », selon M. Thibaut.

## DÉFIS

Tout cela est bien beau, mais l'interaction entre les différentes technologies à haut rendement

énergétique entraîne des changements considérables dans le travail de l'installateur électrique traditionnel.

« La transition énergétique les oblige à s'adapter et à innover en permanence », poursuit Hilde. « Ils doivent pouvoir intégrer différents systèmes les uns avec les autres, tels que des solutions de chauffage, de ventilation et de climatisation avec des panneaux solaires et des batteries de stockage. Ils doivent comprendre comment fonctionnent ces technologies ensemble. Cela requiert certaines formations. Vous ne pouvez pas non plus ignorer cette tendance, car le client final est informé de ses solutions durables et attend de l'installateur qu'il le conseille au mieux. »

*Suite de la page 10*

Suite de la page 9

Heureusement, en tant qu'installateur, vous n'êtes pas seul. « Chez Cebeo, nous savons depuis longtemps que le chauffage, la ventilation et la climatisation sont des facteurs importants dans les solutions globales pour la transition énergétique. C'est pourquoi nous avons récemment élargi considérablement notre gamme, qui comprend désormais de nombreux accessoires en plus du chauffage par le sol, des pompes à chaleur et des produits de ventilation de marques réputées. Cela nous permet déjà de proposer une offre complète dans une dizaine de succursales. »

## UNE ÉQUIPE DÉDIÉE

Grâce à l'ADN de Cebeo axé sur le service, l'équipe s'est depuis lors renforcée avec de nombreux profils apportant une grande expérience dans le monde de l'HVAC. Thibaut est l'un d'entre eux. « Chez Vanden Bergh et EEG, notamment, j'ai pu prodiguer de nombreux conseils et gérer des projets grâce à ma formation et à mon expérience. J'ai été ravi de rejoindre Cebeo pour aider les installateurs et les clients finaux à utiliser des applications HVAC intelligentes et modernes dans leurs efforts pour atteindre leurs objectifs en matière d'efficacité énergétique. »

---

Équipe HVAC Cebeo Wallonie

« Le recrutement de spécialistes comme Thibaut s'inscrit dans le cadre de la création d'une équipe dédiée à l'accompagnement et à l'assistance aux professionnels », poursuit Hilde. « C'est pourquoi nous organisons avec Cebeo Campus de nombreuses formations que vous découvrirez plus loin dans ce magazine. Chaque installateur (dans le domaine de l'énergie verte, de l'HVAC ou de l'électro traditionnel) qui souhaite répondre à cette tendance devra élargir son offre.

Il peut le faire seul ou en créant un écosystème avec des partenaires de qualité et fiables capable d'optimiser (ensemble) l'efficacité énergétique d'un bâtiment. Avec Cebeo, nous restons donc engagés à devenir davantage encore une organisation de confiance et un guichet unique pour nos clients. »

---

Équipe HVAC Cebeo Flandre



# TOTALEMENT ENGAGÉ DANS LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE?



INSCRIVEZ-VOUS GRATUITEMENT À NOS FORMATIONS CEBEO CAMPUS !

## POMPES À CHALEUR & AIRCO

### Mitsubishi Electric : Démarrage + service pompes à chaleur air/water (A2W)

07/11/2024 ME Ternat 09:00 - 17:00

### Formation pompes à chaleur - Module 3 : Distribution de chaleur (Begetube + Cebeo)

12/11/2024 Cebeo Grâce-Hollogne 08:00 - 10:00

14/11/2024 Cebeo Namur 08:00 - 10:00

18/11/2024 Cebeo Marche 08:00 - 10:00

21/11/2024 Cebeo Wavre 08:00 - 10:00

## E-MOBILITY

### Smappee Infinity + Tableau de bord Smappee

20/11/2024 Cebeo Marche 08:00 - 17:00

11/12/2024 Cebeo Namur 08:00 - 17:00

### Smappee : Installation + gestion bornes de recharge

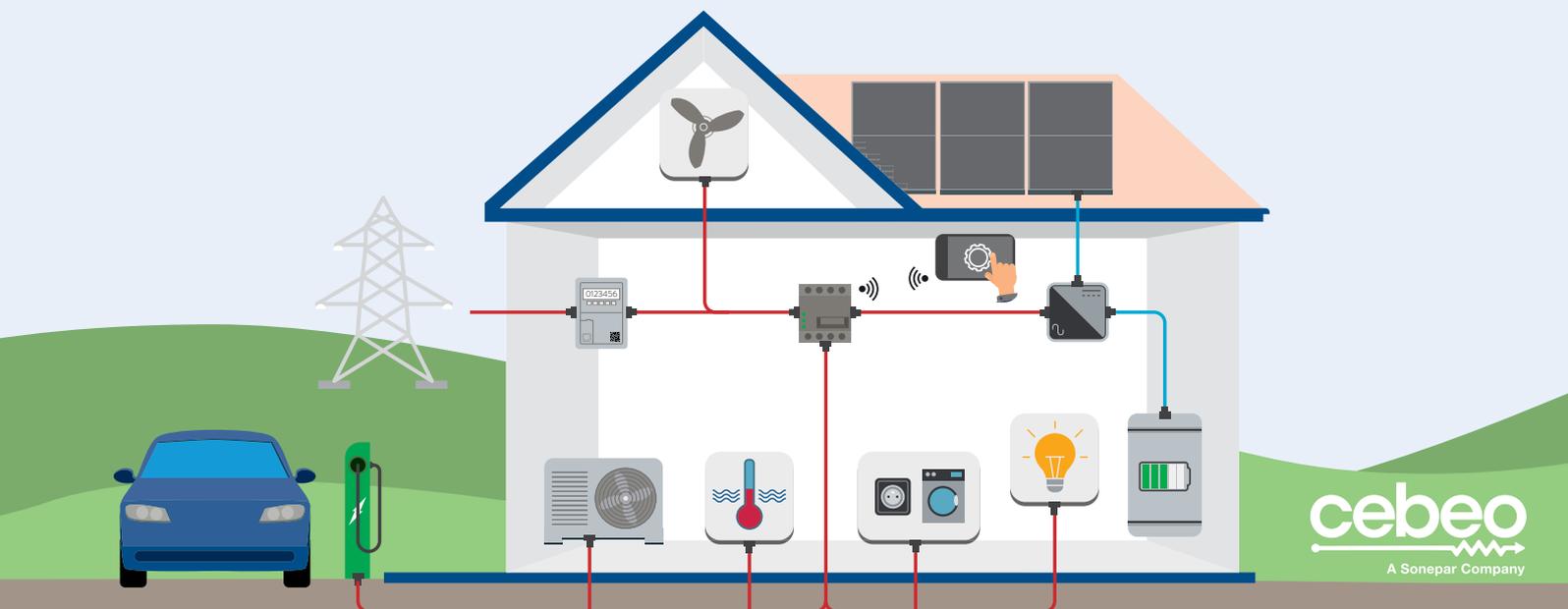
21/11/2024 Cebeo Marche 08:00 - 17:00

12/12/2024 Cebeo Namur 08:00 - 17:00

**VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS OU VOUS  
SOUHAITEZ PARTICIPER À UNE FORMATION  
DONT LA DATE N'A PAS ENCORE ÉTÉ FIXÉE ?  
C'EST POSSIBLE !**



Visitez notre site web à <https://events.cebeo.be/fr-be> ou scannez le code QR pour consulter toutes les formations à la demande et signalez votre intérêt. Programme sous réserve de modification.



**cebeo**  
A Sonepar Company

# FILIALES



# L'OFFRE HVAC OCCUPE UNE PLACE DE CHOIX DANS LES FILIALES

« CELA NOUS PERMET DE NOUS POSITIONNER EN TANT QUE VÉRITABLE GUICHET UNIQUE »

Cebeo s'engage plus que jamais auprès des installateurs en proposant la gamme de produits HVAC la plus diverse et un support (de projet) adapté. La preuve la plus évidente ? 10 succursales proposent un large assortiment de produits et d'accessoires de ce segment. La maison Green & Smart en est également l'illustration parfaite. Marc Degroot (External Specialist Residential HVAC) et Bart Mulleners (Branch Manager Cebeo Hasselt) expliquent ce que l'installateur HVAC peut trouver en se rendant dans une filiale Cebeo.

