

# PRESCRIPTION & ENTREPRISES *@batimédia*

Maitrise d'oeuvre, maîtres d'ouvrage et entreprises

Pourquoi de plus en plus d'artisans  
choisissent un utilitaire Mercedes ?

P. 4



Mercedes-Benz



# PRESCRIPTION & ENTREPRISES AVRIL 2026

Prescriptions et Entreprises@batimedia



**Michel Soufir**  
Directeur de la rédaction

**RÉSPONSABLE CRÉATION**

Mehdi Benramdane

Édité par Batimédia

TEL +33 01 84 74 40 80

E-MAIL [m.soufir@batimedia.com](mailto:m.soufir@batimedia.com)

**PORTAILS**

batimedialive.com

**ADRESSE**

41-43 rue Camille Desmoulins,  
92130 Issy Les Moulineaux

Prescriptions et entreprises est diffusé auprès de nos 150 000 abonnés prescripteurs et entreprises

**Pensez à vous abonner  
à notre fil d'info  
C'est gratuit !**



**Je m'inscris**



**live  
BatiMedia**



**BatiMedia**  
Revue de presse

Les mardis & jeudis

Entreprise du bâtiment, installateurs et artisans

**ENTREPRISES**  
*@batimedia*

**Mensuel**

Maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage

**PRESCRIPTION**  
*@batimedia*

**Mensuel**

**P. 4**



► Pourquoi de plus en plus d'artisans choisissent un utilitaire Mercedes ?

## Article

► Uniclima garde le cap de la décarbonation et de l'efficacité énergétique, malgré un marché sous pression [P.10](#)

► Conjoncture de l'Industrie de la Préfabrication Béton – Bilan 2025 et perspectives 2026 [P.16](#)

► WEBER, l'acoustique des sols au cœur de la semaine du son [P.18](#)

► Construction neuve 2025 : Bilan de l'année par BatiEtude [P.21](#)

► Relance Logement : le Gouvernement vise 2 millions de logements neufs d'ici 2030 [P.25](#)

► Conjoncture et perspectives des industries des produits de construction: les résultats de l'enquête d'opinion de l'AIMCC [P.32](#)

► Le Groupe ELCIA publie la 3ème édition de son guide : « Que vous réserve le secteur Menuiserie, Store, Fermeture en 2026 ? » [P.35](#)

► 13ème observatoire de la rénovation en couverture en tuiles [P.45](#)

► COEDIS et GRDF s'engagent dans un partenariat pour accélérer la dynamique de la PAC hybride [P.50](#)

► « Re-nouveler la façade » TECHNAL choisie pour donner une nouvelle vie à un immeuble de bureaux à LEVALLOIS-PERRET [P.54](#)

**PRESCRIPTION  
& ENTREPRISES**  
*@batimédia*

## Information produit

► Gravifix®, un fixateur de graviers fabriqué en France pour les aménagements extérieurs [P.8](#)

► La chaux hydraulique naturelle pure et les solutions KHOLAO® SAINT-ASTIER® s'invitent dans le pavillon sud de la cour SAINT-BENOÎT de L'ABBAYE DE FONTEVRAUD [P.28](#)

► LORILLARD BÂTIMENT accompagne l'agence patri-arche architecture, par son expertise en mur rideau, au plus haut niveau pour le nouveau CAMPUS SARTORIUS à AUBAGNE [P.37](#)

► Bande à joint armée king size de KNAUF : une solution idéale pour les plaques de plâtre BA18 ET BA25, comme les cloisons en double peau [P.47](#)

► CLAREO dévoile son premier luminaire solaire autonome à très haut rendement [P.48](#)

► intuis lance Edel nativ Air : Une nouvelle génération de chauffe-eau thermodynamiques intelligents et performants [P.52](#)

► Somfy lance J45, la nouvelle génération de moteurs pour brise-soleil orientables [P.58](#)

► Kinedo enrichit encore sa palette de solutions décoratives et faciles à installer [P.60](#)

# Pourquoi de plus en plus d'artisans choisissent un utilitaire Mercedes ?



## Fiabilité, sécurité et confort : l'utilitaire devient un véritable outil de travail pour les professionnels du bâtiment

Pour les artisans et entreprises du bâtiment, le véhicule utilitaire est bien plus qu'un simple moyen de transport. Il est à la fois atelier mobile, espace de stockage et outil de travail quotidien. Dans ce contexte, les critères de choix évoluent : fiabilité, sécurité, confort de conduite et coût global d'utilisation deviennent déterminants. Des éléments qui expliquent l'intérêt croissant pour les utilitaires premium comme ceux proposés par Mercedes-Benz Vans.

## Une histoire qui commence... à Paris



Photo at the factory premises in Mannheim. Benz & Cie. delivered the vehicle to the long-established Parisian department store "Grands Magasins Du Bon Marché" in December 1896. (Photo index number in the Mercedes-Benz Classic archive: H3101)

Peu de professionnels le savent, mais le premier véhicule utilitaire motorisé de l'histoire a été livré à Paris en 1896, au grand magasin Le Bon Marché.

Basé sur la Benz Victoria, ce véhicule de livraison disposait de :

- 5 chevaux de puissance
- 300 kg de charge utile
- 15 km/h de vitesse maximale

Ce modèle est considéré comme le premier véhicule conçu pour le transport de marchandises motorisé.

Plus d'un siècle plus tard, l'utilitaire reste un élément central dans l'activité de nombreux métiers, en particulier dans le bâtiment.

## L'utilitaire, un atelier mobile pour les artisans

Dans les métiers du bâtiment, les déplacements sont permanents : chantiers, rendez-vous clients, fournisseurs, livraisons de matériel.

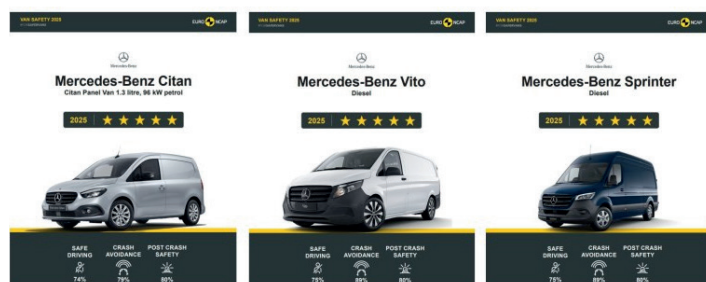
L'utilitaire devient donc un poste de travail mobile, qui doit remplir plusieurs fonctions :

- Transporter outils et matériaux
- Permettre une organisation efficace du matériel
- Assurer la mobilité de l'entreprise
- Garantir la fiabilité du travail quotidien.

Un véhicule immobilisé peut rapidement désorganiser une activité, retarder un chantier ou entraîner une perte de productivité

## Fiabilité et sécurité : deux priorités pour les professionnels

Mercedes-Benz  
La référence en sécurité



Pour les artisans, la fiabilité est souvent le premier critère de choix. Un véhicule en panne signifie parfois un chantier interrompu ou une intervention reportée.

Certains modèles d'utilitaires se distinguent sur ce point. Le Mercedes Sprinter figure notamment parmi les véhicules les plus fiables de sa catégorie selon certaines études européennes.

La sécurité constitue également un enjeu important. Les utilitaires Mercedes-Benz Citan, Vito et Sprinter obtiennent par exemple la note maximale de cinq étoiles EuroNCAP pour leurs aides à la conduite.

Ces systèmes incluent notamment :

- Freinage d'urgence automatique
- Alerte de franchissement de ligne

- Assistance au maintien dans la voie
- Aides à la stabilité et au freinage.

## Le confort de conduite, un facteur souvent sous-estimé



Les artisans passent parfois plusieurs heures par jour au volant de leur utilitaire. Le confort de conduite devient donc un facteur important.

Les constructeurs intègrent aujourd'hui des équipements inspirés du monde automobile :

- Sièges ergonomiques conçus pour préserver le dos
- Climatisation automatique
- Insonorisation améliorée
- Connectivité et aides à la conduite.

Ces éléments contribuent à réduire la fatigue et à améliorer les conditions de travail.



**46%**

C'est la progression des ventes d'utilitaires électriques Mercedes-Benz dans le monde en 2025.

En France, la barre des 2 000 utilitaires électriques immatriculés a été franchie, illustrant la montée en puissance de l'électrification dans le secteur.

### L'électrification gagne aussi les utilitaires

Comme dans l'automobile, la transition énergétique touche désormais le marché des utilitaires.

Plusieurs facteurs expliquent cette évolution :

- Les zones à faibles émissions dans certaines villes
- Les politiques de décarbonation des entreprises
- Les progrès réalisés en matière d'autonomie.

Les modèles électriques comme l'eSprinter illustrent cette transformation progressive du parc professionnel.

### Une nouvelle génération de vans en préparation



Mercedes-Benz Vans "Past meets Future" Neuhausen 2025

Mercedes-Benz prépare déjà la prochaine étape avec une nouvelle architecture dédiée aux utilitaires et vans :

VAN.EA (Van Electric Architecture).

Cette plateforme modulaire servira de base à une nouvelle génération de véhicules électriques.

Le premier modèle annoncé est le VLE, dont la présentation est prévue en 2026. Il inaugure une nouvelle approche de la mobilité professionnelle pour la marque.

### Batimédia à l'essai du futur Mercedes VLE

Batimédia aura prochainement l'occasion de découvrir et d'essayer le futur Mercedes-Benz VLE, premier modèle basé sur la nouvelle plateforme VAN.EA. Ce véhicule inaugure une nouvelle génération de vans électriques, avec plusieurs innovations annoncées :

- Architecture électrique 800 volts
- Autonomie annoncée de plus de 500 km WLTP
- Configuration pouvant accueillir jusqu'à 8 places
- Technologies de conduite avancées, dont les quatre roues directrices.



Positionné entre utilitaire et van polyvalent, le VLE vise plusieurs usages : mobilité professionnelle, transport de passagers ou flottes premium.

- Batimédia publiera prochainement un essai complet du véhicule, afin d'évaluer ses performances et son intérêt pour les professionnels.

### Pourquoi certains artisans choisissent un utilitaire premium

Mercedes-Benz

La référence en services

MobiloVan

Contrats d'entretien ZEN

Service 24 h

Plusieurs raisons expliquent l'intérêt croissant pour les utilitaires haut de gamme :

- fiabilité et durabilité
- sécurité et aides à la conduite
- confort pour les longs trajets
- image professionnelle auprès des clients
- valeur de revente élevée.

Une innovation qui accompagne l'évolution des métiers

Entre le premier véhicule de livraison Benz de 1896 et les utilitaires électriques de demain, le secteur a profondément évolué.

Mais une chose reste inchangée : l'utilitaire demeure un outil essentiel pour les professionnels du bâtiment, dont les performances et les services associés participent directement à l'efficacité des entreprises.



# Rénovoscope

OBSERVATOIRE DES PARCOURS DE RÉNOVATION

En savoir plus



## Gravifix®, un fixateur de graviers fabriqué en France pour les aménagements extérieurs



Allées, terrasses ou massifs en graviers nécessitent un entretien régulier pour rester praticables et esthétiques. Déplacements des granulats, zones qui se creusent ou dégradations liées aux intempéries sont des problématiques récurrentes. Gravifix® lance sa nouvelle solution technique avec un fixateur de graviers, galets, destiné à stabiliser les surfaces extérieures tout en conservant la perméabilité des sols.

### Un produit conçu pour stabiliser les surfaces en graviers

Gravifix® est un produit prêt à l'emploi qui permet de maintenir en place les graviers, galets et paillis décoratifs après application. Une fois sec, le fixateur devient invisible et n'altère pas l'aspect des matériaux, tout en améliorant leur tenue dans le temps.

Le produit peut être utilisé pour différents types d'aménagements extérieurs, notamment :

- Allées piétonnes
- Zones décoratives
- Bordures et massifs
- Terrasses en graviers ou galets



« Gravifix® répond à des usages très concrets : il stabilise les graviers tout en facilitant l'entretien au quotidien. Les feuilles mortes peuvent être retirées par un simple balayage ou soufflage, sans déplacer ni retourner les matériaux. Les aménagements extérieurs restent ainsi propres et fonctionnels dans le temps. », souligne **Loïc Daniel, chef de produit**.

C'est également un produit perméable qui permet de conserver l'infiltration de l'eau dans le sol, limitant les phénomènes de ruissellement ou de stagnation.

### Une solution fabriquée en France, adaptée à différents usages

Fabriqué en France, Gravifix® s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels de l'aménagement paysager. Le produit peut être appliqué par pulvérisation ou par mélange avec les granulats, selon la configuration du terrain et les usages recherchés.

### Il est commercialisé en :

- **Bidon de 5 litres**, pour des surfaces de taille courante
- **Lot de 4 bidons (20 litres)**, destiné aux projets les plus étendus

Résistant aux conditions climatiques et aux UV, Gravifix® est conçu pour un usage extérieur avec pour objectif de limiter les interventions d'entretien répétées.

**GRAVIFIX®** Gravifix est une marque française spécialisée dans les solutions de fixation pour les aménagements extérieurs. Elle développe et commercialise un fixateur destiné à stabiliser graviers, galets et paillis, tout en conservant la perméabilité des sols et l'aspect naturel des matériaux. Fabriqué en France, le produit s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels de l'aménagement paysager, pour des usages tels que les allées, terrasses, bordures ou zones décoratives.



## Notre base d'information : les sources observatoires



# Uniclima garde le cap de la décarbonation et de l'efficacité énergétique, malgré un marché sous pression

Dans un marché du bâtiment toujours peu porteur, Uniclima, le groupement français des industries thermiques, aérauliques et frigorifiques, dresse à nouveau un bilan en recul des ventes sell-in<sup>1</sup> du génie climatique en 2025.

Face à ce ralentissement, les industriels réaffirment néanmoins leurs engagements sociétaux en accélérant la mise sur le marché d'équipements plus performants sur le plan énergétique, contribuant à la décarbonation et intégrant les principes de l'économie circulaire, tout en consolidant leur ancrage territorial en France et en Europe.

L'organisation salue la publication de la Stratégie Nationale Bas Carbone 3 (SNBC), tout en appelant à une approche équilibrée des solutions, à la cohérence des politiques industrielles et à un cadre d'aides à la rénovation clair et durable pour soutenir la relance du secteur.

La SNBC 3 fixe un cap nécessaire. Pour le tenir, il faut une approche pragmatique : un mix de solutions, des indicateurs environnementaux robustes, une stratégie industrielle cohérente et des aides stables pour massifier la rénovation », souligne Stanislas Lacroix, Président d'Uniclima.

## Un marché du génie climatique encore déprimé

Avec des autorisations de construction de logements individuels neufs, inférieures de plus de 21 % à la moyenne des cinq années précédentes, un recul des rénovations énergétiques et une instabilité persistante des aides publiques, le secteur du génie climatique a traversé une nouvelle année difficile. Ce contexte peu porteur a freiné les investissements et maintenu les industriels sous pression.

Sur les générateurs à eau chaude, l'indicateur Uniclima<sup>2</sup> poursuit sa baisse et atteint 77 en 2025, contre 81 en 2024. Côté ventilation<sup>3</sup>, il reste au-dessus de l'équilibre mais recule à 101 en 2025 (contre 103 en 2024).