*Suite à la page 14*



« LES DIX FILIALES  
QUI PROPOSENT UNE  
OFFRE HVAC ÉTENDUE  
DISPOSENT ÉGALEMENT  
DE SPÉCIALISTES QUI  
PEUVENT APPORTER LE  
SUPPORT NÉCESSAIRE. »

Marc Degroot, External Specialist Residential HVAC



Suite de la page 13

L'introduction des produits HVAC chez Cebeo ne date pas d'hier. Voilà de nombreuses années que les installateurs peuvent se procurer chez nous des solutions de chauffage par le sol, des pompes à chaleur et des solutions de ventilation de marques réputées. « Cependant, nous sommes en train de passer à la vitesse supérieure », précise Marc Degroot. « Auparavant ce type d'articles n'était en stock dans aucune filiale et était livré depuis l'entrepôt central. De plus, nous proposons désormais une vaste gamme d'accessoires tels que des vases d'expansion, des collecteurs, des raccords à sertir, des groupes de pompes, du matériel de ventilation... En d'autres termes : nous disposons désormais en interne de tout ce qu'il faut pour aider l'installateur à tout moment. Il peut dès lors venir chez nous pour acheter ces produits tout comme des composants électrotechniques. »

## PRÉSENTATION UNIFORME

Depuis la fin avril, vous trouverez dans 10 filiales Cebeo une offre de marque de 8 mètres, présentée sur 5 étagères de part et d'autre du rayonnage. « Impossible de passer à côté », indique Bart Mulleners en rigolant. « Grâce aux autocollants au sol et aux étiquettes en haut de l'étagère, vous voyez dès le premier coup d'œil ce dont il s'agit. En outre, ce rayonnage est situé dans le prolongement de l'entrée. Il s'agit des filiales Cebeo de Kuurne, Bruges, Merelbeke, Wilrijk, Hasselt, Grand-Bigard, Wavre, Grâce-Hollogne, Marche-en-Famenne et Namur. Dans chacun de ces magasins, l'offre est présentée de manière uniforme. À terme, il est prévu que d'autres filiales disposent également d'un assortiment complet de solutions de chauffage, de ventilation et de climatisation. »



Au moment de sélectionner la gamme, Cebeo ne s'y est pas pris à la légère. « Tout d'abord, nous avons discuté avec plusieurs fournisseurs », poursuit Marc. « Nous avons ensuite rendu visite à plusieurs installateurs HVAC afin de connaître les marques avec lesquelles ils travaillent principalement. Sur cette base, nous avons opéré un choix, ce qui nous a permis de constituer une offre très représentative. »

Les filiales en question n'ont pas été choisies au hasard. Elles emploient en effet des spécialistes HVAC qui peuvent fournir le support nécessaire. « Il s'agit de points de vente où de nombreux installateurs HVAC venaient déjà pour d'autres produits. Nous en tiendrons également compte lors de l'expansion future. Nous ne pourrions probablement pas prévoir une présentation similaire dans chaque filiale - tous les points de vente ne disposent pas de l'espace nécessaire - mais l'objectif est de nous diriger de plus en plus dans cette voie. »

## FORMATION SUPPLÉMENTAIRE

Comme à son habitude, Cebeo ne laisse pas l'installateur livré à lui-même. « Nous ne nous contentons pas de proposer des produits », déclare Bart. « Les collaborateurs (de comptoir) des 10 filiales proposant la gamme HVAC dans leurs rayons ont par exemple reçu une formation supplémentaire qui leur a permis d'acquérir de bonnes connaissances de base sur ces articles. Ils ne doivent ainsi pas systématiquement faire appel à un spécialiste HVAC interne ou externe et peuvent directement aider l'installateur. Nous estimons qu'il est essentiel que chaque collaborateur des filiales de Cebeo dispose des connaissances nécessaires sur l'assortiment. »

## MAISON GREEN & SMART

Outre l'étagère HVAC, vous trouverez dans ces dix magasins la désormais célèbre maison Green & Smart. « Cette maison offre une vue d'ensemble de toutes les techniques en matière d'énergies renouvelables », indique Marc. « Il est dès lors question de panneaux solaires, bornes de recharge, onduleurs, unités de ventilation, pompes à chaleur, etc. Un écran tactile permet à l'installateur d'accéder à des informations sur ces groupes de produits, ainsi qu'à un outil de calcul des débits de ventilation, à un outil de calcul des pertes calorifiques et du temps de retour sur investissement des pompes à chaleur, etc. Dans ces filiales, il bénéficie ainsi d'un support en ligne et hors ligne. On trouve également cette maison Green & Smart dans nos magasins de Haren et Mons. »

*Suite à la page 16*



## GREEN&SMART RÉGIONAL



Suite de la page 15

Tout cela est bien beau, mais comment Cebeo peut-elle se démarquer par rapport aux autres acteurs ? « Nous le faisons au travers de notre connaissance approfondie en matière d'électrotechnique, de sources d'énergie renouvelable et de l'HVAC. L'équipe de Cebeo a ainsi été récemment renforcée avec divers profils issus du marché HVAC. Grâce à la contamination croisée avec d'autres secteurs, nous pouvons également aider les installateurs sur des questions telles que la manière d'utiliser l'énergie produite par les panneaux solaires pour leurs pompes à chaleur. En outre, nous veillons à ce que les conditions d'achat soient conformes au marché. Nous sommes convaincus de pouvoir offrir ainsi une plus-value significative. »

Après une période de rodage et de formation approfondie, Cebeo est fin prêt pour l'évolution fulgurante qui s'annonce dans le domaine de l'HVAC. « Les chaudières à gaz viendront à disparaître complètement, les pompes à chaleur deviendront la nouvelle norme. C'est l'une des tendances qui exigera de plus en plus de la part des installateurs électriques de pouvoir fournir des connaissances et des services intégraux, en étroite collaboration ou non avec des concullègues du marché de l'HVAC. L'époque où ils pouvaient se contenter de tirer des câbles est révolue depuis belle lurette. »

Mais que cela ne suscite pas de frilosité de leur part, car Cebeo propose de l'aide aux installateurs de différentes manières. Et à Bart Mulleners et Marc Degroot de conclure : « Nous le faisons notamment en leur fournissant des offres intégrales sur la base de plans, de calculs des pertes calorifiques, de fournitures d'accessoires, de plans de pose pour les systèmes de ventilation, d'un support sur le chantier lors d'un premier projet de chauffage par le sol, etc.

La location d'une presse, d'une dérouleuse et d'une agrafeuse (pour la pose d'un chauffage par le sol) est également possible. Nous sommes prêts à les soutenir au mieux dans le cadre de cette transition cruciale. »

**« CHAQUE COLLABORATEUR DES FILIALES DE CEBEO DISPOSE DES CONNAISSANCES NÉCESSAIRES SUR L'ASSORTIMENT. »**

---

Bart Mulleners, Branch Manager Cebeo Hasselt



# LES FORMATIONS E HVAC ASSOIENT LA POSITION DE CEBEO COMME CELLE DE L'INSTALLATEUR

---





## « UN SUPPORT DE QUALITÉ POUR PROPOSER UN CONCEPT INTÉGRAL »

L'installateur électro réalise plus que jamais à quel point il est essentiel de pouvoir fournir des solutions intégrales au client final et perçoit également l'importance des systèmes HVAC dans ce contexte. C'est ce que démontre l'intérêt marqué pour les formations dispensées par le Campus Cebeo. En outre, les collaborateurs de Cebeo ont également suivi les formations leur permettant de fournir une assistance et des conseils appropriés aux installateurs pour la sélection des produits HVAC adéquats et leur intégration dans des projets spécifiques. Michaël Van Audenhove, Domain Expert HVAC, explique en quoi consiste l'approche.

*Suite de la page 20*

## « POUR LES FORMATIONS, NOUS TRAVAILLONS EN ÉTROITE COLLABORATION AVEC LES FABRICANTS ET DES PARTENAIRES EXTERNES INDÉPENDANTS QUI EXCELLENT DANS CE SAVOIR-FAIRE SPÉCIFIQUE. »

Michaël Van Audenhove, Domain Expert HVAC

Suite de la page 19

La tendance qui voit l'installateur bénéficier d'une aide ciblée en matière d'HVAC a été portée par la transition énergétique. « La transition vers l'électrification donne lieu à une intégration plus systématique des pompes à chaleur. Il est dès lors d'autant plus important d'installer des systèmes de gestion de l'énergie afin que le client final puisse éviter les pics de consommations d'énergie et utiliser de manière optimale l'énergie autoproduite. Une tâche qui relève de toute façon des compétences de l'installateur électrique. Par le biais de formations, Cebeo entend offrir à l'installateur l'opportunité de devenir multitechnicien et d'être ainsi en mesure de faire le lien entre HVAC, énergies renouvelables et mobilité électrique. Le client final peut ainsi réduire sa facture d'énergie de manière significative », souligne Michaël Van Audenhove.

### ANALYSE

Michaël a lui-même acquis une solide expertise dans le monde de l'HVAC. « Auparavant, je travaillais en tant qu'ingénieur de projet pour un grossiste en HVAC, où je prenais part à des projets de pompes à chaleur sur le marché industriel », précise-t-il. « Lorsque j'ai eu l'opportunité de contribuer activement à une approche intégrale chez Cebeo en vue de soutenir l'installateur dans la transition énergétique, j'ai accepté avec plaisir. Je ne suis d'ailleurs pas le seul : l'année dernière, Cebeo a engagé un nombre important de collaborateurs possédant une connaissance et une expérience approfondies en HVAC. Un processus de recrutement que nous comptons d'ailleurs poursuivre »

Dans un premier temps, nous avons analysé en interne la capacité de l'organisation et de l'équipe à encadrer des projets HVAC. « Dans cette optique, nous avons défini notre portefeuille HVAC et l'avons complètement renouvelé. Nous avons ensuite étudié les formations dont nos collaborateurs avaient besoin pour chaque fonction. Cela s'est traduit par l'élaboration d'un plan de formation pour chaque niveau de fonction, entièrement axé sur la capacité à fournir un service adéquat à nos clients. À présent que les formations de base sont terminées, nous pouvons affirmer en toute franchise que nos collaborateurs disposent des compétences essentielles. Nous veillons par ailleurs à maintenir leurs connaissances à jour grâce à de nouvelles formations. Pour ces formations, nous travaillons en étroite collaboration avec les fabricants et des partenaires externes indépendants qui excellent dans ce savoir-faire spécifique. »

Suite à la page 22







Suite de la page 21

## POINTS DE CONTACT

Le premier point de contact de Cebeo pour l'installateur est et reste l'Account Manager. « Ils ont également suivi une formation », poursuit Michaël. « Ils bénéficient du soutien de nos spécialistes internes et externes en HVAC. Les spécialistes externes peuvent fournir des conseils plus poussés sur des produits HVAC spécifiques, vous accompagner sur le chantier, vous donner des conseils sur la pose des tuyaux, etc. Ils se tiennent également à la disposition de l'installateur par téléphone et par e-mail. Ils travaillent en étroite collaboration avec nos spécialistes internes qui procèdent à des études spécifiques et élaborent des offres de prix. »

## CEBEO CAMPUS POUR LES INSTALLATEURS

En outre, Cebeo ne ménage pas ses efforts pour offrir des formations ciblées aux installateurs HVAC et électro qui ambitionnent de décharger leurs clients de tout tracas en matière de multitechnique.

« Pour les personnes qui font leurs premiers pas sur ce marché, Cebeo organise des formations de base les plus exhaustives sur l'HVAC. En Flandre, nous avons déjà organisé plusieurs sessions de ce type. Elles seront bientôt programmées en Wallonie et à Bruxelles. Nous constatons que ces formations suscitent beaucoup d'intérêt de la part d'un public très varié qui se rend compte que s'intéresser de plus près à cette question leur ouvre les portes d'un marché au très haut potentiel. Ces personnes ne savent que trop bien qu'elles ont besoin d'une formation supplémentaire pour y arriver. »



Cebeo collabore également avec plusieurs fournisseurs qui proposent des formations pratiques sur des produits spécifiques. « Il est notamment question de pompes à chaleur, de systèmes de transport de chaleur, d'émission, de ventilation, de contrôle intelligent des pompes à chaleur (avec des informations sur les tarifs de capacité, les tarifs dynamiques...), de l'interaction entre chauffage, ventilation et systèmes de gestion de l'énergie, etc. De telles formations sont organisées chez le fabricant même ou là où se trouvent des appareils du fabricant. Nous proposons également des webinaires sur le sujet. »

## PARTAGE D'EXPERTISE

Ces formations pratiques suscitent également beaucoup d'intérêt. « Nous constatons que ces sessions sont déjà complètes pour la plupart », reconnaît Michael. Et à Michaël Van Audenhove de conclure : « Cela nous conforte dans l'idée que des formations sont absolument indispensables. En tant que grossiste spécialisé, nous estimons qu'il est de notre devoir de nous tenir en permanence informés des dernières tendances et de ne pas nous limiter à la seule vente de produits. En faisant bénéficier nos clients de notre expertise et de celle des fabricants, nous pouvons les accompagner dans la transition énergétique afin qu'ils puissent eux-aussi en récolter les fruits à court ou plus long terme. Et ce sera également nécessaire, car il risque d'y avoir une pénurie d'installateurs qualifiés capables d'implémenter des solutions peu énergivores pour l'ensemble de notre société. »



**« L'ANNÉE DERNIÈRE, CESEO A ENGAGÉ UN NOMBRE IMPORTANT DE COLLABORATEURS POSSÉDANT UNE CONNAISSANCE ET UNE EXPÉRIENCE APPROFONDIES EN HVAC. »**

Michaël Van Audenhove, Domain Expert HVAC

**CTC BENELUX**

---

# AVEC CTC, ÇEBEO OPT POUR LA RÉFÉRENCE SUÉDOISE EN MATIÈRE DE POMPES À CHALEUR

---



## « DES SOLUTIONS DE QUALITÉ AVEC UN SUPPORT EFFICACE »

La pompe à chaleur s'impose de plus en plus comme l'un des éléments techniques essentiels d'un bâtiment. Cebeo répond plus que jamais à cette tendance en proposant des systèmes de première qualité de fournisseurs bien établis offrant le support adéquat. Des critères auxquels CTC satisfait avec brio. Fort de plus de 40 ans d'expérience dans le domaine des pompes à chaleur, le fabricant suédois propose des solutions que les électriciens peuvent installer très facilement. « Nous connaissons ce marché comme notre poche », lance Bruno Haemers, Managing Director de CTC Benelux.

*Suite à la page 26*



Suite de la page 25

La Suède est pionnière en matière d'énergies renouvelables. En 2011 déjà, le pays produisait plus de la moitié de son électricité totale (56 %) à partir de sources d'énergie renouvelable. Dix ans plus tard, ce chiffre atteignait même 67 %. Dans ce contexte, une forte tradition en matière de pompes à chaleur a vu le jour en Suède et, par extension, dans les autres pays scandinaves. « Dans ce segment de marché, la Suède devance largement les pays d'Europe centrale. Après la crise pétrolière des années 1980, le pays s'est immédiatement concentré sur le développement d'énergies renouvelables. Il n'a jamais misé sur la construction d'un réseau de gaz, car le sol rocheux rendait le projet difficilement réalisable. Grâce à une politique résolue, les centrales hydroélectriques et l'énergie solaire et éolienne y sont devenues la principale source d'énergie », indique Bruno Haemers.