## 1.1 Chaudières et solaire thermique

Equipements	Evolutions en 2025 vs 2024	Nombre d'unités vendues
Chaudières gaz et fioul	- 5,2 %	422 000
Chaudières biomasse	+ 3,7 %	9 570
Solaire thermique	-18,6 %	45 600* <small>*en mètres carrés (m²)</small>

▪ **Chaudières gaz-fioul** : Le marché des chaudières recule d'environ - 5%. Les volumes potentiellement observés dans le neuf correspondent essentiellement à un reliquat d'installations engagées antérieurement du fait du cadre réglementaire depuis 2025. Le marché se concentre désormais presque uniquement sur le remplacement. La chaudière gaz conserve sa pertinence dans le logement collectif en chauffage individuel en lien avec les contraintes techniques bien identifiées, tandis que les chaudières fioul subsistent principalement en résidentiel en zones rurales, sur des volumes faibles.

▪ **Chaudières biomasse** : La tendance est globalement positive, mais sur un marché désormais rétracté. Le marché se maintient malgré la baisse des aides en 2025 (MaPrimeRénov' et Coup de pouce CEE) et les annonces pour 2026 (exclusion des chaudières biomasse de MaPrimeRénov' en mono geste). Pourtant, la solution conserve toute sa pertinence comme alternative ou complément à la PAC pour contribuer à la décarbonation du chauffage.

*1 Ventes des industriels aux distributeurs et installateurs en direct, à différencier des équipements installés.*

*2 Indice = somme des générateurs de chauffage de la boucle à eau chaude ramenée en base 100 en 2019 (Chaudières gaz, fioul et biomasse + PAC air / eau, eau / eau, hybrides + systèmes*

*solaires combinés*)

3 Indice = somme des systèmes de ventilation ramenée en base 100 en 2019 (VMC simple flux, double flux, résidentielle, collective et tertiaire)

- **Solaire thermique** : Le marché du solaire thermique reste en berne. En fin d'année, plusieurs annonces viennent ajouter de l'incertitude, notamment sur le système solaire combiné (SSC), avec la suppression des cumuls possibles sur les CEE pour les hybridations SSC et PAC ou SSC et biomasse. Il est, par ailleurs, annoncé le passage à une TVA à 20 % sur le chauffage solaire lorsque l'appoint est d'origine fossile.

## 1.2 Pompes à chaleur

Equipements	Evolutions en 2025 vs 2024	Nombre d'unités vendues
PAC air/eau	- 1,8 %	179 377
PAC Géothermie	- 6,2 %	2 513
PAC air/air < 17,5 kW	- 0,1 %	803 661
PAC air/air ≥ 17,5 kW	+ 9,3 %	4 480
PAC air/air DRV	- 4,3 %	35 031

- **Pompes à chaleur air/eau** : Sur l'ensemble de l'année, le marché a évolué en dents de scie : un démarrage compliqué (absence de budget), une amélioration au printemps, puis une période de forte incertitude liée aux aides avant une reprise plus nette à l'automne. Finalement, le bilan annuel reste négatif (- 1,8 %) après un marché 2024 en fort recul et dans un contexte de marché globalement encore déprimé.

- **Pompes à chaleur géothermiques** : Ce type de matériels peine toujours à trouver sa place et reste en recul de - 6,2 % (- 15 % pour la petite géothermie). Il continue de souffrir d'un manque de foreurs qualifiés et de coûts d'installation élevés.

- **Pompes à chaleur air/air** : Les chiffres pour les petites puissances traduisent une stabilité apparente même si le périmètre de déclaration

diffère légèrement entre 2024 et 2025. En tenant compte de cet écart, l'analyse conduit plutôt à un marché légèrement positif, de l'ordre de + 1 %. L'année 2025 se distingue surtout par une saisonnalité très marquée : un premier semestre en fort recul (- 14 %), suivi d'un second semestre très dynamique (+ 31 %), porté par les épisodes de canicule de l'été dernier.

Le segment des PAC de puissance supérieure ou égale à 17,5 kW, encore limité en volume, affiche une progression notable, tirée par le renouvellement naturel d'équipements installés autour de 2010 et probablement soutenu par le décret tertiaire.

Le marché des systèmes à débit réfrigérant variable (DRV) enregistre un recul après plusieurs années de croissance. La baisse est particulièrement marquée sur les DRV de forte puissance, qui se sont moins bien vendus. Deux explications sont envisagées : un ralentissement de l'activité tertiaire, et une évolution des choix techniques, avec une préférence pour plusieurs unités de plus petite taille plutôt qu'un équipement unique, voire un possible report vers des solutions à eau glacée difficilement mesurable à ce stade.

## 1.3 Ventilation Mécanique

Equipements	Evolutions en 2025 vs 2024	Nombre d'unités vendues
VMC simple-flux logement individuel	- 2,8 %	900 787
VMC double-flux logement individuel	- 5,5 %	16 026
Ventilation Mécanique simple-flux collectif et tertiaire	+ 1,5 %	131 977
Ventilation Mécanique double-flux collectif et tertiaire	+ 4,4 %	13 590

- **Ventilation mécanique** : Les ventes 2025 mettent en évidence un manque de fléchage des aides et des réglementations vers des systèmes de ventilation performants, capables de moduler les débits selon les besoins et/ou de récupérer l'énergie.

En logement individuel, La rénovation reste largement dominée par les VMC simple flux autoréglables et hygrovariables, qui demeurent

Les solutions les plus accessibles à l'achat mais énergivores à l'usage (débit fixe). À l'inverse, les ventes de VMC double flux centralisées tombent à un niveau historiquement bas, dans un repli engagé depuis 2023. Cette tendance s'explique principalement par la baisse de MaPrimeRénov', le recentrage des soutiens publics sur l'isolation au détriment de la ventilation, et la dégradation du pouvoir d'achat, conjuguée à la hausse du coût des travaux, qui pénalise d'abord les solutions les plus qualitatives.

En collectif et tertiaire, les volumes de simple flux restent globalement stables par rapport aux deux dernières années, mais demeurent inférieurs aux niveaux attendus. Côté double flux tertiaire, les ventes progressent légèrement en 2025, portées par certains projets neufs et par des rénovations lourdes, notamment dans la santé et l'enseignement.

En dépit de ce contexte, les industriels restent mobilisés et continuent d'investir pour proposer des équipements toujours plus performants, bas-carbone et à faible impact environnemental.

## 1.4 Emetteurs hydrauliques

Equipements	Evolutions en 2025 vs 2024	Nombre d'unités vendues
Sèche-serviettes	- 1 %	289 000
Panneaux acier + décoratifs	+5,25%	1 402 000

Parmi les émetteurs hydrauliques, le radiateur reste l'émetteur privilégié notamment en rénovation. Le marché du radiateur à eau pour 2025 est comparable à 2024 en lien avec du stockage.

Alliés des générateurs y compris à basse température, les radiateurs permettent d'obtenir de réels gains économiques, thermiques et de confort. Les industriels continuent leurs actions pour une meilleure prise en compte des radiateurs pour les rénovations réussies.

## 2. Positionnement et feuille de route 2026

### 2.1 SNBC 3 : des objectifs ambitieux, à traduire en trajectoires réalistes

Uniclimate se réjouit de la publication du projet de SNBC 3 le 12 décembre 2025, qui fixe une trajectoire ambitieuse de réduction des émissions de gaz à effet de serre.

L'organisation accueille favorablement les objectifs de grande ampleur assignés à la pompe à chaleur, solution clé de la décarbonation du chauffage, avec l'installation de 8,8 millions de PAC à horizon 2030, tout en soulignant que les conditions de marché ne sont pas aujourd'hui réunies.

#### ▪ Points de vigilance : ne pas opposer les solutions

Uniclimate souhaite toutefois apporter des nuances sur certaines trajectoires évoquées pour les chaudières : la transition doit s'appuyer sur des solutions adaptées aux situations techniques et aux bâtiments.

Uniclimate insiste sur la nécessité de prendre en compte les freins techniques à l'installation sur le terrain : contraintes de place, interventions en zones rurales reculées, besoins en haute température en climat froid ou en altitude. L'organisation rappelle également que les chaudières qui resteront en fonctionnement s'inscriront dans une trajectoire de décarbonation, notamment grâce au recours croissant au biogaz.

Enfin, les solutions hybrides ne doivent pas être oubliées : elles ont toute leur place dans la transition vers la décarbonation.

#### ▪ Des "angles morts" à corriger : ventilation, solaire thermique, biomasse

Uniclimate regrette que la SNBC 3 n'intègre pas davantage la ventilation, le solaire thermique et les chaudières biomasse, qui s'inscrivent pleinement dans les objectifs de décarbonation et de performance énergétique.

### **La ventilation mécanique : un incontournable**

La ventilation mécanique assure le renouvellement d'air indispensable pour garantir une bonne qualité de l'air intérieur, préserver la santé des occupants et la durabilité du bâti, tout en limitant les besoins énergétiques liés aux déperditions de chaleur ou de froid induites. La présence, et le bon fonctionnement, d'un système de ventilation mécanique performant, capable de moduler les débits selon les besoins et/ou de récupérer l'énergie, devrait donc être vérifiée systématiquement lors de toute rénovation de bâtiment.

### **Chaudières biomasse et solaire thermique : des solutions d'appoint utiles**

Alors qu'ils sont totalement absents de la stratégie SNBC 3, les chaudières biomasse et le solaire thermique ont pourtant toute leur place dans la transition énergétique, notamment en solution d'appoint. Ces équipements répondent à des besoins d'usage spécifiques, en particulier dans certains foyers situés en zones rurales, où les contraintes techniques et les conditions d'exploitation rendent nécessaire un mix de solutions adapté.

## **2.2 Environnement et économie circulaire : des engagements structurants**

### **▪ Une démarche pionnière pour la mise en avant des Profils Environnementaux Produits (PEP)**

Les industriels du CVC se sont engagés très tôt dans la transparence environnementale en étant notamment membres fondateurs de PEP ecopassport. Ils ont ainsi défini les règles de déclaration par famille d'équipements (thermodynamique, chaudières, ventilation, etc.) et réalisé des déclarations collectives pour fournir des données fiables sur des produits types, contribution qui s'est révélée particulièrement utile dans le cadre de la RE2020.

Aujourd'hui, ces travaux s'inscrivent dans une nouvelle étape avec de nouveaux enjeux au niveau européen : accompagner l'émergence d'une réglementation produit intégrant les

impacts carbone (ESPR), d'exigences carbone dans les bâtiments neufs et harmoniser les méthodes d'ACV des produits.

### **▪ Une mobilisation totale au service de la Responsabilité Élargie du Producteur (REP)**

Les industriels d'Uniclimate sont pleinement investis dans la REP DEEE (déchets d'équipements électriques et électroniques), avec des résultats mesurables.

En 2024, la dépollution des équipements contenant des gaz, notamment les ballons d'eau chaude et autres équipements thermiques, a permis d'éviter 1,07 million de tonnes équivalent CO<sub>2</sub> grâce aux gaz récupérés, et de contribuer à une réduction globale de 507 832 tonnes de CO<sub>2</sub> par rapport à l'extraction de matières vierges.

En parallèle, 2026 marque le démarrage de la filière des emballages professionnels : la REP s'appliquera à l'ensemble des emballages, tous secteurs confondus, avec une entrée en vigueur au 1er janvier 2026 et une mise en œuvre opérationnelle au 1er juillet 2026. Il s'agit d'une avancée notable qui va structurer à l'échelle nationale une nouvelle REP qui représente plus de 60% des emballages mis sur le marché en France.

## **2.3 Réindustrialisation et compétitivité**

### **▪ Un engagement en faveur de la préférence européenne...**

Avec 87 usines implantées sur le territoire national et une production à la pointe de l'innovation dans le génie climatique, Uniclimate est fortement mobilisée en faveur de la réindustrialisation de la France et de l'Europe, et soutient l'objectif de préférence européenne. L'organisation salue l'action des pouvoirs publics sur le sujet de l'agrément PAC qui permet, dans un premier temps, une bonification des coups de pouce CEE pour les PAC air/eau et géothermiques individuelles fabriquées en Europe.

Uniclimate et ses adhérents travaillent depuis de nombreux mois avec les pouvoirs publics

sur la mise en place de ce dispositif afin qu'il soit construit de manière progressive, lisible et opérationnelle pour l'ensemble des acteurs. Les industriels d'Uniclimate investissent massivement depuis plusieurs années pour moderniser leurs sites, renforcer leurs capacités de production et développer des solutions technologiques de pointe.

Uniclimate se félicite également que cette démarche s'inscrive dans une exigence de souveraineté industrielle et énergétique, indispensable pour sécuriser les chaînes de valeur, réduire les dépendances extérieures et renforcer durablement la compétitivité de la filière européenne.

« Nous pensons que cet agrément doit être pensé comme un levier de structuration industrielle, qui favorise le déploiement de l'industrie française et européenne de la pompe à chaleur », précise Stanislas Lacroix.

Uniclimate met cependant en garde sur la nécessité d'une coordination à l'échelle européenne, indispensable pour éviter une multiplication de dispositifs nationaux et garantir un cadre cohérent entre États membres. Il demande également un élargissement rapide du dispositif aux PAC air/eau et géothermiques collectives et tertiaires puis dans un second temps la mise en place d'un retour d'expérience pour étudier un élargissement à d'autres familles de PAC.

### ▪ ... mais une incohérence à traiter dans le Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (MACF)

Le MACF est un mécanisme européen destiné à favoriser la production européenne de certaines matières premières, telles que l'acier, au détriment de celles produites hors UE.

Cependant, en l'état, le dispositif pénalise des fabricants de produits finis fortement composés de matières premières soumises au MACF et constitue ainsi un désavantage concurrentiel entre producteurs européens et extra-européens.

Parmi les dernières évolutions sur le MACF : une première liste de produits susceptibles d'être concernés par un élargissement du dispositif a été publiée, mais les équipements du génie climatique n'y figurent pas. Cette

omission suscite une forte inquiétude chez les adhérents d'Uniclimate, qui alertent sur un risque de concurrence déloyale. Dans un scénario à 75 €/t carbone, ils estiment que le surcoût pourrait représenter 5 à 10 % du prix des produits.

Dans ce contexte, Uniclimate poursuit ses échanges avec les pouvoirs publics afin d'obtenir l'intégration des équipements du génie climatique dans la liste des produits couverts, une condition indispensable pour ne pas freiner la réindustrialisation européenne.

## 2.4 Des aides à la rénovation claires et pérennes pour redonner confiance et relancer le marché

Uniclimate se réjouit de l'adoption définitive en ce début de semaine du budget qui va permettre la réouverture du guichet MaPrimeRénov', levier essentiel pour soutenir la reprise des marchés. Nous soulignons également l'alignement des taux de TVA entre les PAC air/eau, eau/eau et air/air tout en regrettant l'augmentation récente du taux de TVA sur les PAC hybrides, qui ont toute leur place dans la transition vers la décarbonation.

Uniclimate déplore également les modifications répétées des fiches CEE pour les PAC (BAR-TH-171 « Pompe à chaleur de type air/eau », BAR-TH-172 « Pompe à chaleur de type eau/eau ou sol/eau », etc.), qui réduisent la visibilité des industriels et compliquent la planification des investissements.

Pour relancer durablement le marché, le secteur a besoin d'un cadre d'aides clair, lisible et stable, offrant de la visibilité aux ménages et aux professionnels.

### ▪ Reconnaître un parcours de rénovation performante par étapes

Dans cette optique, Uniclimate continue de porter la proposition d'un parcours de rénovation par étapes, qui pourrait être un levier stimulant et puissant pour contribuer à la relance du marché.