## UNE ENTREPRISE ÉPROUVÉE

« CTC a été fondée en 1923 par deux installateurs et un ingénieur (Celsius, Tellander et Clarin) », poursuit Bruno. « En 1982, elle lançait déjà la première pompe à chaleur air/eau. Nous sommes donc un authentique fabricant de pompes à chaleur. Cela nous permet de nous démarquer des deux autres groupes de fournisseurs du marché que sont les fabricants de chauffage classiques bien connus et les fabricants de climatiseurs qui n'ont pris que plus tard le train en marche. Notre nom vous est peut-être moins familier que celui de ces marques classiques, mais nous sommes loin d'être de nouveaux venus sur ce marché, bien au contraire. Cette connaissance approfondie et cette expérience de plus de 40 ans ont sans aucun doute motivé la décision de Cebeo de collaborer avec nous. »

En 2012, ce savoir-faire a notamment conduit au développement de l'EcoZenith i555 PRO, une solution multi-énergie qui a valu à l'entreprise un prestigieux prix de l'innovation et qui reste à ce jour l'un des produits phares de la gamme. « Nous voulons maintenir l'offre la plus simple et la plus limitée possible, tout en proposant des solutions répondant à tous les besoins », poursuit Bruno. « Dans le secteur des pompes à chaleur air/eau, nous proposons par exemple trois gammes : une pour le marché des projets (CombiAir), nos classiques de la gamme EcoAir 600 (où nous pouvons offrir jusqu'à 22 kW) et la toute nouvelle EcoAir 700. Cette dernière utilise le propane comme réfrigérant et a dès lors le moins d'impact sur le climat. »

## GRAND RÉSERVOIR TAMPON

Pour les unités intérieures, le client (final) peut choisir entre l'EcoZenith i555 PRO mentionné ci-dessus et la version standard EcoZenith i360. « Les deux solutions disposent d'un grand réservoir tampon - 300 litres pour l'i360, 600 litres pour l'i555 PRO - et produisent de l'eau chaude sanitaire « de manière instantanée. » Cela permet d'éviter la formation éventuelle de légionelles. Grâce à ces deux systèmes, de grandes quantités d'eau chaude sanitaire sont disponibles en permanence.

CTC propose également les pompes à chaleur sol/eau Eco-Part 600 et GSi. Ces dernières disposent d'un tampon intégré pour la production d'eau chaude sanitaire. »



L'EcoZenith i555 PRO est une solution multi-énergie qui a valu à CTC un prestigieux prix de l'innovation.



« EN TERMES DE  
POMPES À CHALEUR,  
LA SUÈDE DEVANCE  
LARGEMENT LES PAYS  
D'EUROPE CENTRALE. »

Bruno Haemers, Managing Director  
de CTC Benelux

## DE NOMBREUX ATOUTS

CTC se distingue par d'autres moyens également. « La qualité monobloc en est un », souligne Bruno Haemers. « En outre, toute la technologie de refroidissement est intégrée dans l'unité extérieure. L'installateur n'a dès lors besoin d'aucune formation ou expertise spécifique en matière de refroidissement pour l'installer.

Il s'agit de solutions efficaces qui fonctionnent à basse température, peuvent être installées rapidement et sont excellentes sur le plan acoustique grâce à leur fonctionnement silencieux. L'installateur n'a qu'à raccorder l'eau et l'électricité et tout est prêt. En outre, chaque système fait l'objet de tests approfondis afin d'éliminer tout risque de fuites. »

Le fabricant fait tout son possible pour décharger un maximum l'installateur. « Nous le faisons notamment en fournissant tous les accessoires nécessaires au circuit : un filtre à impureté magnétique, mécanique et sanitaire, des groupes de sécurité, des clapets de suppression, un câble de communication et d'alimentation, un capteur intérieur et extérieur.

*Suite à la page 28*

*Suite de la page 27*

Cette approche est garante d'une installation efficace et évite ainsi que le spécialiste soit en manque d'un composant et doive se rendre en vitesse chez un grossiste. Un logiciel dédié facilite l'installation et se révèle en outre intéressant pour le client final afin de commander le système. »

La qualité du système se reflète également dans les composants : toutes les pièces (compresseurs, pompes, filtres, sécheurs, condenseurs, accessoires électriques et de refroidissement) proviennent de marques européennes de premier plan. « Ils sont installés dans un ensemble conçu de manière dynamique où le compresseur est placé dans un boîtier antivibrations, où tous les raccordements électroniques sont bien protégés et où une bonne isolation contribue à un fonctionnement silencieux. »

« NOUS VOULONS MAINTENIR L'OFFRE LA PLUS SIMPLE ET LA PLUS LIMITÉE POSSIBLE, TOUT EN PROPOSANT DES SOLUTIONS RÉPONDANT À TOUS LES BESOINS »

Bruno Haemers, Managing Director  
de CTC Benelux



## FORMATION SUR LE TAS

Pour ces pompes à chaleur, un installateur ne doit donc pas avoir... froid aux yeux, a fortiori lorsque CTC fournit un support efficace.

« L'installateur Cebeo est en contact direct avec nos techniciens de service et ne se retrouve donc pas dans la file d'attente d'un centre d'appel. Nous déchargeons les clients de Cebeo directement et en continu, et ce à quatre niveaux : lors de l'entretien de vente, de la préparation de la mise en service, de l'installation proprement dite et de l'après-vente.

En somme, nous assurons une formation complète « sur le tas » et offrons ainsi une formation très pratique et personnalisée. Si l'un de nos Service Managers a contribué à la mise en service, le client final est même assuré de bénéficier de cinq ans de garantie. Cela témoigne également de la confiance que nous avons en la qualité que nous offrons. »

Bruno Haemers croit donc fermement à la collaboration entre Cebeo, CTC, l'installateur et le client final. « Avec nos systèmes, nous pouvons contribuer dans une large mesure à la transition énergétique en Belgique. D'autant que les solutions CTC sont prêtes à être raccordées au smart grid et peuvent ainsi répondre à un besoin de chaleur efficace en termes d'énergie et de coûts. »

« NOUS ASSURONS UNE FORMATION COMPLÈTE SUR LE TAS ET OFFRONS AINSI UNE FORMATION PRATIQUE ET PERSONNALISÉE. »



# NICTRIC INSTALLE UNE SOLUTION QBUS DANS UNE HABITATION RÉSIDENTIELLE

Dans une maison moderne, vous avez tout intérêt à intégrer des solutions intelligentes en matière de gestion de l'énergie. Fort de cette conviction, Vincent Termote a investi de manière très ciblée dans sa maison. Notre ingénieur civil a très vite réalisé que l'intégration de Qbus pouvait apporter une importante plus-value pour le contrôle de sa nouvelle maison. Pour ce faire, il s'est tourné vers Nictric qui opte très souvent et délibérément pour les solutions de Qbus en matière de gestion de l'énergie.



« UNE INTERACTION  
FASCINANTE  
ENTRE HVAC  
ET GESTION  
DE L'ÉNERGIE »



Samuel Billens (Qbus) - Vincent Termote - Nico De Backer (Nictric)

*Suite de la page 31*

Vincent Termote habite à Gooik où réside également Samuel Billens, chef de projet commercial chez Qbus. « J'ai remarqué que Samuel publiait régulièrement des articles en ligne sur Qbus. Cela a suscité mon intérêt, car la domotique et la gestion de l'énergie sont des sujets qui m'intéressent beaucoup, d'autant plus que nous étions en train de construire notre nouvelle maison. Lorsque je me suis rendu peu après au showroom de Qbus, j'ai immédiatement perçu des ondes très positives chez cette jeune entreprise dynamique. De plus, le fait qu'il s'agisse de solutions 100% belges m'a particulièrement séduit. Avec Samuel, nous nous sommes mis en quête d'un installateur dans les environs pour nous aider avec la suite du projet. »

Vincent s'est ainsi rapidement retrouvé chez Nictric. « J'ai commencé mon activité complémentaire il y a 17 ans, mais il ne m'a pas fallu longtemps pour passer au statut d'indépendant à temps plein », indique le gérant Nico De Backer. « Depuis, notre équipe a évolué et compte désormais onze personnes qui s'attellent aux travaux d'électricité générale, à l'éclairage, à l'automatisation, à la domotique et aux systèmes de sonorisation et de ventilation, tant dans le cadre de nouvelles constructions que de rénovations. En matière de gestion de l'énergie, j'ai très vite compris aussi qu'il était préférable de nous concentrer sur un seul et même système pour bon nombre de projets. Compte tenu de l'excellent rapport qualité-prix, du support et de la polyvalence de Qbus, choisir Luqas, le gestionnaire d'énergie intelligent de Qbus, pour ce projet tombait sous le sens. »

Le module Luqas de Qbus gère le flux d'énergie dans votre maison



# « LUQAS PERMET D'OPTIMISER L'UTILISATION DES PRINCIPAUX CONSOMMATEURS D'ÉNERGIE EN FONCTION DES BESOINS ÉNERGÉTIQUES RÉELS. »

Nico De Backer

## DES SOLUTIONS PERSONNALISÉES

Pour rendre les bâtiments intelligents, Qbus recourt à des solutions permettant de connecter sans problème des solutions d'éclairage, de chauffage, de refroidissement, de ventilation, mais aussi des stores, des systèmes d'alarme et d'autres technologies entre elles. « L'utilisateur choisit lui-même la taille qu'il veut donner à son système et les priorités qui sont les siennes. Il bénéficie ainsi de plus de confort, de sécurité et de tranquillité d'esprit, mais peut aussi réduire sa consommation d'énergie en visant un équilibre bien étudié entre ses sources et ses consommateurs d'énergie », précise Samuel Billens.

Qbus est un système très flexible, qui peut être intégré pour répondre parfaitement aux besoins du client. « En fait, vous pouvez commencer par une installation de base, que vous pouvez adapter ou étendre à tout moment, au fur et à mesure que de nouveaux besoins ou de nouvelles priorités se font sentir. La compatibilité est un atout de taille : l'installation continue de communiquer avec les nouveaux produits et services. Il est possible de l'étendre en y intégrant des produits Qbus, d'autres systèmes de commande ou toutes sortes d'appareils intelligents tels que des systèmes de sonorisation, des caméras IP, etc. », explique Samuel Billens.

## LUQAS

Vincent Termote a emménagé dans sa nouvelle maison au mois d'avril avec sa compagne Sara et ses deux filles. Pensant à l'avenir de ses filles, il a opté pour des solutions à long terme et durables en matière d'énergie également. « Nous conduisons une voiture électrique et une voiture hybride et avons deux pompes à chaleur, dont une géothermique. Cette dernière nous a semblé un choix évident, d'autant que nous disposons de suffisamment d'espace pour procéder aux forages.

*Suite à la page 34*



« NICTRIC A MINUTIEUSEMENT IDENTIFIÉ TOUTES LES SOURCES ET TOUS LES CONSOMMATEURS D'ÉNERGIE AFIN D'EN TENIR COMPTE LORS DE LA PROGRAMMATION DE QBUS. »

---

Vincent Termote





Suite de la page 33

Nictric s'est également vu confier la tâche du placement des panneaux solaires et a minutieusement identifié « toutes les sources et tous les consommateurs d'énergie » afin d'en tenir compte lors de la programmation de Qbus. Notre objectif était aussi de confier un maximum de techniques au même partenaire. Un objectif relativement facile étant donné que Nictric se consacre aux solutions multitechniques et s'est déjà forgé une solide expérience avec l'intégration de Qbus. »

Vu l'importance que revêt la gestion de l'énergie, Vincent n'y a pas réfléchi à deux fois et a décidé d'installer le module Luqas de Qbus dans le cadre de ce projet. « Ce système gère le flux d'énergie dans votre maison », explique Nico. « Luqas permet d'optimiser l'utilisation des principaux consommateurs d'énergie (comme les terminaux de recharge, les chauffe-eaux et les pompes à chaleur) en fonction des besoins énergétiques réels. Le système de régulation vous permet de contrôler votre propre consommation d'énergie. Vous recevez en outre des alertes en cas de consommation excessive ou de pics de charge. »

L'intégration de Luqas requiert un compteur numérique. « Nous installons un module sur rail DIN que nous raccordons à ce compteur numérique, au réseau local, aux terminaux de recharge et à la pompe à chaleur ou au chauffe-eau thermodynamique », poursuit Samuel. « Luqas permet de clarifier les flux d'énergie grâce à l'application Qbus Control dans le cloud qui offre une vue d'ensemble claire et des alertes en cas d'anomalies. »



## INTÉGRATION

Luqas offre de nombreux avantages : vous économisez de l'énergie (et de l'argent), vous réduisez vos émissions de CO<sub>2</sub>, et vous pouvez créer un plan d'action basé sur les données de consommation afin d'optimiser votre gestion de l'énergie. « Nous pouvons ainsi contrôler facilement la pompe à chaleur sur la base des données que nous fournit le compteur numérique en continu », poursuit Samuel. « En cas de surplus important d'énergie solaire, par exemple, nous pouvons utiliser la pompe à chaleur comme tampon. Cette approche permet également d'éviter un maximum les pics d'utilisation, en fonction du tarif de capacité. La famille de Vincent peut ainsi exploiter au maximum son autoconsommation. »

Suite à la page 36

*Suite de la page 35*

Ces derniers mois, Vincent s'est longuement plongé dans le concept Qbus. « C'est très chouette. On part à la découverte de la création d'atmosphères agréables, du contrôle des bonnes installations électriques aux moments les plus opportuns, etc.

Étant donné que Qbus contrôle pratiquement tout dans la maison, il est logique que tout ne soit pas au point dès le premier jour. Mais nous progressons dans notre maîtrise des appareils jour après jour. Nous nous efforçons d'atteindre à tout moment l'équilibre idéal entre énergie produite et consommation d'électricité.

Plus l'aiguille est au milieu, plus nous sommes heureux (rires). Nous constatons déjà que cette approche porte ses fruits et nous ne regrettons pas le moins du monde notre décision, au contraire. »

« EN CAS DE SURPLUS  
D'ÉNERGIE SOLAIRE, NOUS  
POUVONS UTILISER LA POMPE  
À CHALEUR COMME TAMPON. »





**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](http://www.cebeo.be)

**cebeo**  
A Sonepar Company

## PROJET

Tout le monde n'est pas fait pour les grandes hauteurs. Et encore moins lorsqu'il s'agit d'y mettre son expertise professionnelle en pratique. Mais Steve Mertens, un client de Cebeo, le fait tous les jours. Et il se fait un plaisir de partager l'histoire inspirante qu'il vit en haut des toits avec tous ceux et celles qui préfèrent rester sur la terre ferme.

# UN HÉROS SUR

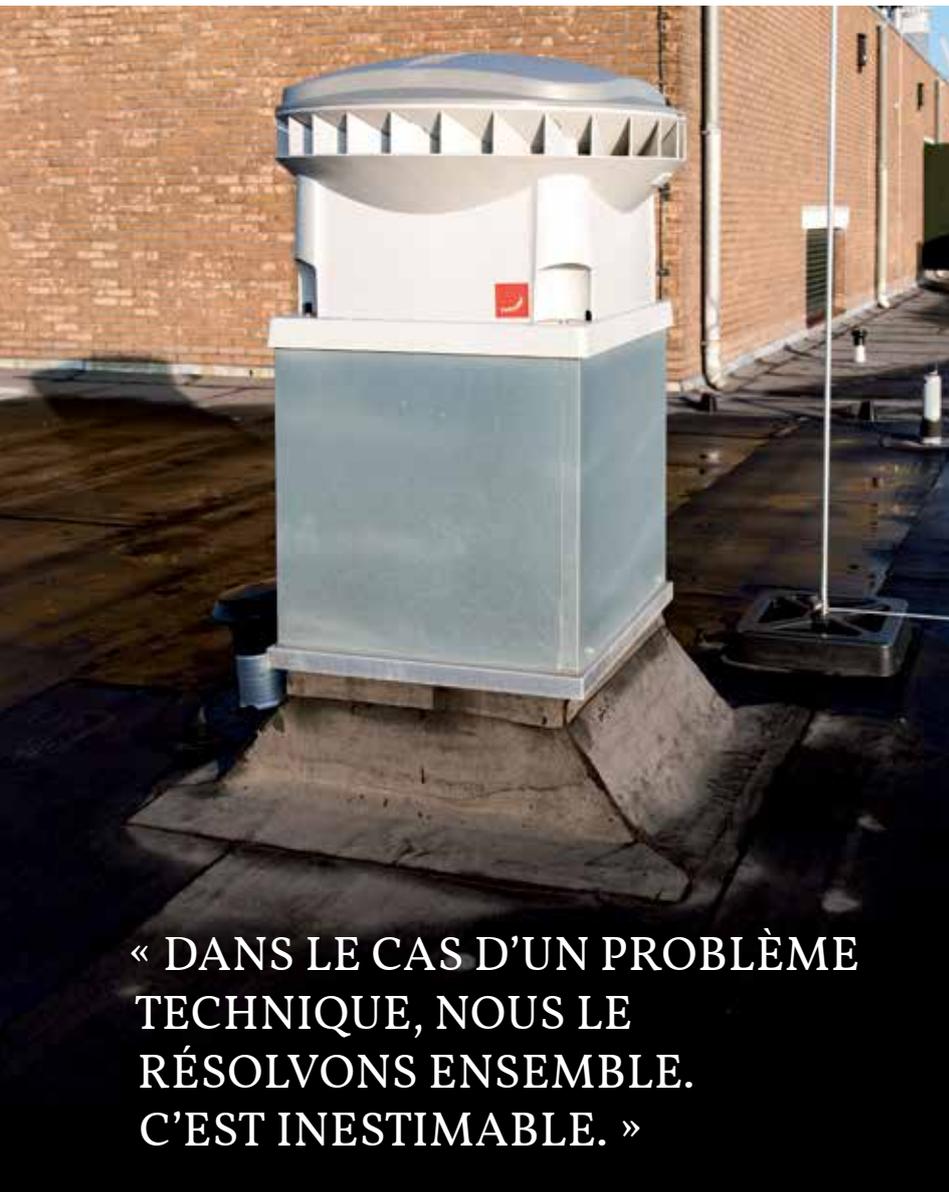
### STEVE MERTENS, RAVI DE FAIRE VOTRE CONNAISSANCE !