La mise en place d'un parcours de rénovation par étapes permettrait d'inciter les ménages à réaliser plusieurs gestes simples dans un laps de temps réduit en leur permettant de bénéficier d'une bonification des aides à chaque

étape franchie. L'intervention d'un auditeur énergétique et la mise en place d'un Carnet d'Information du Logement garantirait une bonne cohérence technique des travaux.

## À propos d'Uniclimate

Uniclimate est le groupement français des industries thermiques, aérauliques et frigorifiques. Il rassemble 92 marques et 69 sociétés ou groupes dans différents secteurs

d'activité : chaudières et brûleurs gaz ou fioul, radiateurs à eau chaude, énergies renouvelables (chaleur solaire et chaudières biomasse), pompes à chaleur, froid et climatisation, ventilation et traitement d'air des bâtiments, filtration et épuration de l'air. Avec 87 usines et 57 centres de recherche et développement, Uniclimate compte 23 500 emplois en France répartis sur près de 400 sites (sièges sociaux, usines, agences, centres de formation...).



## Une démarche autour de l'écosystème marketing bâtiment

Le groupe Axiome Média propose une offre mixte d'information à la fois sur le marché de la construction et de la rénovation, en ciblant les acteurs de la prescription dans son ensemble mais aussi les entreprises et artisans du secteur, ainsi que les particuliers ayant un projet de construction de maison individuelle.

BatiEtude est un Institut d'études spécialisé dans les marchés de la construction, de l'énergie et des matériaux, et édite chaque année différents observatoires

## Environnement

- **Nous travaillons sur les destinations**
  - Résidentiel avec les maisons individuelles isolées, les maisons groupées et le logement collectif
  - Non résidentiel avec les bureaux, commerces, éducation, hôtels, santé, culture et loisirs, industrie, stockage, agricole
- **et sur**
  - La construction neuve
  - le CVC, lancement de plusieurs nouveaux métiers.
  - La rénovation



## Points forts

**Les populations étudiées sont importantes donc faible marge d'erreur**

**Historisation au moins sur les 10 dernières années**

**Taille et part de marché des matériaux et des stratégies constructives**



## Les observatoires de BatiEtude



41, rue Camille desmoulins- 92130 Issy les Moulineaux - Téléphone : +33 6 41 17 21 73  
Email : m.soufir@batiétude.com- Site web : batimediemarketing.com

# Conjoncture de l'Industrie de la Préfabrication Béton – Bilan 2025 et perspectives 2026



## Bilan 2025 : un retrait de l'ordre de 3 % tous produits confondus, en volume

Pour l'année 2025, l'évolution des produits préfabriqués en béton est en retrait de l'ordre de 3 %, comparée à la même période de 2024 : -6,3 % pour les produits en béton destinés au bâtiment et 2,2% pour ceux destinés aux travaux publics (source : enquête mensuelle FIB / Xerfi Specific).

**Pour les produits en béton à destination du bâtiment**, les données soulignent des évolutions négatives – en volume – pour la quasi-totalité des familles de produits, pour l'année 2025, comparées à 2024 :

- 7,1 % pour les entrevous,
- 6,8 % pour les blocs,
- 1,8 % pour l'ensemble poutrelles,
- 2,9 % pour les prédalles,

Seules les dalles de planchers béton progressent de 1,1 %.



**Pour les produits en béton à destination des travaux publics**, l'évolution en volume des produits sur l'année 2025 est

contrastée au regard de l'année 2024 :

-8,4 % pour les regards,

-4,4 % pour les dalles de voirie,

Seuls progressent les tuyaux armés de 3,6 %, les bordures de 6,6 % et les pavés de 6,1 %.



**Pour l'année 2025, l'activité – en volume – de l'Industrie de la Préfabrication Béton connaît un retrait de l'ordre de 3 % par rapport à 2024, tous produits confondus, France entière.**

**Perspectives 2026 : une évolution en volume plutôt favorable autour de 0 % à 3 %**

Dans un contexte où la reprise de l'activité du bâtiment sera timide, et que le secteur des travaux publics connaîtra une baisse, l'activité de l'Industrie de la Préfabrication Béton connaîtra une légère évolution positive après trois années de baisses d'activité.

Ces prévisions avaient été établies fin décembre 2025, en l'absence de visibilité des mesures du PLF. Depuis lors, le plan « Relance Logement » présenté par le Premier ministre le 23 janvier fixe pour objectif la construction de 2 millions de logements d'ici à 2030, soit 400 000 nouveaux logements livrés chaque année, dès 2026. La FIB salue cette ambition qui replace la problématique du logement au cœur des priorités.

**Pour les produits à destination du bâtiment,** l'évolution en volume serait comprise entre 3 % à 5 %.

**Pour les produits à destination des travaux publics,** l'évolution en volume s'inscrirait en baisse, à hauteur de -3 %.

En conclusion, la Commission Économie de la FIB prévoit pour l'année 2026 une évolution autour de 0 % à 3 % – en volume – tous produits confondus – France entière.

**Après une année 2025 marquée par des baisses en volumes des produits préfabriqués en béton liés au secteur de la construction, l'année 2026 s'inscrit dans une perspective prudente, mais plutôt favorable, avec des niveaux d'activité dans le bâtiment qui pourraient rester faibles.**

**La Fédération française des Industriels de la préfabrication Béton (FIB)** concourt à la promotion des solutions préfabriquées en béton et assure la représentation de ce secteur industriel auprès des pouvoirs publics, des collectivités locales et de l'environnement professionnel. Elle représente 100 % d'entreprises françaises TPE, PME et PMI, un maillage territorial d'industriels très dense, des entreprises industrielles locales créatrices de richesse et d'emplois locaux directs non délocalisables. [www.fib.org](http://www.fib.org)

**L'industrie de la préfabrication béton représente en France (source Économie et Gestion 2024)**

**420** entreprises

**655** sites de production

**2,92** milliards d'€ de CA départ usine, hors taxes et hors transport, dont :

**58,6 %** à destination du bâtiment et 41,4 % destination des travaux publics et du génie civil

**17,5** millions de tonnes de produits en béton en volume

**18 500** emplois directs

**100 %** réseau local

1er employeur des industries de la branche carrières et matériaux de construction

# WEBER, l'acoustique des sols au cœur de la semaine du son



À l'occasion de la Semaine du Son de l'UNESCO, à laquelle participe le Groupe Saint-Gobain, Weber met en lumière son expertise reconnue en matière d'acoustique sous carrelage, illustrant la manière dont les contraintes techniques et réglementaires peuvent devenir de puissants leviers d'innovation au service du confort de vie et de la performance des bâtiments.

Le bruit est aujourd'hui identifié comme un enjeu majeur de santé et de qualité de vie. Dans l'habitat collectif, les nuisances sonores liées aux bruits d'impact constituent une source fréquente d'inconfort entre logements, en particulier lorsque des revêtements de sol durs, comme le carrelage, sont mis en œuvre. Historiquement spécialiste des mortiers-colles et des systèmes pour la pose de carrelage, Weber a vu le sujet de l'acoustique s'imposer progressivement dans ses métiers, dès lors que la pose d'un revêtement carrelé génère des bruits d'impact (solidiens) transmis aux logements voisins.



## Quand la contrainte acoustique devient un levier d'innovation

C'est dans le contexte des grandes vagues de rénovation des logements datant des années 60 et 70, à la fin des années 80 et au début

90, que la question du confort acoustique s'est posée avec acuité. « À cette époque, lorsque l'on enlevait une moquette pour la remplacer par du carrelage, on dégradait fortement le confort acoustique. On avait parfois l'impression que le voisin habitait chez soi », souligne **Julien Roussy, Responsable de Gamme Systèmes Techniques chez Weber.**



doc. Weber



doc. Weber

Si la réglementation d'alors ne fixait pas d'exigence chiffrée de performance<sup>1</sup>, elle imposait néanmoins une notion essentielle de confort, à savoir l'absence de différence perceptible avant et après travaux.

Fort de ce constat, Weber a choisi d'innover. « Nous avons transformé une problématique de confort acoustique en véritable opportunité d'innovation », poursuit Julien Roussy. C'est ainsi

qu'ont été développés les premiers systèmes acoustiques sous carrelage, aujourd'hui incarnés par les solutions **webersys impact et webersys acoustic**, initialement pensées pour répondre aux enjeux spécifiques de la rénovation.

### 1 – La réglementation acoustique française (NRA) datant de 1999

Ces systèmes reposent sur un équilibre technique complexe. « Quand on veut de la performance acoustique sous un carrelage, qui demeure un revêtement de sol sensible aux chocs, on est en permanence dans un compromis entre souplesse et rigidité », explique Julien Roussy. L'enjeu consiste à améliorer l'absorption des bruits d'impact sans dégrader la performance et la pérennité de l'ouvrage carrelé. Les équipes de Weber travaillent ainsi en continu sur la constitution des sous-couches et sur les méthodes de mise en œuvre afin de faire évoluer simultanément les performances acoustiques et la durabilité des systèmes.

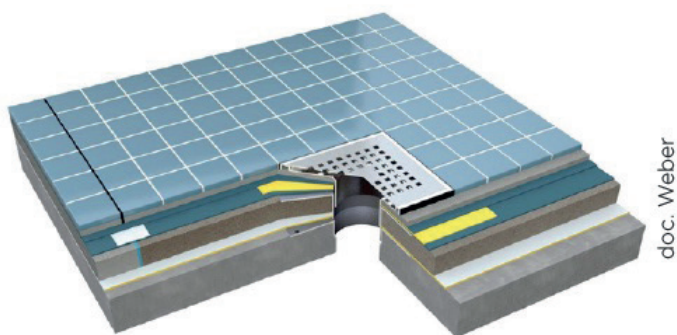
### Des solutions fines et performantes au service du confort et du carbone

Initialement réservées aux travaux de rénovation, les solutions acoustiques sous carrelage Weber ont progressivement trouvé leur place dans la construction neuve. Leur faible épaisseur, de l'ordre de 10 à 15 millimètres pour l'ensemble du complexe acoustique et du carrelage, constitue un avantage déterminant par rapport aux solutions traditionnelles reposant sur des chapes épaisses. Cette finesse permet de réduire l'épaisseur totale des planchers, de limiter les charges rapportées sur la structure du bâtiment de même que de diminuer l'impact carbone lié aux volumes de chape et de mortier. Une contrainte environnementale devient-, là encore, un moteur d'innovation et un argument fort pour la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre.

### Associer acoustique et étanchéité pour répondre aux nouveaux usages

L'expertise de Weber en matière d'acoustique sous carrelage s'illustre également dans le développement de solutions répondant à de

nouvelles exigences réglementaires, comme celle des douches accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR) dans les logements neufs. « L'obligation de réaliser des douches sans ressaut, de type douche à l'italienne, a mis en lumière une problématique complexe dans le logement collectif, où il est indispensable d'associer performances acoustiques et étanchéité, notamment au niveau des siphons de sol, souvent points faibles en matière de transmission des bruits solidiens » confie Julien Roussy.



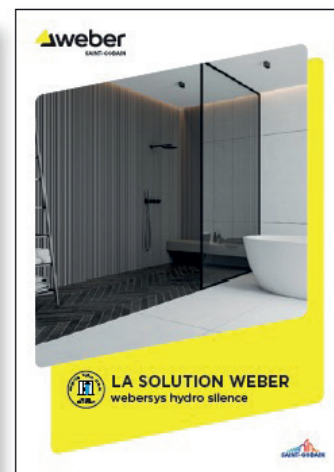
doc. Weber



Jusqu'alors, les règles de mise en œuvre rendaient ces deux exigences incompatibles, les procédés d'étanchéité excluant les systèmes acoustiques et inversement. Face à ce vide réglementaire et technique, Weber a été pionnier en concevant une solution globale associant ces deux fonctions. Lancé en 2021, webersys hydro silence constitue un système complet intégrant sous-couche acoustique, chape adaptée, étanchéité sous Avis Technique et siphon acoustique compatible, le tout validé par une Appréciation Technique d'Expérimentation. « Cette innovation permet aujourd'hui de sécuriser la conception et la mise en œuvre de douches accessibles, tout en garantissant le confort acoustique d'un logement à l'autre », précise Julien Roussy.

Au-delà du résidentiel, Weber poursuit ses travaux de recherche et développement pour

répondre aux enjeux acoustiques de locaux de plus en plus sollicités, tels que les commerces de proximité situés en rez-de-chaussée d'immeubles d'habitation ou les cuisines collectives en étage de bureaux. Ces environnements, générateurs de nuisances sonores importantes, soumis à de fortes contraintes mécaniques et à la présence d'eau, nécessitent des solutions capables d'associer résistance, acoustique et étanchéité. Ils constituent aujourd'hui l'un des principaux axes d'innovation de Weber.



En participant à la Semaine du Son de l'UNESCO aux côtés d'autres filiales du Groupe Saint-Gobain, Weber réaffirme son engagement en faveur d'un habitat plus silencieux, plus confortable et plus durable, en mettant l'innovation au service de la qualité de vie des occupants et de la performance des bâtiments.

## A propos de Weber

Leader mondial des mortiers industriels, Weber fabrique depuis 1902 des solutions innovantes et performantes pour envelopper, protéger et embellir l'habitat durablement. Les produits Weber intègrent la préparation des sols, la pose du carrelage, les enduits de façades, l'Isolation Thermique par l'Extérieur, et également le Gros Œuvre, les Travaux Publics et le Génie Civil. Appartenant au Groupe Saint-Gobain depuis 1996, Weber s'appuie sur un réseau français de 11 sites de production, 3 dépôts logistiques, 5 services clients, 1 centre de renseignements techniques, 5 centres de formation et près de 4.000 distributeurs.

# Construction neuve 2025 : Bilan de l'année par BatiEtude

## Construction neuve 2025 : Bilan de l'année par



Nombre de logements autorisés et mis en chantier au mois le mois (données CVS-CJO)

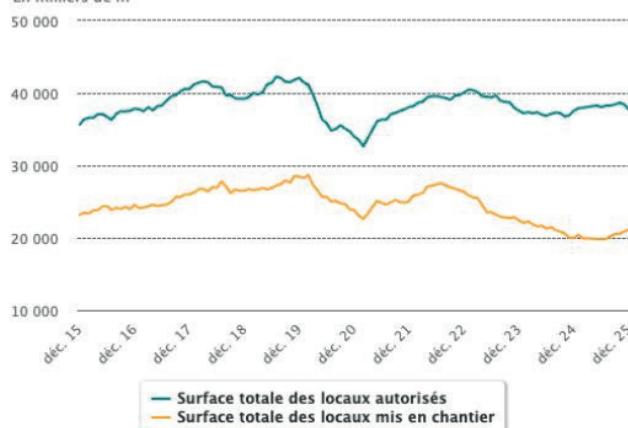
En milliers de logements



Source : SDES, Sit@del2, estimations à fin décembre 2025

Surface de locaux non résidentiels cumulée sur 12 mois

En milliers de m<sup>2</sup>



Source : SDES, Sit@del2, en surface de plancher

*A lire sur [Batimedialive.com](https://batimedialive.com)*

Le marché de la construction neuve en 2025 est relativement stable sur l'ensemble des destinations, avec des variations notables en fonction des secteurs. Dans ce contexte, disposer de données précises et d'analyses fines est plus que jamais essentiel pour anticiper les évolutions. C'est tout l'enjeu de l'Observatoire de la Construction Neuve de BatiEtude, qui décrypte chaque année les tendances et stratégies constructives.

Les chiffres 2025, comparés à ceux de 2024 et aux niveaux précédents la crise sanitaire, traduisent à la fois une baisse marquée de l'activité, sur fond de tensions économiques et réglementaires, mais également une stabilisation depuis maintenant 3 ans.

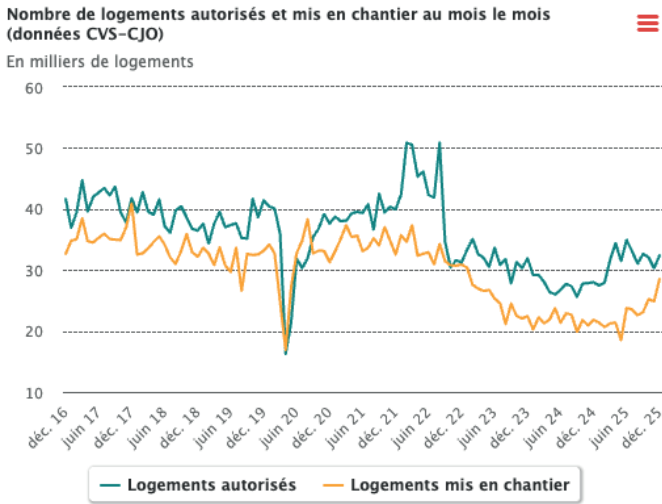
### Résidentiel : une année dans la continuité de 2024

En 2025, les autorisations de logements sont reparties à la hausse avec 379 222 logements autorisés, en augmentation de 15 % par rapport à 2024 mais en recul de 8,8 % par rapport à la moyenne des cinq dernières années.

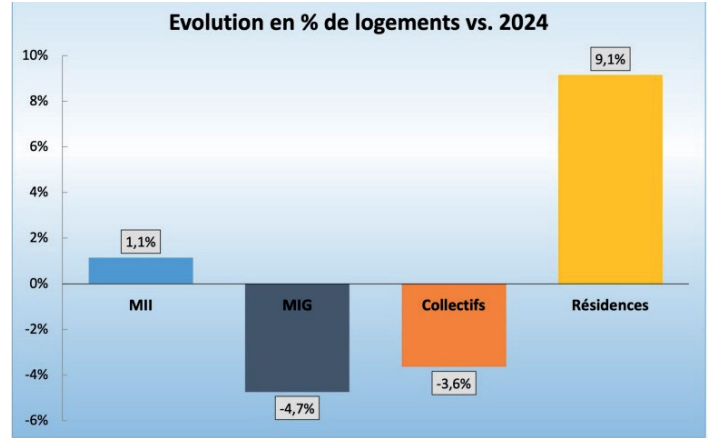
Pour les mises en chantier, on constate également une augmentation de celles-ci, surtout en fin d'année, avec 274 611 logements mis en chantier. Il s'agit d'une relative stabilité par rapport à 2024 avec un recul de 0,9 % mais cela reste bien en-dessous de la moyenne des cinq dernières années (-21,3 %).

Les destinations ne sont pas toutes affectées de la même manière puisque l'on observe un recul marqué pour l'individuel groupé (-4,7 %) et le collectif (-3,6 %) alors que l'individuel isolé repart légèrement (+1,1 %), de même que le résidentiel (+9,1 %).

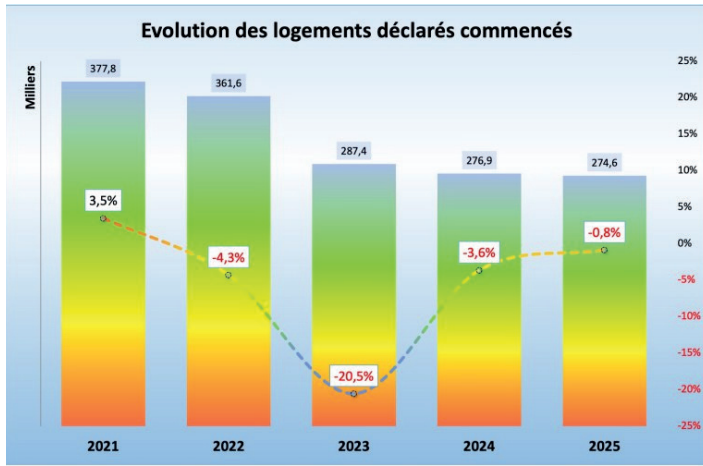
Année	Total LOGEMENTS déclarés commencés	Évolution par rapport à l'année précédente	
	Nb logements	Nb logements	%
2021	377 765	12 832	3,5%
2022	361 625	-16 140	-4,3%
2023	287 363	-74 262	-20,5%
2024	276 948	-10 415	-3,6%
2025	274 611	-2 337	-0,8%



Source : SDES, Sit@del2, estimations à fin décembre 2025



## Suivi sur les dernières années



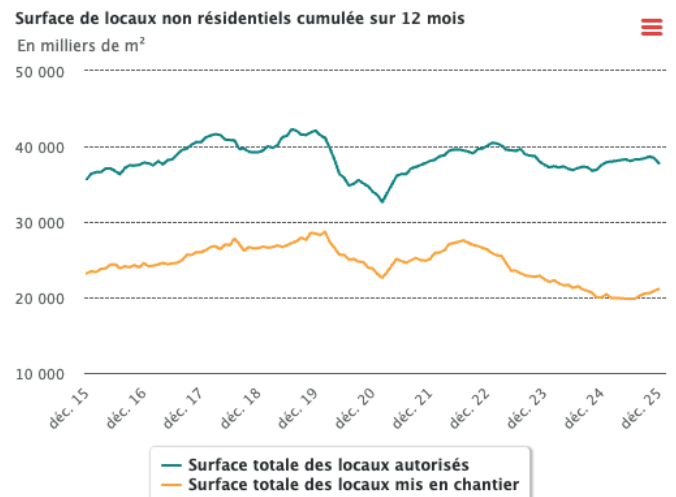
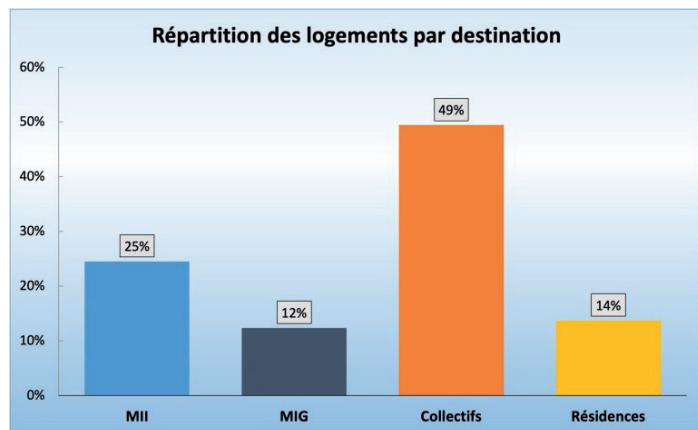
## Non-résidentiel : une reprise légère

Les autorisations de construction non-résidentiel sont très stables en 2025 avec 37,7 millions de m<sup>2</sup> (+0,5 % par rapport à 2024). Le constat est meilleur pour les mises en chantier qui se cumulent à 21,1 millions de m<sup>2</sup> pour une augmentation de 5,4 % par rapport à 2024.

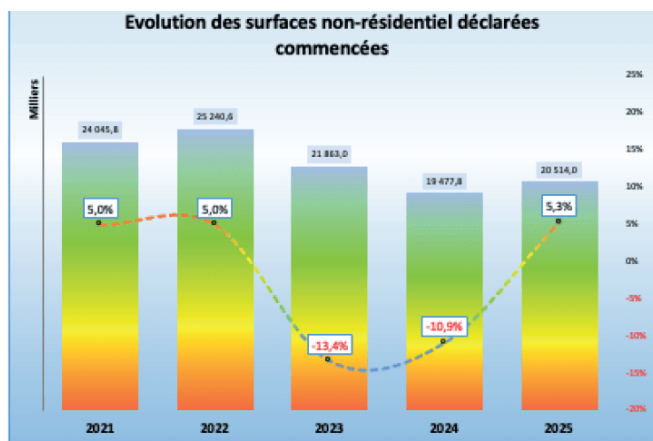
Le détail par segment montre cependant des disparités fortes. Bureaux (-4,0%), enseignement (-19,6 %) et industrie (-10,7 %) sont les trois destinations qui totalisent une baisse sur 2025 alors que les autres destinations progressent : commerces (+15,4 %), sport et culture (+3,9 %), santé (+14,3 %), hôtels et hébergements (+16,9 %), stockage (+9,2 %) et agricoles (+13,0 %).

	MII	MIG	Collectifs	Résidences	Total
Répartition	25%	12%	49%	14%	100%
Nb logements	67 336	33 949	135 719	37 607	274 611
Evolution vs. 2024	770	-1 607	-4 939	3 439	-2 337
% Evolution	1,1%	-4,7%	-3,6%	9,1%	-0,9%

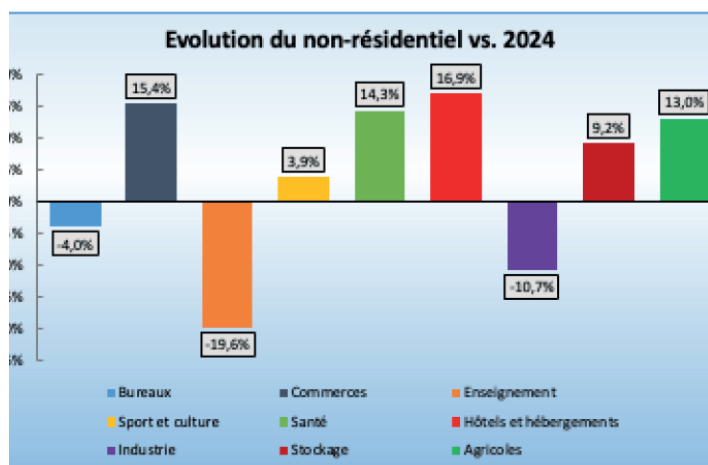
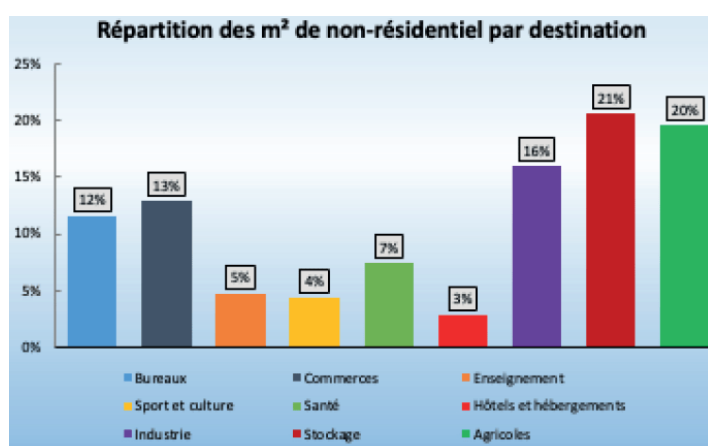
Année	Total NON-RÉSIDENTIEL déclarés commencés	Évolution par rapport à l'année précédente	
	Surface de plancher (m <sup>2</sup> )	Surface de plancher (m <sup>2</sup> )	%
2021	24 045 803	1 138 720	5,0%
2022	25 240 628	1 194 825	5,0%
2023	21 863 000	-3 377 628	-13,4%
2024	19 477 800	-2 385 200	-10,9%
2025	20 514 000	1 036 200	5,3%



Source : SDES, Sit@del2, en surface de plancher



	Bureaux	Commerces	Enseignement	Sport et culture	Santé	Hôtels et hébergements	Industrie	Stockage	Agricoles	Total
Répartition	12%	13%	5%	4%	7%	3%	16%	21%	20%	100%
Surface de plancher	2 373 300	2 644 900	970 000	896 500	1 510 000	579 800	3 280 800	4 232 300	4 024 400	20 514 000
Evolution vs. 2024	-4,0%	15,4%	-19,6%	3,9%	14,3%	16,9%	-10,7%	9,2%	13,0%	5,1%



## L'Observatoire de la Construction Neuve : comprendre pour anticiper

Depuis plus de 40 ans, BatiEtude analyse chaque permis de construire pour en extraire la stratégie constructive des maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage.

Cet engagement a donné naissance à l'Observatoire de la Construction Neuve (OCN), un outil unique permettant de suivre, année après

année, les choix techniques et architecturaux qui façonnent le marché.

L'Observatoire de la Construction Neuve est un outil destiné à mesurer, avec une précision élevée, les caractéristiques techniques des bâtiments neufs autorisés chaque année sous forme de parts de marché et d'extrapolations (en nombre de logements ou en surfaces concernées) sur la base du nombre de logements ou de la surface des bâtiments non résidentiels déclarés commencés tels qu'ils sont publiés par le Ministère de la transition écologique.

Les observations sont réalisées, environ 4 mois après la délivrance du permis de construire, par interview du maître d'œuvre et/ou du maître d'ouvrage. Cette interrogation se fait sur la base des logements autorisés au cours de la période de référence tels qu'ils sont publiés et recensés par Sitadel.

**Nous souhaitons à ce propos remercier les architectes et les maîtres d'ouvrage pour leur disponibilité et le temps qu'ils nous ont consacré depuis toutes ces années pour nous permettre de collationner toutes ces données que nous partageons volontiers avec eux.**

## L'OCN repose sur une méthodologie rigoureuse :

- Analyse de 8 000 à 10 000 permis par an, par des entretiens avec les maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage.
- Redressement des données région par région, en s'appuyant sur les chiffres officiels des permis déclarés commencés (source : Ministère de la Transition Écologique – Sitadel).
- Historique de plus de 10 ans sur une centaine de thématiques : types de bâtiments, matériaux, modes constructifs, équipements...

## Un outil au service des décideurs

### Ces données sont précieuses pour :

- Les industriels et fournisseurs qui veulent ajuster leurs offres aux évolutions du marché.

- Les architectes et bureaux d'études qui souhaitent positionner leurs projets dans la tendance.
- Les collectivités et organismes publics qui ont besoin d'un suivi précis de la dynamique constructive.

En partageant ces résultats avec nos clients et partenaires, nous leur donnons les moyens d'anticiper les marchés et d'adapter leur stratégie.

### Les grands secteurs étudiés

Voici ci-dessous les grands secteurs étudiés pour les bâtiments résidentiels (maisons individuelles isolées, maisons individuelles groupées, logements collectifs) et pour les bâtiments non résidentiel (commerces, bureaux, hôtels, éducation, sport et loisirs, santé, industrie, stockage, agricole).



### Les marchés étudiés: Nombre de questions (1)

Energie du chauffage(22)	Ossature, façade et murs (13)	Escalier (3)	Autres énergies (2)
Eau chaude sanitaire (4)	Isolation(7)	Fenêtres (5)	Systèmes domotiques (3)
Capteurs solaires (1)	Etanchéité (6)	Porte de garage (6)	Sanitaire(2)
Climatisation (10)	Couverture (15)	Porte d'entrée (3)	Revêtement de sol(2)
Décarbonation	Cloisons (8)	Store brise soleil (6)	Matériaux des tubes (3)
Ventilation (2)	Plafonds(1)	Volets(6)	Gestion technique du bâtiment (3)
Sèche serviette(2)	Planchers(10)	Matériaux des tubes (3)	



# Le Groupe Axiome Média

## Notre objectif :

Concevoir des programmes pour créer et réussir les stratégies de nos clients

### Écosystème du marketing bâtiment



# Relance Logement : le Gouvernement vise 2 millions de logements neufs d'ici 2030

## Relance Logement : 2 millions de logements neufs d'ici 2030

**DISPOSITIF**  
**RELANCE LOGEMENT**  
Comment en bénéficier dans les trois prochaines années ?

**LES LOGEMENTS CONCERNÉS**  
(Immeubles collectifs)

**Logements neufs**

**Logements anciens**  
avec 30 % du prix investi en travaux



Sébastien Lecornu

*A lire sur [batimedialive.com](https://batimedialive.com)*

Face à l'aggravation de la crise du logement et à l'effondrement des mises en chantier, le Gouvernement a annoncé le lancement du plan « Relance Logement », avec un objectif ambitieux : construire 2 millions de logements supplémentaires d'ici 2030. Présenté le 23 janvier 2026 par le Premier ministre, ce plan marque un tournant stratégique pour l'ensemble de la filière bâtiment.