Signalé le matin, réparé le soir ! Telle est la devise choc d'AirTecnica, une entreprise située à Blankenberge. Steve Mertens, son propriétaire, a l'ensemble de la côte belge pour terrain de jeu. Fort de plus de 14 ans d'expérience sur les toits, ses connaissances sont telles qu'il peut entendre depuis le boulevard si un ventilateur de toit ne fonctionne pas correctement.

Avec le bruit de la houle et le cri des mouettes pour fond sonore, nous nous entretenons avec le technicien Steve. Il se trouve sur le toit d'un vaste complexe d'appartements à Knokke, profitant de ce qu'il qualifie de « vue imprenable. » À côté de lui se trouve toute une rangée de vieux ventilateurs de toit. En bas, dans la rue, sont entreposés autant de nouveaux ventilateurs de toit ComfoRoof MX de la marque Zehnder, prêts à être hissés et installés.

*Poursuivez votre lecture en page 40*

# UR LES TOITS



« DANS LE CAS D'UN PROBLÈME TECHNIQUE, NOUS LE RÉSOLVONS ENSEMBLE. C'EST INESTIMABLE. »

### COMMENT ÊTES-VOUS ENTRÉ DANS LE MONDE DE LA VENTILATION ?

« Auparavant, je travaillais avec un partenaire dans une entreprise d'installation où nous nous attelions principalement à la pose de produits électro et de ventilation dans les immeubles d'habitation, ainsi que de pompes à chaleur. La maintenance et le remplacement ne représentaient qu'une infime partie de nos activités. J'ai emmené avec moi cette spécialisation et l'ai mise au service de ma propre entreprise. J'ai toujours d'excellents contacts avec mon ancien collègue. Nous nous appelons régulièrement et nous nous soutenons mutuellement. »

C'est très agréable de pouvoir compter sur un bon concullègue. »

### QU'AVEZ-VOUS PENSÉ DE LA COLLABORATION AVEC CESEO ?

« Je suis surtout à la recherche de partenaires fiables. J'entretiens une collaboration avec les collaborateurs de Ceseo Bruges. Francky Ryckx, le responsable de filiale, est une personne sur laquelle je peux vraiment compter. Lorsque l'on me signale qu'un moteur fait du bruit, j'essaie de le remplacer le jour même. »

Suite de la page 39

Francky me permet de la faire grâce au stock important dont dispose sa filiale. Je saute dans ma camionnette, emporte le matériel nécessaire que l'on a déjà préparé pour moi, me rends chez le client, remplace le moteur et c'est fait. Ma devise est « un appel le matin, et c'est réparé le soir. » Et à ce titre, cette collaboration offre à n'en pas douter une grande valeur ajoutée ! »

### POURQUOI PRÉFÉREZ-VOUS TRAVAILLER AVEC ZEHNDER ?

« La côte belge abonde de buildings, et lorsque j'ai commencé à exercer ce métier, plus de 90 % des ventilateurs de toit installés étaient de la marque J.E. StorkAir. À mes débuts, j'ai remplacé plusieurs VDA et j'ai toujours entretenu d'excellents contacts avec le personnel de J.E. StorkAir, qui deviendra plus tard Zehnder. Lorsque le VDA a tiré sa révérence, je me suis tourné vers le MX. La transition s'est déroulée sans problème, car les dimensions correspondent parfaitement. Je pouvais garder les acrotères en place. Avec une autre marque, on rencontre d'emblée des soucis à ce niveau, le ventilateur n'a pas la bonne dimension et il faut remplacer à la fois le ventilateur et l'acrotère. Cela représente alors des coûts importants pour le propriétaire du bâtiment. Zehnder propose un produit de qualité que je valide non pas à 100 %, mais à 200 %. »

« À l'instar de Ceseo, je sais que je peux compter sur le personnel de Zehnder. C'est agréable de pouvoir compter sur mes partenaires. On rencontre parfois des soucis, bien sûr. Cela arrive partout. Tout est question de savoir comment les résoudre ensemble. Dans le cas d'un problème technique, nous le résolvons ensemble. C'est inestimable. »

## AVEZ-VOUS DÉJÀ DU FAIRE FACE À QUELQUE CHOSE D'INHABITUEL SUR UN TOIT ?

« On voit bien sûr toutes sortes de choses depuis un toit. Les gens n'ont pas conscience que quelqu'un peut les observer depuis tout là-haut. Mais sans rire, on n'est pas si mal sur un toit. Généralement, ce sont les aspects techniques qui m'épatent. Un jour, je suis par exemple tombé sur toute une série de moteurs récemment installés qui étaient tous mal raccordés. Ces ventilateurs de toit n'avaient pas encore fonctionné une seule seconde. Cela témoignait clairement d'un manque de compréhension de l'installateur. Rien d'étonnant donc que les plaintes des résidents ne cessaient d'affluer. »

## COMMENT VOYEZ-VOUS L'AVENIR ?

« J'entrevois de nombreuses opportunités pour le secteur industriel. Je crois en outre en l'expérience et la spécialisation. L'expérience s'acquiert évidemment au fil des ans, mais la spécialisation est un choix. Je vois de nombreux jeunes installateurs se lancer dans le même secteur. Je trouve cela dommage, car on s'y connaît alors un peu sur beaucoup de choses, mais toujours de manière superficielle. J'ai moi-même travaillé pendant quelque temps en Scandinavie où j'ai acquis des connaissances approfondies me permettant de me spécialiser. »

Je vois la spécialisation comme une force, car elle permet d'approfondir nos connaissances sur le sujet. Du haut de mes 52 ans, j'ose désormais me qualifier de spécialiste. Lorsqu'un gestionnaire de bâtiments m'appelle pour me décrire les plaintes qu'il reçoit, je sais d'emblée ce qui se passe. C'est à un point que lorsque je me promène avec ma femme sur le boulevard, je peux entendre lorsqu'un ventilateur de toit ne fonctionne pas correctement. Je lui dis alors en riant : « il y a du business à se faire ici. »

« À L'INSTAR DE CECEO, JE SAIS QUE JE PEUX COMPTER SUR LE PERSONNEL DE ZEHNDER. »

Steve Mertens, gérant AirTechnica

Erwin Surkijn, gérant de Electro Surkijn



# Boostez votre activité avec le chargeur rapide Dash 30 d'Alfen

1er chargeur DC Dash 30 d'Alfen pour environnements retail et business à forte affluence.