### Une situation jugée critique pour le logement en France

La crise du logement s'est fortement accentuée ces dernières années. Les Français consacrent en moyenne 28 % de leurs revenus au logement, tandis que l'offre locative a reculé de 15 % en cinq ans, affectant particulièrement les étudiants, apprentis et jeunes actifs.

Entre décembre 2024 et novembre 2025, les mises en chantier de logements neufs ont chuté de 22 % par rapport à la moyenne des cinq années précédentes. Dans le logement social, près de 2,9 millions de dossiers restent en attente, mettant sous tension l'ensemble du système.

### 400 000 logements par an : un cap clairement affiché

Pour atteindre les 2 millions de logements d'ici 2030, l'État fixe un objectif annuel de 400 000 logements construits par an.

Dès 2026, le Gouvernement vise :

- **50 000 logements locatifs privés**, en complément de la production dédiée à l'accession à la propriété ;

- **125 000 logements sociaux**, afin de répondre à la demande croissante des ménages modestes.

Ces objectifs concernent directement l'ensemble des acteurs de la construction : promoteurs, bailleurs sociaux, entreprises du BTP, industriels et bureaux d'études.

### Des moyens financiers renforcés pour relancer la production

Le plan « Relance Logement » s'accompagne d'un effort financier inédit depuis dix ans, en particulier en faveur du logement social.

Le Gouvernement annonce 500 millions d'euros supplémentaires destinés à près de 700 bailleurs sociaux, pour soutenir à la fois la construction neuve et la rénovation du parc existant.

Parallèlement, un nouveau dispositif fiscal "Relance Logement" est mis en place pour mobiliser l'épargne des particuliers vers l'investissement locatif :

- accessible **sans condition de zonage** ;
- avec des **loyers plafonnés**, afin de garantir une offre abordable ;
- applicable aux **logements neufs et anciens**, sous réserve de travaux représentant au moins 30 % de la valeur du bien (seuil qui devrait être abaissé à 20 % dans un futur texte législatif).

**DISPOSITIF RELANCE LOGEMENT**  
Comment en bénéficier dans les trois prochaines années ?

**LES LOGEMENTS CONCERNÉS**  
(Immeubles collectifs)

Logements neufs | Logements anciens avec 30 % du prix investi en travaux

**Ce que vous pouvez déduire**

- Une partie du prix d'achat du bien (amortissement)
- L'ensemble des charges liées à la location : travaux, intérêts d'emprunt, taxe foncière

**Vos avantages**

- Jusqu'à 12 000 € d'amortissement par an
- Accessible partout en France
- Jusqu'à 10 700 € déduits de vos autres revenus

**A respecter**

- Location pendant 9 ans à titre de résidence principale
- Plafonds de loyers (intermédiaire, social, très social)
- Pas de location à un membre de la famille

**EXEMPLE CONCRET**

Un couple achète un bien à 180 000 €

- Apport personnel : 30 000 €
- Emprunt : 150 000 €

**Résultat après 10 ans de détention**

- Jusqu'à **zéro impôt** sur vos revenus locatifs
- **16 000 € déductibles** au titre de l'impôt sur le revenu

## Simplification, transformation et rénovation : lever les freins structurels

Au-delà du financement, le Gouvernement entend agir sur les freins réglementaires et opérationnels à la production de logements. Sous l'égide du ministre de la Ville et du Logement, plusieurs axes sont annoncés :

- **simplification du droit de la construction et de l'urbanisme**, avec un rôle renforcé des maires ;
- **accélération de la transformation du tertiaire vers le résidentiel** ;
- facilitation de la **rénovation énergétique**, notamment pour remettre sur le marché des logements classés F et G ;
- sécurisation des **propriétaires bailleurs face aux impayés**.

Dans certaines « zones à bâtir d'urgence », l'État se positionnera comme aménageur-stratège, avec la possibilité de dérogations aux normes pour accélérer les projets, dans un esprit comparable aux grands chantiers exceptionnels récents.

## Une mobilisation attendue de toute la filière

Le plan « Relance Logement » repose sur une coordination étroite entre l'État, les collectivités locales et les acteurs économiques. Il s'inscrit dans une logique de long terme, avec un futur projet de loi de décentralisation visant à redonner aux élus locaux davantage de leviers d'action sur le logement.

Pour la filière bâtiment, ce plan représente à la fois un défi industriel majeur et une opportunité de relance durable, à condition que les moyens financiers, réglementaires et opérationnels annoncés se traduisent rapidement sur le terrain.

Source : Communiqué du Gouvernement – Service de presse, Hôtel de Matignon, 23 janvier 2026

## Ce que ça change pour les professionnels du bâtiment

### Promoteurs & aménageurs

Retour de visibilité avec l'objectif de 400 000

logements/an, opportunités dans les zones à bâtir d'urgence et accélération des projets de transformation du tertiaire vers le résidentiel.

### Bailleurs sociaux

Capacité d'investissement renforcée grâce aux 500 M€ supplémentaires, priorisation des programmes neufs et de rénovation énergétique.

### Entreprises du BTP

Redémarrage attendu des carnets de commandes, notamment en logement collectif et rénovation énergétique lourde.

### Industriels du bâtiment

Hausse de la demande en solutions constructives industrialisées, bas carbone et équipements énergétiques performants.

### Collectivités

Rôle renforcé des maires dans l'instruction et l'accélération des projets de logement.

## Analyse BatiEtude – Une relance indispensable, mais sous conditions

### Un signal politique fort

L'objectif de 2 millions de logements d'ici 2030 répond à un décrochage structurel entre besoins et production réelle observé depuis plusieurs années.

### Un défi opérationnel majeur

Atteindre 400 000 logements/an suppose de lever des freins persistants : délais administratifs, tensions sur la main-d'œuvre et équilibre économique fragile des opérations.

### Segments les plus porteurs

Logement collectif, rénovation énergétique globale et transformation du tertiaire concentreront l'essentiel de la dynamique.

### Enjeu clé

La réussite dépendra de la capacité des acteurs locaux et de la filière à transformer rapidement les annonces en projets opérationnels.



## L'essentiel de l'actu *bâtiment*

Rejoignez plus de 150 000 professionnels et recevez en direct les informations stratégiques des industriels.

[www.batimedianews.com/live/](http://www.batimedianews.com/live/)

## La chaux hydraulique naturelle pure et les solutions KHOLAO® SAINT-ASTIER® s'invitent dans le pavillon sud de la cour SAINT-BENOÎT de L'ABBAYE DE FONTEVRAUD



Dernière demeure d'Aliénor d'Aquitaine, fondée au XIIe siècle, l'Abbaye royale de Fontevraud est aujourd'hui un site classé au patrimoine mondial de l'UNESCO. Située près de Saumur dans le Val de Loire, la plus vaste cité monastique d'Europe, transformée un temps en prison, est devenue un lieu consacré à la culture et à la création contemporaine.

R&C Architectes, cabinet d'architectes du patrimoine, a été missionné par la SOPRAF (Société Publique Régionale Abbaye de Fontevraud) pour rénover le pavillon sud de la cour Saint-Benoît, au cœur de l'abbaye. L'objectif ? Repenser 3 pièces historiques pour les adapter à un usage contemporain : accueillir les bureaux du personnel dans un site classé, en respectant son identité et son architecture.

R&C Architectes prête une importance particulière au choix des matériaux utilisés sur ses chantiers. Aussi pour restaurer ce lieu chargé d'histoire, il s'est appuyé sur le savoir-faire de Chaux Saint-Astier®, référence en matière de

restauration et de conservation du patrimoine, et la qualité de sa chaux hydraulique naturelle pure. Pour mener à bien les travaux de réfection des sols et des murs, le cabinet d'architectes a sollicité l'entreprise Baserolo, qui bénéficie d'une solide expérience en taille et pose de pierre et en restauration de monuments historiques. Accompagnée par le service technique Chaux Saint-Astier®, l'entreprise a démarré les travaux en mars 2024. Elle a appliqué la CHAUX PURE TRADI 100® – NHL 5, KHOLAO® Colle, KHOLAO® Joint des solutions chaux adaptées et dont les propriétés respectent les matériaux anciens et l'édifice d'origine. Elles sont idéales pour réaliser des sols perspirants, et ce du dallage au scellement des carreaux tomettes. Les murs ont été enduits à la CHAUX PURE BLANCHE LC\*\*\*\*® NHL 3,5 et rejointoyé avec CHAUX PURE TRADI 100® NHL 5 avec du sable local 0/4 mm.

## Les solutions Saint-Astier® s'adaptent à l'existant tout en respectant le patrimoine

Le cabinet R&C Architectes a conçu et réalisé l'aménagement de bureaux au rez-de-chaussée du pavillon sud de la cour Saint-Benoît. Intervenir dans un site prestigieux et chargé d'histoire imposait une approche respectueuse et minutieuse dans le choix des matériaux utilisés et ceux réemployés. Ils ont dû trouver l'équilibre parfait entre préservation du patrimoine, esthétique et fonctionnalité pour offrir des espaces de travail modernes tout en préservant l'identité des lieux.

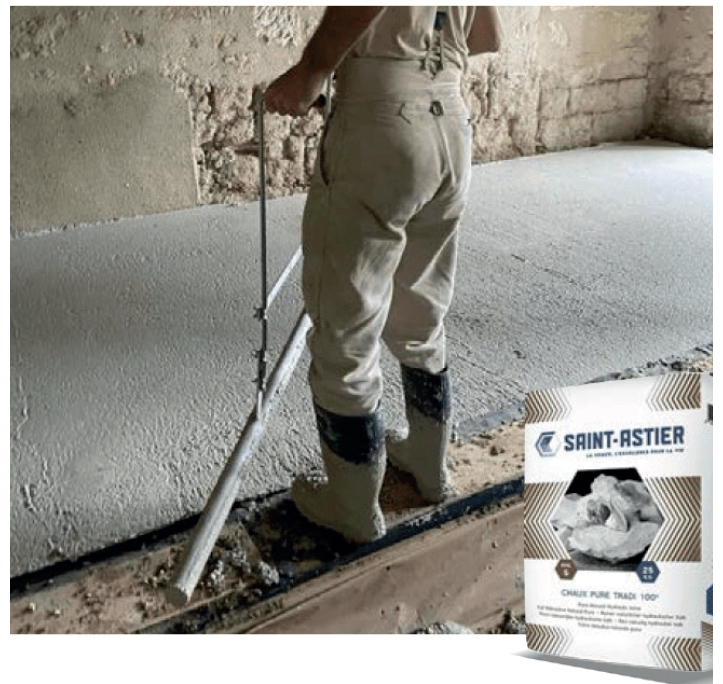


Dans le cadre de ce chantier aussi exigeant qu'exceptionnel, la rénovation des sols et des murs dans le pavillon avait plusieurs objectifs :

- la stabilisation des structures anciennes,
- la rénovation de l'ensemble des sols,
- la réfection du plancher haut avec le réemploi des matériaux d'origine,
- l'application d'enduits à la chaux pour préserver les maçonneries,
- la création de cloisons en bois massif pour redéfinir les espaces sans les masquer,
- l'intégration soignée des réseaux techniques, sans toucher aux murs.



R&C Architectes a sollicité l'expertise du chauffournier pour ce chantier. Frédéric Bregeon – Responsable Technico-Commercial Chaux Saint-Astier® explique : « Nous connaissons l'Abbaye de Fontevraud car nous sommes déjà intervenus dans d'autres parties du site mais cette fois le chantier portait plus particulièrement sur le pavillon sud de la cour Saint-Benoît. Nous avons assuré la prescription et la préconisation des produits auprès de R&C Architectes, et le suivi de chantier en accompagnant l'entreprise Baserolo à différentes étapes clés comme au démarrage du coulage du béton de chaux.»



L'entreprise Baserolo a réalisé une nouvelle dalle en béton de chaux sur une surface de 100 m<sup>2</sup> avec de la CHAUX PURE TRADI 100® NHL 5 (chaux hydraulique naturelle pure, coeur de gamme Saint-Astier®) mélangée à du gravier 0/15 mm et du sable 0/15 mm. Cette recette a été privilégiée pour sa bonne consistance et sa facilité de mise en oeuvre. Pour répondre

aux contraintes d'accessibilité sur le site, l'acheminement et le coulage du béton de chaux ont été effectués par la centrale à béton Anjou Travaux Béton à l'aide d'une toupie et d'une pompe.



L'entreprise a ensuite assuré la pose et le jointoiment des carreaux tomettes carrées avec les solutions KHOLAO® Colle et KHOLAO® Joint. À base de chaux hydraulique naturelle et sans ciment, ces deux produits Saint-Astier®, prêts à l'emploi et faciles à mettre en oeuvre, permettent d'assurer la cohérence du système et la perspiration du sol dans ce bâtiment ancien.

Quant aux murs et aux voûtes en pierre, ils ont été consolidés et restaurés avec un enduit chaux en recette traditionnelle avec la CHAUX PURE BLANCHE LC\*\*\*® NHL 3,5 mélangée à du sable de granulométrie 0/4 et 0/2 mm et de la CHAUX PURE TRADI 100® NHL 5 mélangée à du sable local 0/4 mm pour le jointoiment.

« Opter pour nos solutions éprouvées, naturelles et durables permettent à des chantiers comme

celui-ci de préserver la perméabilité du support à la vapeur d'eau, de favoriser les échanges hydriques et hygrométriques dans le respect du Patrimoine Bâti et des maçonneries. En parfaite corrélation avec ce site classé, elles assurent une restauration durable tout en respectant les matériaux d'origine et l'authenticité de l'édifice. » rappelle Frédéric Bregeon, Responsable Technico-Commercial Chaux Saint-Astier®.

**Les produits Saint-Astier® offrent de bonnes performances pour s'adapter à l'existant :**



• **CHAUX PURE TRADI 100® NHL 5** : la résistance de la Chaux Hydraulique Naturelle Pure est parfaitement adaptée aux travaux de maçonnerie et aux dallages en sol. Maniable, onctueuse et favorisant les échanges hygrométriques, elle est très utilisée en milieu sollicité et pour les bétons de chaux (résistance mécanique adaptée).

• **CHAUX PURE BLANCHE LC \*\*\*\*® NHL 3,5 :**

cette Chaux Hydraulique Naturelle Pure est la plus versatile. Elle est parfaitement adaptée à la pierre pour les travaux de maçonnerie, enduits, joints. Elle est également appréciée pour sa compatibilité sur les supports hourdés au plâtre. Sa résistance progressive limite le retrait et renforce la résistance mécanique de l'édifice. Elle assure une teinte constante en respectant la couleur du sable utilisé.