## Le chargeur Dash 30 d'Alfen transforme des espaces de travail et zones de passage en hubs de recharge.

- Parfait pour une recharge rapide à destination, ce chargeur remplit une batterie en 2,5 heures.
- Son design élégant et audacieux pour une variété d'environnements est parfait dans divers lieux commerciaux.
- Idéal pour une recharge rapide et fiable, le chargeur DC d'Alfen garantit des haltes courtes et offre une alternative intéressante aux entreprises cherchant à améliorer l'expérience client et l'efficacité opérationnelle.

Depuis plus de 16 ans, Alfen est un leader du secteur de la recharge des VE et a installé avec succès plus de 667.000 points de charge dans près de 30 pays européens.

**Alfen - Power to Adapt. Des bornes de recharge intelligentes, solides et de haute technologie pour véhicules électriques.**

[www.alfen.com/fr-be/dash-30](http://www.alfen.com/fr-be/dash-30)



**ALFEN**  
POWER TO ADAPT



# Nouveau

## Contacteurs ESB et EN sans bourdonnement

### Efficacité maximale, bruit minimal

Le bourdonnement de l'éclairage, du chauffage et d'autres installations électriques peut être très dérangerant dans les environnements sensibles au bruit tels que les chambres d'hôtel et les habitations. Grâce à une conception innovante de la bobine AC/DC, nos contacteurs ESB et EN permettent de s'en débarrasser. Et les installateurs peuvent également se reposer sur leurs lauriers.



#### Réduction du bruit audible

Les contacteurs d'installation avec bobines DC et redresseur pour AC garantissent un fonctionnement sans ronflement. Idéal pour les environnements sensibles au bruit.



#### Assemblage sans outil

Les accessoires tels que les contacts auxiliaires, les entretoises et les couvercles de sécurité peuvent être montés sans aucun outil grâce à l'assemblage groupé.



#### Jusqu'à 15 % d'espace de rangement en moins

Comme aucune entretoise n'est nécessaire entre les différents interrupteurs magnétiques, il est possible de gagner beaucoup de place dans l'armoire.



#### Facile à entretenir

L'assemblage des groupes sans outil et la fenêtre d'indication intégrée aux interrupteurs simplifient grandement la maintenance.



#### Coûts d'installation réduits

L'absence d'entretoises entre les contacteurs ESB16..N, ESB/EN20..N et ESB100..N permet d'accélérer l'installation et de maîtriser les coûts d'installation.



Découvrez tous les avantages sur [abb.com/lowvoltage](http://abb.com/lowvoltage)



**BEGA**

# La lumière qui devient sculpture

Le miroir luminaire n'est pas seulement un luminaire qui attire l'attention, c'est aussi un objet mural sculptural, grâce à sa forme, son matériau et ses possibilités de conception. Disponible en différents formats et teintes, il permet des combinaisons attrayantes dans les espaces privés et commerciaux.  
[bega.com/lightmirror](http://bega.com/lightmirror)



**Das gute Licht.**

HAGER



## LE BÂTIMENT MULTIFONCTIONNEL 'FERME BON AIR' OPTÉ POUR UNE LARGE GAMME DE PRODUITS HAGER

L'année dernière, cette ancienne ferme a fait l'objet d'une transformation complète axée sur les applications écologiques : récupération de l'eau de pluie, panneaux solaires, chauffage au sol... et infrastructure de recharge. Ce bâtiment multifonctionnel abritera plusieurs zones à fortes consommations électriques : un restaurant, une salle théâtre, un espace de co-working et un B&B.

Pour ce projet, tout commence par une armoire de distribution bien équipée, capable de fournir une puissance suffisante. Quadro a été choisi comme tableau principal et univers et vega D comme coffrets divisionnaires. Ils ont également opté pour l'intégration du gestionnaire énergétique agardio pour mieux gérer les consommations. agardio suit en effet la consommation/production des panneaux solaires, de l'infrastructure de recharge, de l'éclairage, et de tout autre consommateur. Il met en avant les données pertinentes des compteurs connectés pour contrôler la qualité du réseau et assurer l'efficacité énergétique du bâtiment.

Sur le parking, huit bornes de recharge ont été installées pour que les clients puissent recharger leurs véhicules électriques pendant leur présence sur le site. Le propriétaire a choisi la borne de recharge witty share avec un seul point de recharge pour son évolutivité. Cette borne est ISO 15-118 et permet l'identification du véhicule sans utilisation de badge. De plus, l'appareil est OCPP 2.0.1 READY pour permettre de faire des mises à jour automatiques du protocole de communication avec les opérateurs (CPO). Les bornes de recharge ont été installées dos à dos et font appel à un opérateur pour la facturation.



Le montage de la borne de recharge sur le pied rectangulaire en inox donne un résultat très esthétique en parfaite harmonie avec la rénovation de la ferme. Les travaux de rénovation sont en cours de finalisation. L'ouverture du bâtiment est prévue pour le début de l'année prochaine.

L'installation est également équipée d'un LLM (Local Load Manager) pour contrôler la gestion de la charge, afin de garantir la continuité de l'installation électrique. Le LLM contrôle la gestion statique et dynamique de la charge et peut gérer jusqu'à 40 bornes. La configuration de l'ensemble de l'installation s'effectue via ce LLM, ce qui permet un gain de temps considérable. Les bornes de recharge sont automatiquement reconnues et ne doivent pas être programmées individuellement.

Hager est très heureux d'être partenaire de ce projet et se réjouit de pouvoir en réaliser d'autres de ce type qui mettront en œuvre la polyvalence des produits Hager.



**:hager**

# UP1



## Un **UP**date pour une installation optimale.

### **Passage de câblage ouvert, séparateur défonçable et entrée de câble**

Séparation démontable pour connexion des appareils

### **50 % de gain de temps**

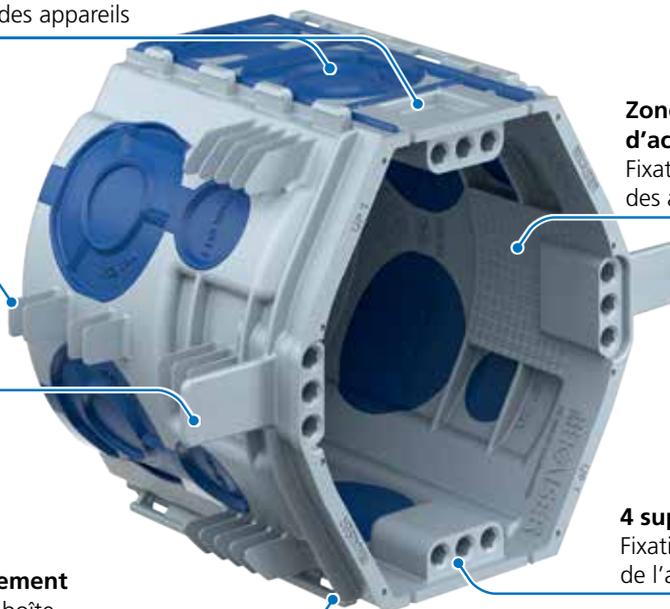
Fixation sûre dans toutes les matériaux sans plâtre ou autres.  
Fixation supplémentaire possible avec de la mousse PU

### **Butée de profondeur**

Garantie de l'épaisseur minimale du plafonnage

### **Combinaison stable et neutre latéralement**

Combinaison sûre le long du corps de la boîte



### **Zones pour griffes d'accrochage**

Fixation sûre et flexible des appareils

### **4 supports à vis triples**

Fixation sûre et flexible de l'appareil

PLASTIC COLOR NV | A KAISER COMPANY

Industrielaan 10 · 9320 Erembodegem · Belgium · TEL. : +32(0)53/85 05 20  
[www.helia-elektro.be](http://www.helia-elektro.be) · [info@helia-elektro.be](mailto:info@helia-elektro.be)

 **HELIA**

RENSON



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

Avec la Flux+ Flat, Renson a créé 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.



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 CO<sub>2</sub>, 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 m<sup>3</sup>/h ou 225 m<sup>3</sup>/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.



L'emballage avec gabarit de perçage, les dimensions compactes, le poids léger de l'unité (à peine 25 kilogrammes) et le système de suspension Quick-Fix contribuent à l'installation rapide et aisée du Flux+ Flat. La mise en service et le réglage se déroulent quant à eux de manière impeccable et numérique via la plateforme de gestion My-Lio et l'application Renson Ventilation Set-up. Avec moins de paperasserie fastidieuse et des options pour un service à distance supplémentaire. Vous économisez ainsi jusqu'à la moitié du temps total de préparation, d'installation, de réglage et de suivi pour chaque projet.