• **KHOLAO® Colle :** ce mortier colle prêt à l'emploi, sans ciment courant, est adapté à la rénovation des sols anciens. Il garantit la perspiration et la cohérence du système sol en place (dalle/chape/colle/tomettes/joint).

• **KHOLAO® Joint :** ce mortier de jointoiment respecte l'aspect traditionnel du joint et sa flexibilité limite tout risque de fissures. Grâce à sa teinte O2O Blanc cassé, il a permis de respecter l'authenticité des lieux.

## A propos de CHAUX SAINT-ASTIER

Créée en 1912, l'entreprise familiale CHAUX SAINT-ASTIER est aujourd'hui le premier producteur français indépendant de chaux de renommée mondiale et dont 100% de sa production est située en France. C'est grâce à un banc de calcaire unique en Europe, basé sur la commune de Saint-Astier, que l'entreprise a commencé son activité de producteur de chaux. Ce calcaire permet, sans mélanges ni sélections, de fabriquer une chaux hydraulique naturelle ayant à la fois la faculté de durcir sous l'eau et de se recarbonater au contact de l'air.

Forte d'une équipe de près de 150 employés, CHAUX SAINT-ASTIER propose aux acteurs du Bâtiment des Chaux Hydrauliques Naturelles, des chaux formulées et des mortiers techniques pour la restauration et la rénovation du Patrimoine, son cœur de métier.

Aujourd'hui CHAUX SAINT-ASTIER génère un chiffre d'affaires annuel d'environ 40 millions d'euros, réparti dans 20 pays, principalement en France et son activité internationale représente environ 17% de son chiffre d'affaires.



## Fiche chantier

• Maître d'ouvrage :

**SOPRAF** : Société Publique Régionale  
Abbaye de Fontevraud)

• Maître d'œuvre :

Cabinet d'architectes **R&C** ARCHITECTURE  
& PATRIMOINE  
13-14 Place - 79150 Argentonnay

• Réalisation des travaux :

Entreprise **BASEROLO**

11 T rue de la Bilette  
49390 La Breilles-les-pins

• Surface en béton de chaux : 100 m<sup>2</sup>

• Surface en enduit chaux : 150 m<sup>2</sup>

Livraison du chantier : décembre 2025

# Conjoncture et perspectives des industries des produits de construction : les résultats de l'enquête d'opinion de l'AIMCC



**L'AIMCC a organisé le 28 janvier une conférence pour présenter les résultats de son enquête annuelle d'opinion.** Les présidents de l'ensemble des organisations professionnelles, membres de l'AIMCC, fabricants de produits de gros œuvre, second œuvre et équipements ont été invités à y répondre en ligne en décembre 2025. **21 des 36 organisations professionnelles interrogées ont répondu, soit un taux global de réponse de 58 % répartis entre le gros œuvre (42 %), le second œuvre (48 %) et les équipements (10 %).**

## Bilan de l'année 2025 : principaux résultats de l'enquête

Les résultats font apparaître que les industriels de l'AIMCC ont connu une nouvelle baisse de leur volume d'activité en 2025. **Aucune industrie ne déclare une activité à la hausse.** Les  $\frac{3}{4}$  des répondants déclarent une activité stable ou à la baisse par rapport à 2024. Il est constaté une corrélation entre les baisses en volume et en valeur, contrairement à l'année précédente. En termes de chiffres d'affaires, pour un 1/3

des répondants, le CA est resté stable. Pour le reste des répondants, les évolutions du CA sont en baisse avec des amplitudes diverses (29 % entre -1 et -5 %, 24 % entre -5 et -10 %, et 14 % entre -15 % et -20 %). **Les baisses d'activités concernent tous les secteurs d'activité :**

**Pour le gros œuvre,** les baisses se répartissent sur l'ensemble des échelles de baisses de CA : à noter qu'un peu moins d'1/4 des répondants du gros œuvre connaît un repli significatif de CA (entre -15 % et -20 %). **Pour le second œuvre,** 40 % des répondants connaissent une stagnation de CA, le reste connaît des baisses variables. À noter que 10 % des répondants ont une baisse de CA supérieure à 15 %. **Pour les équipementiers,** les baisses se répartissent pour moitié dans les deux fourchettes

-1 % à -5 % et -5 % à -10 %.

**Cette baisse générale d'activité en 2025 est imputée principalement à l'instabilité politique et institutionnelle et aux contraintes réglementaires** (pour 60 % de l'ensemble des répondants) ainsi qu'à une demande insuffisante. **En termes d'effectifs,** malgré la baisse d'activité, plus de **70 % des industriels ont, a minima,**

**maintenu le nombre de collaborateurs** ; le reste a réduit ses effectifs. On ne constate aucune évolution positive des effectifs en 2025. Malgré la baisse d'activité, le second œuvre a très majoritairement maintenu ses effectifs (plus de 80 %). Le gros œuvre a maintenu ses effectifs (près de 60 % des répondants) ; le restant a constaté une diminution des effectifs. Les équipementiers ont maintenu leurs effectifs.

## Enjeux et perspectives pour 2026 : principaux résultats de l'enquête

La situation est contrastée pour l'année 2026 : **un tiers des industriels s'attend à une reprise modérée de l'activité. La moitié des industriels s'attend à une stagnation ou une faible baisse de l'activité.** Pour 16 % d'entre eux, la baisse pourrait se situer entre -5 % et -15 %. L'industrie anticipe donc une année contrastée et reste prudente sur les niveaux d'activité en 2026.

**Pour le gros œuvre**, pour plus de 40 % des répondants, l'année 2026 signe un retour à une évolution positive, aussi modeste soit-elle. Mais, pour la majorité des répondants, l'année restera négative en termes d'activité.

**Pour le second œuvre**, 60 % des répondants anticipe une stagnation de l'activité ; près de 10 % anticipent une légère hausse d'activité, le restant connaît des évolutions baissières de différentes amplitudes.

**Pour les équipements**, les répondants se partagent pour moitié entre une évolution d'activité faiblement haussière et une baisse comprise entre -5 % et -10 %.

**Les principaux freins à l'activité en 2026 : si la demande insuffisante reste le frein principal identifié, les contraintes budgétaires et l'impact des échéances électorales figurent parmi les contraintes majeures.**

**Les perspectives en termes de recrutement** : près des 2/3 des répondants envisagent le maintien du niveau de leurs effectifs tandis que 30 % des répondants envisagent une réduction et seulement 4 % une progression. **À noter que les trois secteurs d'activité anticipent une stagnation de leurs effectifs à des niveaux différents ; des baisses d'effectifs pourraient être constatées dans le gros œuvre et le second**

**œuvre. Les leviers pour développer l'économie circulaire** : le recyclage, les économies de ressources sont les principaux leviers évoqués pour le développement de l'économie circulaire. Ils sont suivis par la valorisation des déchets et le réemploi.

**Les priorités des industriels pour 2026** identifiées par ordre décroissant sont : **la maîtrise des coûts, la propriété des données et leur exploitation, la décarbonation, la transformation numérique et la formation des collaborateurs.**

## Les priorités de l'AIMCC pour 2026

Les industriels sont durement impactés par la baisse d'activité, et ce à un moment charnière où ils sont confrontés à des enjeux de transition écologique (décarbonation, économie circulaire) qui nécessitent des transformations majeures pour leur activité.

L'AIMCC reste fortement engagée et mobilisée pour accompagner les industriels confrontés à ces défis économiques et écologiques, en collaboration avec les autres acteurs de la filière, avec un travail régulier avec les pouvoirs publics sur les différents textes réglementaires et législatifs d'intérêt pour la profession. Ces défis ne pourront toutefois être efficacement relevés le retour à une stabilité politique permettant le retour de la confiance des acteurs et un engagement fort des pouvoirs publics pour développer et soutenir l'activité du secteur de la construction.

**LOGGER** : le logement doit être une priorité nationale pour répondre aux besoins, en nombre et en qualité (résorption du mal logement, zones en tension...).

**RÉNOVER** : la rénovation reste le moyen le plus efficace pour réduire les émissions du secteur du bâtiment, redonner du pouvoir d'achat aux citoyens et générer de l'activité non délocalisable dans les territoires.

**DÉCARBONER** : l'AIMCC appelle au maintien d'une ambition forte sur la décarbonation de l'industrie

pour l'atteinte des objectifs climatiques.

**DÉVELOPPER L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE** : le secteur conscient de sa responsabilité en termes de prélèvements de ressources non renouvelables, développe des solutions de recyclages, réemploi et éco-conception.

Ces défis ne pourront être relevés qu'avec la prise en compte des principes suivants que l'AIMCC appelle de ses vœux :

**SOUVERAINETÉ** : les chaînes de valeur des filières sont composées d'entreprises de tailles très diverses, avec un attachement fort des sites à leurs régions d'implantation. L'AIMCC appelle à faire reconnaître le rôle stratégique du secteur des matériaux de construction, à développer une véritable politique et des instruments de défense commerciale adaptée au secteur (surveillance du marché), à valoriser les produits européens bas carbone, avec des marchés pilotes et à reconnaître la qualité et les garanties de performance et de sécurité qu'offrent les produits et matériaux de la construction.

**RÉALISME** : l'AIMCC appelle à des textes efficaces et sans surcharge administrative pour les entreprises, en adoptant des réglementations réalistes, issues de concertation avec les acteurs, cohérentes entre niveaux français et européens, sans surtransposition, en privilégiant dans les textes réglementaires la performance des ouvrages en laissant les professionnels choisir les bonnes combinaisons de produits pour respecter les exigences.

**CO-CONSTRUCTION** : l'AIMCC appelle à intensifier la collaboration en incitant à des partenariats entre acteurs et à l'utilisation de technologies numériques pour plus de productivité et d'efficacité, à s'assurer que les industriels conservent la responsabilité et l'entière propriété de l'ensemble de leurs données, et à engager les évolutions de la base INIES et de la nouvelle base de données de produits de construction requise par le nouveau RPC.

**INNOVATION** : les industries pour la construction

innovent pour répondre aux forts enjeux sociétaux, écologiques, économiques, ... C'est dans ce cadre que le Comité Stratégique de Filière (CSF) a publié sa feuille de route R&D pour soutenir les projets d'innovation des industries pour la construction et appelle l'État à les inclure dans les priorités de la politique nationale de soutien à la R&D.

**FORMATION** : les transformations de notre secteur, qui offrent des opportunités de carrière, imposent de promouvoir les métiers industriels, de développer des formations adaptées aux nouveaux besoins de l'industrie, de la construction et de l'ingénierie, couvrant toutes les qualifications, du CAP au doctorat.

**L'AIMCC, Association des industries des produits de construction, regroupe les organisations professionnelles des fabricants de produits** (matériaux, composants et équipements et systèmes) entrant dans la construction. Elle représente aujourd'hui plus de 7 000 entreprises de plus de 20 salariés, regroupées dans les 36 organisations professionnelles adhérentes, 450 000 emplois directs et 60 milliards d'euros de chiffre d'affaires sur le marché français qui contribuent pour près de 9 % du PIB national.

## Le Groupe ELCIA publie la 3ème édition de son guide : « Que vous réserve le secteur Menuiserie, Store, Fermeture en 2026 ? »



Jamais 2 sans 3 ! Après des versions 2024 et 2025 réussies, le leader de l'édition logicielle Menuiserie, Store, Fermeture publie la 3ème édition de son guide annuel sur le marché. Activité et perspectives pour le bâtiment, le neuf et la rénovation énergétique, tendances pour les fenêtres, les portes, volets et protections solaires, réglementation, événements : tous les indispensables qui vont marquer le secteur en 2026 sont synthétisés dans ce guide de 24 pages. Téléchargeable gratuitement pour tous les professionnels Menuiserie, Store, Fermeture, ce document est une aide précieuse pour ne rien rater et se préparer aux grands enjeux de 2026 !

*« L'ambition et le rôle du Groupe ELCIA est de simplifier la vie et d'accompagner les professionnels du secteur Menuiserie, Store, Fermeture. Nous le faisons avec nos solutions logicielles, mais aussi avec des contenus à valeur ajoutée, publiés gratuitement pour l'ensemble du marché. Les menuisiers sont pris dans leur quotidien et n'ont pas le temps de se tenir informés de l'actualité du secteur, des annonces politiques, des évolutions des réglementations...*

*Pourtant, cela impacte directement leur quotidien. Avec ce guide, ils n'ont pas à chercher ces informations, elles viennent à eux ! »*

### **Fabrice GUERIN, Directeur Marketing, Communication et RSE du Groupe ELCIA**

rénovation et notamment de la rénovation énergétique après les nombreux « stop & go » de MaPrimeRenov' ? A quelles réglementations faudra-t-il être conforme en 2026, date de l'entrée en vigueur progressive de la facturation électronique et des nouvelles annonces sur la REP des PMCB ? Quels sont les événements de la profession à ne pas rater cette année paire synonyme de salon Batimat / Equipbaie ?

Pour répondre à ces questions que se posent les professionnels du secteur, ce guide présente les perspectives 2026 du marché Menuiserie, Store, Fermeture autour de 5 grands chapitres :

-Le logement neuf, entre chute et espoir d'une reprise

- La rénovation passe dans le rouge
- Fenêtres, portes, volets, stores : l'activité du marché en détail
- Les réglementations à respecter
- Les événements à ne pas rater en 2026

### En savoir plus sur le Groupe ELCIA

Depuis 1999, le Groupe ELCIA est le **leader français des solutions et logiciels spécialisés pour le marché « Menuiserie, Stores et Fermeture »** (45 000 utilisateurs, 260 collaborateurs en France et en Belgique).

Notre ambition : **digitaliser et apporter gain de temps, efficacité et fiabilité** à l'ensemble de la chaîne de valeur, du fabricant de menuiseries jusqu'au particulier;

### Nous simplifions la vie des Menuisiers sur :

La création de devis, le chiffrage et la gestion commerciale avec **ProDevis**

La gestion de la production et des usines avec **Diapason**

La fabrication de menuiseries avec **Ramasoft**

Nous contribuons avec ses solutions phares et d'autres encore à rendre le secteur de la Menuiserie plus **accessible**, plus **transparent** et plus **vertueux** pour renforcer la confiance du client final !

Et pour apporter toujours plus de valeur à nos clients, nous avons construit un **véritable écosystème d'éditeurs de logiciels experts**, sous la forme de trois prises de participation :

- **AlloTodds** et ses configurateurs 3D web sur-mesure pour les produits menuiserie, fermeture et protection solaire
- **Revel'Home**, l'application qui simplifie la relation clients entre l'installateur et le particulier
- **Krafteo**, logiciel de planification et de gestion de chantiers pour le BTP



**Abonnez-vous à notre chaîne YouTube batimedialive**



<p>national Factory</p>	<p>; CÉDRIC LAURENT - Directeur des affaires institutionnelles - (SEGUIN...</p>	<p>; DAVID ORKISZEWSKI - Chargé d'affaires (PROTAC) Sales Factory</p>	<p>; CHRISTOPH... Communic</p>

# LORILLARD BÂTIMENT accompagne l'agence patriarche architecture, par son expertise en mur rideau, au plus haut niveau pour le nouveau CAMPUS SARTORIUS à AUBAGNE



Dans le cadre de son ambitieux plan de développement en France, le Groupe Sartorius Stedim Biotech annonçait fin 2021 un investissement de 100 millions d'euros à l'horizon 2025.

Cette stratégie de croissance s'accompagne d'un vaste programme d'expansion et de modernisation de ses sites de production, notamment à Aubagne, où s'inscrit la création du nouveau campus Sartorius Stedim Biotech.

Ce projet emblématique traduit la volonté du groupe de renforcer ses capacités industrielles et d'accompagner l'évolution des technologies biopharmaceutiques dans un environnement de haute performance.

Dans le contexte du développement de son nouveau campus à Aubagne (Bouches-du-Rhône), Sartorius Stedim Biotech (SSB) a confié la conception et la réalisation de ses

futurs bâtiments logistiques et tertiaires à un groupement piloté par Travaux du Midi (mandataire), en association avec Soletanche Bachy Fondations Spéciales, Menard et SIDF – toutes filiales de VINCI Construction – ainsi que les agences Patriarche et Patriarche DB.



© Groupe Lorillard

Le projet inclut notamment un entrepôt de stockage des matières premières, une salle blanche dédiée aux contrôles qualité, et un ensemble de bureaux destinés à centraliser les

équipes des différents sites régionaux.

Les travaux, lancés en mai 2023, se sont achevés cet été. Pour ce chantier stratégique, l'agence d'architecture Patriarche a fait appel à l'expertise de Lorillard Bâtiment PACA – Agence d'Aubagne, mandatée pour réaliser les murs rideaux des bâtiments P16 et P17 ainsi que la verrière centrale de l'atrium.

Ce chantier illustre parfaitement le savoir-faire de l'agence Lorillard Bâtiment, reconnue pour son expertise en murs rideaux sur des projets complexes et atypiques.

Dotée de son propre bureau d'études intégré, l'agence s'appuie sur un important travail de recherche et développement pour concevoir des solutions techniques sur mesure, adaptées aux exigences spécifiques de ce type d'opération.

### UN GESTE ARCHITECTURAL AMBITIEUX ET ORGANIQUE SIGNÉ PATRIARCHE

L'agence Patriarche a été missionnée pour concevoir un plan de masse évolutif, spécifiquement pensé pour répondre aux exigences du secteur des biotechnologies.

Le campus de Sartorius à Aubagne regroupe des zones de production en salle blanche, une plateforme logistique, des espaces de stockage ainsi que les bureaux du siège social français du groupe. L'ambition est claire : créer un lieu fonctionnel, esthétique, durable et stimulant, propice à l'innovation et à la créativité.



© Groupe Lorillard

Le projet prend place sur une ancienne friche industrielle de 11,5 hectares, dont 6 situés en zone inondable, que Patriarche transforme en un campus paysager vivant.

La proposition architecturale et paysagère s'articule autour de trois axes forts.

Le premier concerne la conception d'un

véritable campus piéton, ponctué de bassins et de noues paysagères destinés à gérer les eaux pluviales. L'aménagement intègre également des cheminements doux, mis en valeur par des passerelles aux formes organiques et sinueuses, pour une expérience de déambulation agréable et fluide.

Le deuxième axe repose sur le traitement des façades, pensées comme de véritables objets d'image. À travers une enveloppe entièrement vitrée, le projet exprime la transparence et la technicité inhérentes à l'univers de la biotechnologie. Cette double peau, exigée par le maître d'ouvrage, a fait l'objet d'un engagement fort de résultat, tant sur le plan esthétique que technique.

Enfin, la troisième ambition du projet réside dans l'atrium du bâtiment P17 : un espace central sur cinq niveaux, baigné de lumière naturelle grâce à une ouverture en toiture.

Véritable cœur du projet, cet atrium articule les espaces de travail, de restauration et de conférence, dans une mise en scène architecturale épurée et lumineuse, qui incarne pleinement l'esprit du campus.



Le campus piéton, ponctué de bassins, de noues paysagères et de passerelles aux formes sinueuses, vu à travers l'enveloppe vitrée de la double peau de la façade.

© Groupe Lorillard



© Groupe Lorillard



## DES ESPACES TERTIAIRES FONCTIONNELS

Le bâtiment P16 s'inscrit comme une extension fonctionnelle de l'outil de production existant, accueillant un entrepôt de stockage automatisé à palettes, dit transstockeur.

Construit sur pilotis afin de garantir une transparence hydraulique en cas d'inondation, il comprend 10 quais de livraison avec niveleurs automatiques. Il intègre également des espaces tertiaires sur trois niveaux.

Le rez-de-chaussée héberge un laboratoire qualité, le premier étage se déploie en plateau paysager de bureaux, tandis que le dernier niveau regroupe des salles de réunion et un espace de restauration.

Symbole architectural du campus, le bâtiment P17 prend la forme d'un cube vitré aux proportions marquées.

Il se distingue par sa façade à double peau, composée de modules en bois, aluminium et verre extra clair, qui reflète les paysages environnants et agit comme brise-vent naturel. Véritable cœur lumineux du bâtiment, un atrium de 22 mètres de haut s'élève au centre, baigné de lumière zénithale grâce à une verrière en shed.

Des coursives vitrées, connectées par des escaliers métalliques suspendus, offrent une circulation fluide entre les étages. Un gradin en chêne clair vient animer la base de l'atrium, apportant chaleur et convivialité à ce vaste espace de rencontre et de travail.



## L'EXPERTISE DU BUREAU D'ÉTUDES DE L'AGENCE LORILLARD PACA AU SERVICE DE LA PERFORMANCE ARCHITECTURALE

Les deux bâtiments se distinguent par leurs vastes surfaces, ce qui constitue l'un des principaux défis techniques de ce projet : la mise en oeuvre de murs rideaux à grande échelle. Le bâtiment P16 présente ainsi une façade vitrée de plus de 120 mètres de long, tandis que le P17 intègre une façade à double peau couvrant

4 500 m<sup>2</sup> au total, toutes façades confondues.

« L'enjeu majeur de ce projet résidait dans la nécessité de maintenir un alignement parfait du mur rideau et une linéarité irréprochable. Pour cela, il a fallu développer des solutions techniques permettant de compenser les tolérances du gros oeuvre et d'adapter précisément la structure au mur rideau. L'anticipation en amont s'est révélée cruciale, en raison des nombreuses interfaces entre les différents corps d'état » explique Pierre Grumel, Directeur études et travaux Autumn /Patriarche.



© Groupe Lorillard - sur le bâtiment de droite, pose des façades à ossature bois positionnés au nu extérieur, qui viennent s'ajouter ponctuellement en façade.

Sur le bâtiment P16, composé de modules préfabriqués assemblés en gros oeuvre, les éléments présentait des irrégularités qu'il a fallu corriger pour retrouver une façade parfaitement rectiligne. Le bâtiment P17, quant à lui, est un édifice en béton coulé de 22 mètres de hauteur, auquel viennent s'ajouter ponctuellement des murs à ossature bois positionnés au nu extérieur. En rez-de-chaussée, l'ensemble de la périphérie est habillé d'un mur rideau (deux façades de 45 m et deux de 50 m), intégrant des vitrages Sigma et des profilés Wicona.



© Groupe Lorillard - ici le bâtiment P16, composé de modules préfabriqués assemblés en gros oeuvre.



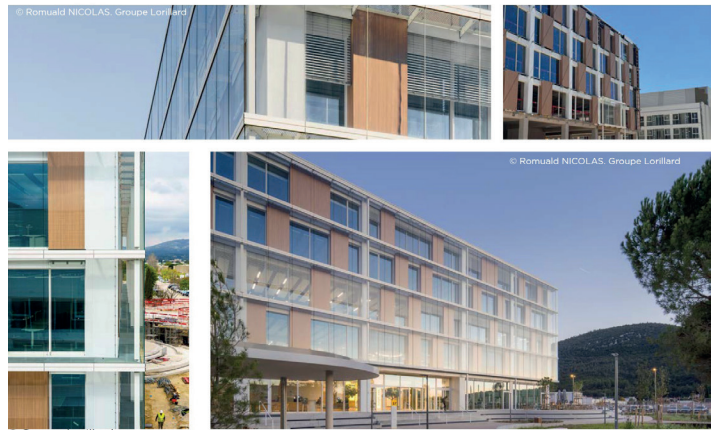
La double peau de ce bâtiment est entièrement portée par la charpente, et il était impératif que les ensembles vitrés s'intègrent parfaitement à cette structure.

Les déformations doivent pouvoir s'absorber conjointement, au niveau de la charpente comme du vitrage, pour garantir la durabilité du bâtiment et la fiabilité de l'ouvrage sur le long terme.

« Le travail a été mené en s'appuyant sur les relevés 3D du géomètre, indispensables pour assurer l'alignement précis des trames avant la pose. La conception du mur rideau a également été réalisée à l'aide du logiciel dédié de Wicona, permettant à notre bureau d'études de modéliser et d'ajuster les solutions en fonction des contraintes du site. Les trames de 6 mètres entre chaque poteau ont servi de base pour les ajustements, constituant une variable clé dans le processus. Et la dalle de 600 mm entre chaque étage, ainsi que les éléments structurels fournis par le charpentier – notamment les couteaux – ont été utilisés comme points de référence pour garantir la précision des niveaux tout au long du chantier. Notre bureau d'études a été mobilisé durant plus de deux mois pour affiner ce travail préparatoire » explique Arnaud Merisier, Chargé d'affaires Lorillard Bâtiment Agence PACA.



© Groupe Lorillard – sur le bâtiment P17 à gauche, les trames de 6 mètres entre chaque poteau ont servi de base pour les ajustements, constituant une variable clé dans le processus. La double peau de ce bâtiment est entièrement portée par la charpente, et il était impératif que



les ensembles vitrés s'intègrent parfaitement à cette structure.

## UN DISPOSITIF INNOVANT, POUR UNE TRANSPARENCE TOTALE

Véritables objets d'image, les façades du bâtiment P17 se présentent comme une enveloppe extérieure entièrement vitrée, dépourvue de montants verticaux.

Cette première peau accentue la légèreté visuelle du bâtiment, offrant une esthétique aérienne et une transparence maximale.

« Pour y parvenir, nous avons mis en oeuvre un dispositif à la fois unique et innovant : des pinces supérieures et inférieures qui viennent maintenir les trames de verre. Ce type de fixation est habituellement utilisé pour des garde-corps, mais ici, nous l'avons adapté aux façades. C'est une première dans ce contexte, et cela a représenté un vrai défi technique. » explique Alexandre Feuillade, Architecte Directeur de Projet, Patriarche.

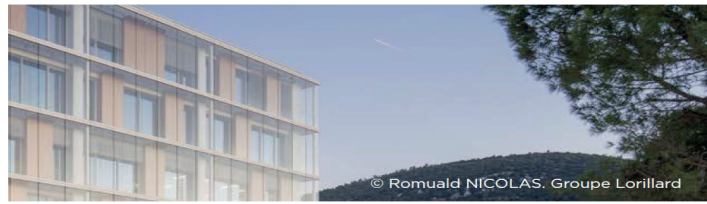
L'important travail préparatoire, réalisé en amont par le bureau d'études de l'agence PACA, et le positionnement très précis des

supports dits «couteaux», ont permis une implantation parfaite.

Cette précision a facilité la pose des modules vitrés, assemblés côte à côte avec fluidité. Le vitrage, maintenu par pincement en tête et en pied, garantit une mise en oeuvre simplifiée tout en assurant une fixation totalement invisible.

Le mur rideau est constitué de vitrages 10.4.10 HSD, aux dimensions imposantes de 1600 par 3800 mm, fixés à la structure métallique au moyen de boulons. Chaque vitrage couvre la hauteur totale d'un niveau.

Les 544 vitrages utilisés présentent une couche de contrôle solaire pour l'affaiblissement thermique, ainsi qu'un vitrage de sécurité,

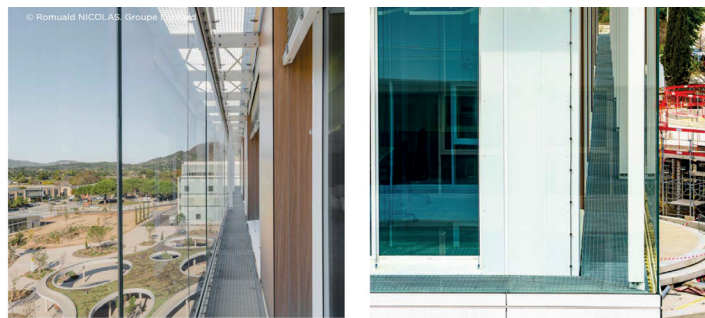


garantissant à la fois performance énergétique et protection.

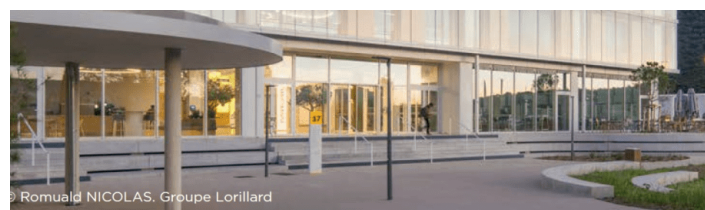
« Chaque niveau du bâtiment est équipé d'une coursive technique de maintenance de 600 mm de large, dotée d'un garde-corps vitré. Au total, quatre coursives desservent les quatre étages. L'assemblage des vitrages a représenté une opération particulièrement complexe en raison de leur poids (environ 300 kg chacun) et de leur manipulation délicate. » précise Arnaud Merisier, Chargé d'affaires Lorillard Bâtiment Agence PACA.

« Une réflexion poussée a été menée en amont sur les conditions de maintenance du mur rideau : en cas de besoin, un vitrage doit pouvoir être remplacé individuellement, sans perturber l'ensemble de la façade. Pour cela, un grugeage spécifique a été intégré dans le profil aluminium, permettant le retrait d'un seul vitrage tout en conservant les fixations des autres modules en place » ajoute-t-il.

L'ensemble des vitrages de la peau extérieure a été réalisé par Arino Duglass. Fabriqués en verre extra clair, ils assurent une transparence



© Groupe Lorillard - Chaque niveau du bâtiment est équipé d'une coursive technique de maintenance de 600 mm de large, dotée d'un garde-corps vitré.



© Romuald NICOLAS, Groupe Lorillard

optimale, au point que la double peau devient quasiment imperceptible à l'oeil nu.

## LA MAÎTRISE DES APPORTS SOLAIRES

Derrière cette première peau vitrée, sont installés des brise-soleil orientables (BSO) en aluminium. Le dispositif de maintenance avec les coursives permet notamment d'accéder facilement aux BSO pour leur entretien tout en les protégeant. Positionnées à l'abri derrière la façade vitrée, ces lames orientables sont efficacement protégées des intempéries, notamment du mistral et du sirocco, ce qui contribue donc à prolonger leur durée de vie et à faciliter leur maintenance.

Des lambrequins en aluminium viennent discrètement masquer les brise-soleil pour une intégration soignée dans l'architecture.

Sur le bâtiment P17, 351 BSO ont été installés, notamment sur les façades Sud-Ouest et Est, fortement exposées à la lumière naturelle et susceptibles d'être éblouissantes sans dispositif de protection. Ces brise-soleil sont pilotés individuellement via une télécommande radio.

Sur le bâtiment P16, 112 BSO supplémentaires ont été posés en applique directement sur le mur rideau. Équipés de coulisses et revêtus d'un coloris blanc, ils sont commandés par groupes synchronisés, activables à la demande selon les besoins des utilisateurs.

La maîtrise des apports solaires dans le bâtiment a été également assurée par un travail approfondi sur le traitement des façades vitrées.