### FLUX+ 370 FLAT POUR LES DÉBITS PLUS GRANDS

Avec le Flux+ 370 Flat, Renson lance une variante avec un débit maximal de 370 m<sup>3</sup>/h à une pression de 200 Pa, idéalement adaptée aux grands appartements et aux petites maisons. Ici aussi, les dimensions compactes, l'emballage pratique avec gabarit de perçage et le système de suspension contribuent à une mise en œuvre aisée sur le chantier.

[www.renson.net](http://www.renson.net)



Creating healthy spaces

# 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**

# CAMPUS 2024

## 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 2024. 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

ESYLUX

# ALVA EST **ESY**, CAR ELLE MET INTELLIGEMMENT EN RÉSEAU L'ÉCLAIRAGE EXTÉRIEUR

**NOUVEAUTÉ !**

BORNES LUMINEUSES 700/100  
AVEC DÉTECTEUR DE MOUVEMENT

ESY  
CONTROL

+



Paramétrer avec la  
télécommande PDI-DALI ou  
l'ESY-Pen et son ESY-App.

## BORNES LUMINEUSES À LED ROBUSTES EN MULTIPLES VARIANTES

Les bornes **ALVA**, robustes et efficaces en énergie, permettent une mise en réseau intelligente :

- Boîtier en aluminium de grande qualité
- Résistant aux projections salines et à la saleté
- Mise en réseau possible
- Modèles avec détecteur de mouvement intégré, éclairage de balisage ou fonction d'interrupteur crépusculaire
- Boîtier de raccordements étanche et installation simplifiée

## PERFORMANCE FOR SIMPLICITY

ESYLUX Belgium SA | [info@esylux.be](mailto:info@esylux.be) | [www.esylux.be](http://www.esylux.be)



**AEG**

TAQUE DE CUISSON  
À INDUCTION  
TI184B00FZ

**SAPHIRMATT**  
ÉLÉGANTE ET 4 FOIS  
PLUS RÉSISTANTE  
AUX RAYURES

\*Basé sur des tests externes, en comparaison avec la surface de notre taque de cuisson standard, sans traitement ou revêtement spécial

SURFACE DE CUISSON  
STANDARD  
EN CÉRAMIQUE

JUSQU'À  
4 FOIS MOINS  
DE RAYURES\*

SURFACE DE CUISSON  
EN SAPHIRMATT



# Obtenez plus de votre installation avec Sungrow

Découvrez nos solutions hybrides



PREFLEX



NOUVEAU!

# UN MARIAGE PARFAIT



DÉCOUVREZ LES BOÎTES D'ENCASTREMENT PREFLEX POUR  
INTERRUPTEURS AVEC GRIFFES ET/OU VIS SUR [PIPELIFE.BE](https://www.pipelife.be)

**PIPELIFE**   
always part of your life

# Valena™ Next

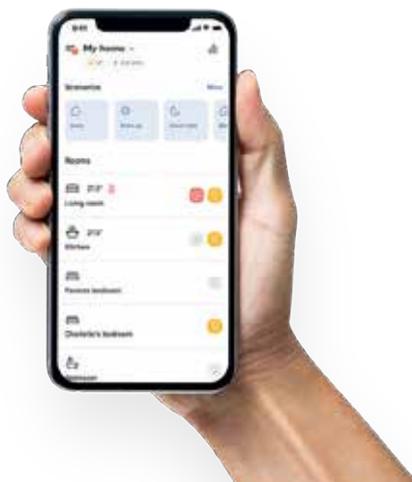
L'ÉLÉGANCE  
PURE,  
DESIGN  
MODERNE



## Valena™ Next

with  
NETATMO

L'APPAREILLAGE CONNECTÉ



 **legrand**®

LEGRAND



## EXPLOREZ GREEN'UP ONE DE LEGRAND : L'INNOVATION ULTIME POUR LA RECHARGE À DOMICILE

Green'Up ONE de Legrand propose une solution innovante et efficace pour la recharge des véhicules électriques à domicile. Cette solution polyvalente permet de recharger les véhicules en courant alternatif, qu'ils soient monophasés ou triphasés, et convient parfaitement aux endroits où les véhicules peuvent être chargés pendant des périodes prolongées, tels que les garages privés, les immeubles résidentiels ou les parkings couverts.



Chaque station de recharge Green'Up ONE est équipée d'un câble de recharge intégré de 5 mètres, offrant ainsi une grande commodité aux utilisateurs. En outre, cette solution prend en charge quatre modes de charge différents. Le mode 1 est adapté aux speed pédélec, vélos électriques, trottinettes électriques et e-scooters, tandis que les modes 2, 3 et 4 sont destinés aux voitures électriques. Il convient de noter que le mode de charge 3 intègre la protection dans la borne de recharge elle-même, offrant ainsi une sécurité supplémentaire. Une caractéristique importante de Green'Up ONE est la possibilité d'une charge dynamique grâce à l'ajout d'un compteur d'énergie à l'installation. Ce compteur surveille en permanence la consommation globale de l'installation et communique avec la borne de recharge via le protocole Modbus. En conséquence, la puissance de charge est ajustée en fonction de la disponibilité ou de la puissance de consommation maximale définie, ce qui optimise l'utilisation de l'énergie.

Les propriétaires d'installations électriques intelligentes peuvent intégrer facilement la borne de recharge Green'Up en ajoutant un contact sec connecté. De plus, la borne peut être commandée à distance via l'application Charger Control de Legrand, grâce à la communication Bluetooth intégrée en standard. Cette fonctionnalité permet aux utilisateurs de contrôler leur système de recharge où qu'ils soient, offrant ainsi une flexibilité accrue.

En ce qui concerne l'installation, Green'Up ONE peut être installé de deux manières : en tant que borne murale ou sur pied. La borne murale est fabriquée en plastique robuste et résistant aux chocs, ce qui en fait une solution durable pour une utilisation à long terme. L'installation de ce modèle est simple, et le câblage peut être facilement effectué par la face avant. Les câbles doivent être obligatoirement raccordés aux borniers via des passages situés dans la partie basse ou arrière de la borne.

Quant au modèle sur pied, il est fixé sur un socle, offrant ainsi une solution de recharge plus flexible pour les utilisateurs. Les câbles peuvent être acheminés à travers le socle jusqu'à la borne de recharge, facilitant ainsi l'installation. Il est à noter que, en termes de fonctionnalités matérielles et logicielles, les bornes murales et sur pied sont identiques, offrant ainsi une expérience utilisateur cohérente quel que soit le modèle choisi.

En résumé, Green'Up ONE de Legrand représente une avancée significative dans le domaine de la recharge des véhicules électriques à domicile. Avec ses fonctionnalités polyvalentes, sa sécurité intégrée et sa facilité d'installation, cette solution répond efficacement aux besoins croissants des propriétaires de véhicules électriques en matière de recharge domestique.



# Nouveaux détecteurs de Niko P40 et M40

## Tout simplement intelligent

La gamme complète de détecteurs 230 V et certifiés DALI-2 combine un design primé avec des fonctionnalités certifiées et les meilleures performances de sa catégorie. Grâce à sa conception révolutionnaire, vous gagnez un temps précieux lors de l'installation et de la configuration des nouveaux détecteurs.

- montage SnapFit avec un simple mouvement de rotation et d'encliquetage
- câblage sans outils
- communication Bluetooth® bidirectionnelle
- commande intuitive via une application dédiée

Économisez de l'énergie grâce à la meilleure commande crépusculaire du marché.

[www.niko.eu/m40p40](http://www.niko.eu/m40p40)

**niko**

PA-1221-02

Innovez la recharge  
de véhicules électriques

# IMPACT

avec Canalis for EV

La recharge des véhicules électriques accessible partout grâce à Canalis for EV. Un système modulaire et flexible pour une alimentation décentralisée des bornes de recharge de véhicules électriques conçu pour les parkings extérieurs.



Scannez le code QR pour  
en savoir plus !



Life Is On

**Schneider**  
Electric