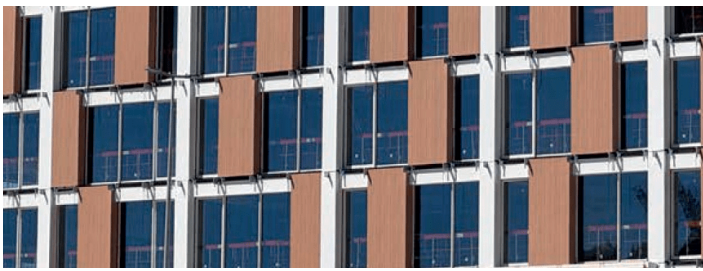
Un vitrage spécifique a été sélectionné pour sa capacité à limiter les apports solaires tout en garantissant une transmission lumineuse adaptée aux besoins des usagers.

Ce dispositif est donc complété par les brise-soleil orientables extérieurs, permettant de moduler l'entrée de lumière naturelle tout au long de la journée.

Cette combinaison vise à offrir un confort thermique et visuel optimal aux occupants, tout en prévenant les risques de surchauffe, grâce à une gestion efficace de la chaleur par le vitrage à contrôle solaire et les protections solaires mobiles.



Sur le bâtiment P17, 351 BSO ont été installés, notamment sur les façades Sud-Ouest et Est, fortement exposées à la lumière naturelle et susceptibles d'être éblouissantes sans dispositif de protection. Ces brise-soleil sont pilotés individuellement via une télécommande radio.



## DES MENUISERIES INTÉGRÉES AVEC PRÉCISION DANS LA FAÇADE BOIS

La seconde peau du bâtiment se compose d'une alternance de châssis vitrés et de panneaux de façade à ossature bois. Pour ces parties pleines, un parement en stratifié bois a été retenu, apportant une touche naturelle et cohérente à l'ensemble. L'agencement de ces éléments permet de moduler la façade en limitant les apports solaires tout en assurant une esthétique équilibrée.

« Ce qui est intéressant dans cette seconde peau, c'est le choix d'une finition en stratifié chêne pour les façades. L'idée était vraiment d'assumer et de mettre en valeur le fait qu'elles sont construites en ossature bois, tout en faisant écho à l'ambiance paysagère du campus. On obtient ainsi une bichromie très lisible, avec d'un côté le blanc qui capte la lumière, et de l'autre le bois, qui fait le lien avec les arbres plantés et l'environnement naturel pensé pour le bien-être des collaborateurs de Sartorius. » explique Alexandre Feuillade, Architecte Directeur de Projet, Patriarche.

Côté mise en oeuvre, les panneaux en bois ont été installés entre des lisses bois positionnées horizontalement en partie haute et basse. L'isolation thermique des dalles en béton est assurée par la pose d'un isolant en laine de roche de 200 mm. Le bâtiment étant un R+4, chaque dalle entre les niveaux est concernée par cette

isolation, notamment sous les menuiseries. Les menuiseries extérieures sont intégrées dans un habillage global, comprenant un capotage en aluminium blanc.

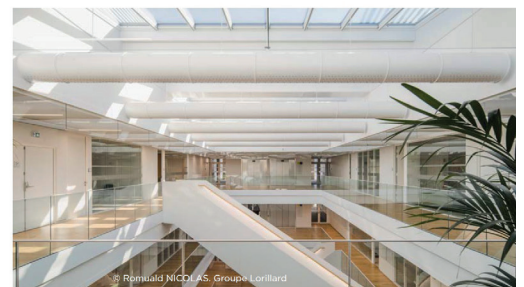
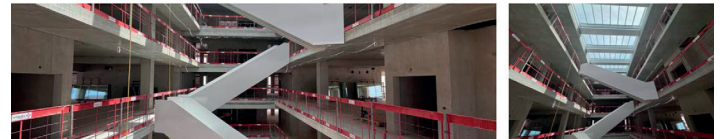
En linteau, l'isolant est fixé mécaniquement (spité). Concernant les façades à ossature bois, celles-ci sont déjà isolées, donc aucun isolant supplémentaire n'est requis à ce niveau. Les poteaux des FOB sont également recouverts d'un habillage en aluminium blanc, assurant une finition soignée et homogène.

Au total, 206 châssis de menuiseries en aluminium ont été posés entre les éléments de façade à ossature bois. Leur configuration varie selon les niveaux : certains étages comportent trois châssis fixes, d'autres un seul, ou encore une porte-fenêtre. Ces menuiseries viennent fermer les trames de façade, complétant ainsi le dispositif. Elles sont posées en tunnel, en intérieur, fixées directement sur le béton et à l'arrière des FOB grâce à un renfort en bois exotique spécialement ajouté à cet effet.

« Les menuiseries étaient vraiment imposantes, certaines atteignaient 3 mètres de haut et jusqu'à 4,60 mètres de large. Pour les acheminer jusqu'au chantier, on a dû organiser un affrètement spécifique avec porte-charges. Un camion-grue de 34 mètres a ensuite permis de les répartir par niveaux. Elles ont toutes été posées nues, depuis l'intérieur du bâtiment, sans le vitrage. Pour les vitrages, nous avons mis en place une recette à matériaux, c'est-à-dire que nous avons neutralisé une trame de 8 mètres pour y stocker l'approvisionnement. Comme chaque vitrage pesait entre 250 et 300 kg, nous avons utilisé un robot spécialement conçu pour la pose et le parclosage. C'était une vraie logistique de précision. » explique Arnaud Merisier, Chargé d'affaires Lorillard Bâtiment Agence PACA.

© Groupe Lorillard

© Groupe Lorillard



© Groupe Lorillard

© Romuald NICOLAS, Groupe Lorillard  
La verrière du bâtiment P17, dessous, les coursives vitrées, connectées par des escaliers métalliques suspendus, offrent une circulation fluide entre les étages.

## LORILLARD BÂTIMENT MISE SUR UNE VERRIÈRE MULTIFONCTIONNELLE POUR UN BÂTIMENT PLUS PERFORMANT

Au sommet du bâtiment P17, une impressionnante verrière en toiture surplombe l'atrium, véritable cœur de l'édifice.

*Cette verrière Velux de 8 mètres sur 30 mètres couvre intégralement l'espace central et répond à un quadruple objectif : maximiser l'apport de lumière naturelle, assurer le désenfumage, permettre le free cooling nocturne, et intégrer un dispositif d'occultation.*

*« Cette verrière n'est pas simplement un élément architectural, elle est au service de la performance environnementale du bâtiment », explique Pierre Grumel, Directeur études et travaux Autumn /Patriarche.*

*« Elle permet au bâtiment de respirer, avec un système de ventilation naturelle piloté par une station météo. En cas d'incendie, le SSI prend automatiquement le relais. »*

*« L'espace qu'elle éclaire est structuré autour d'un atrium spectaculaire de cinq niveaux, traversé par trois escaliers monumentaux suspendus en diagonale et rythmé par un jardin en chêne clair. Cet agencement met en valeur la lumière naturelle qui inonde les espaces de circulation, de travail, de restauration et la salle de conférence. Cet atrium devient une véritable pièce maîtresse du projet. Tous les usages du bâtiment gravitent autour de lui », ajoute-t-il.*



Sur le plan technique, la verrière a nécessité une coordination poussée entre tous les acteurs.

*« C'est Lorillard qui a proposé cette solution de verrière intelligente intégrant tous les besoins fonctionnels du projet », précise Arnaud Merisier, chargé d'affaires Lorillard Bâtiment – Agence PACA.*

Réalisée avec l'entreprise Biomotique, elle est équipée de 16 modules de désenfumage et de stores motorisés, intégrés directement dans

les châssis.

L'intégration de cette verrière a été pensée comme une composante clé du modèle énergétique du bâtiment.

*« Toutes les contraintes ont été intégrées dans une maquette globale du projet, qui comprenait les besoins en chaud, en froid, et les performances attendues. Cela nous a permis de calibrer précisément les équipements et d'optimiser les consommations énergétiques », précise Pierre Grumel.*

La mise en oeuvre a également représenté un défi logistique. « La verrière est située à 22 mètres de haut, et l'utilisation de nacelles était impossible », explique Arnaud Merisier. « Nous avons mis en place un échafaudage Altrad suspendu, créant une plateforme de coursives avec un plateau complet pour poser la verrière en toute sécurité. Ce dispositif nous a permis de réaliser l'assemblage, l'isolation, l'étanchéité et l'habillage en sous-face. » ajoute-t-il.



**Ce chantier tout aussi ambitieux qu'exceptionnel, illustre pleinement la parfaite connaissance de l'entité Lorillard Bâtiment en matière de mur rideau mais également leur capacité à relever des défis architecturaux et techniques d'envergure.**

**De la gestion millimétrée des murs rideaux à la conception de solutions spécifiques comme la verrière multifonctionnelle, en passant par l'intégration de menuiseries hors norme et l'optimisation énergétique de l'enveloppe, ce projet témoigne d'un savoir-faire maîtrisé à**

chaque étape.

**En effet, à l'appui d'une maîtrise de la mise en oeuvre en hauteur comme en site complexe, et à une coordination rigoureuse avec l'ensemble des corps d'état, l'agence PACA et son bureau d'études intégré, ont su conjuguer précision, innovation et performance.**

**Cette réalisation reflète la vocation du Groupe Lorillard et de ses marques : accompagner les projets les plus exigeants avec une approche globale, alliant excellence technique, sens du détail et vision durable de l'enveloppe du bâtiment.**

des composants de provenance d'industriels français le groupe LORILLARD est actuellement l'une des seules entreprises à décliner son offre dans quatre matériaux : bois, PVC, aluminium, mixte et HPC Composite.

Chiffres-clés : 1480 collaborateurs – chiffre d'affaires 2024 : 280 millions d'euros – production annuelle : 1 160 menuiseries par jour, 320 logements équipés ou rénovés par jour.

## À PROPOS DU GROUPE LORILLARD

Fondé en 1936 à Chartres et présidé par Thierry Luce, le Groupe LORILLARD figure parmi les leaders français de la menuiserie industrielle sur mesure.

Première entreprise indépendante du secteur, le Groupe LORILLARD couvre l'ensemble du marché de la fenêtre et maîtrise la fabrication de ses produits grâce à un pôle industriel intégré.

La production est 100% française avec 90%

## Observatoire de la PAC

### • Analyse détaillée du marché français par types de pompes à chaleur :

PAC Air-Eau, PAC Air-Air (installées comme un système de chauffage), PAC géothermie et PAC hybrides

### • Objectifs :

- Étudier le comportement des entreprises installatrices
- Estimer le nombre de produits installés
- Identifier les caractéristiques techniques des produits installés
- Mesurer les parts de marché des marques et des circuits de distribution

### • Etude réalisée tous les ans depuis 2007 : 19ème édition

• Possibilité de souscrire à la prochaine édition de l'étude portant sur le marché du 2S2024/1S2025.

1 200

installateurs concernés  
par la pose de PAC

Enquêtes

par téléphone

Étude multi-clients

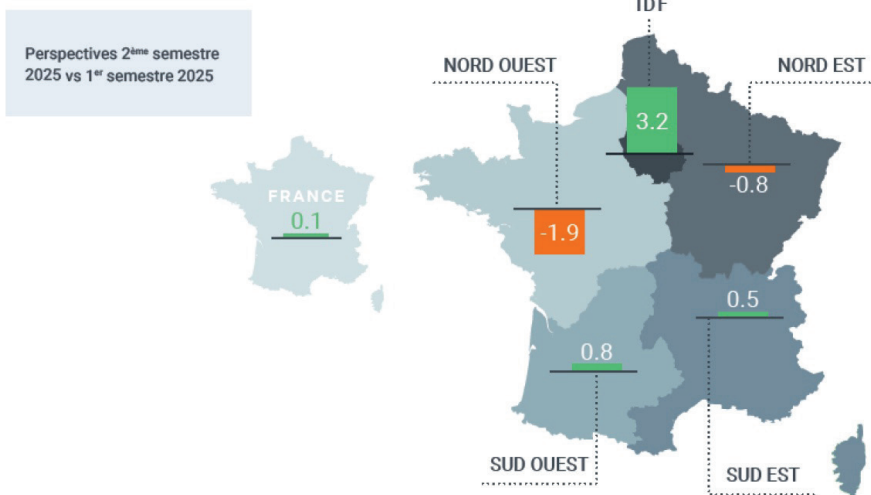
Budget édition 2025 de l'étude : 8 235 €HT  
Disponibilité des résultats : février 2026  
(marché 2S2024/1S2025)



# 13ème observatoire de la rénovation en couverture en tuiles

## BAROMÈTRE D'ACTIVITÉ RÉNOVATION COUVERTURE TUILE :

► Un indicateur national d'activité stable au 2<sup>ème</sup> semestre 2025 et des disparités régionales fortes



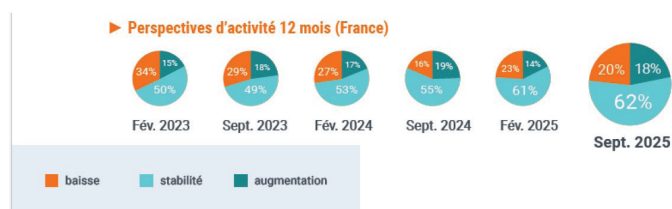
Conditions et prévisions d'activités, carnets de commande, devis, recrutement, moral des couvreurs l'Observatoire de la rénovation en couverture en tuiles est une enquête téléphonique auprès de près de 800 couvreurs menée deux fois par an depuis 2019 par la Fédération Française des Tuiles et Briques. Elle propose un panorama de tendances à l'échelle nationale et régionale.

Cette treizième édition illustre les incertitudes qui pèsent sur les professionnels.

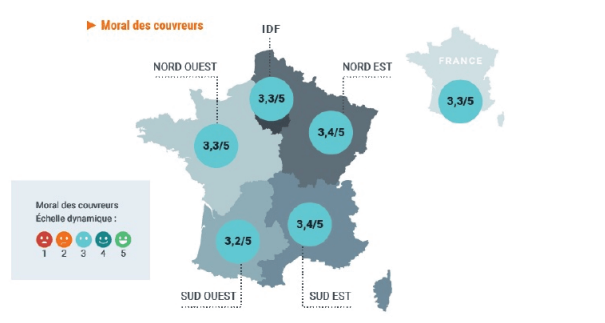
La FFTB diffuse les faits marquants de la 13<sup>ème</sup> édition, réalisée entre septembre et novembre 2025. Prochaine édition : mars 2026

#1 -Une activité en rénovation de couverture tuile atone dans la continuité des mois précédents marquée par de fortes disparités régionales.

#2 -Des perspectives d'activité 2026 sans relief

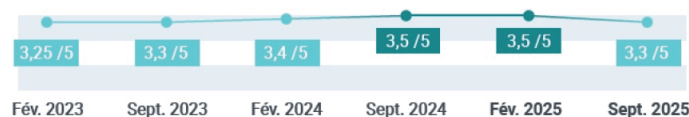
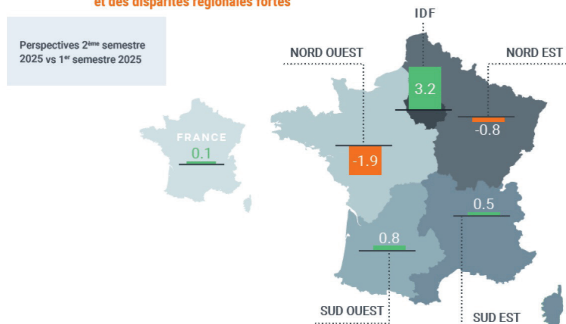


#3 -Moral des couvreurs : érosion lente



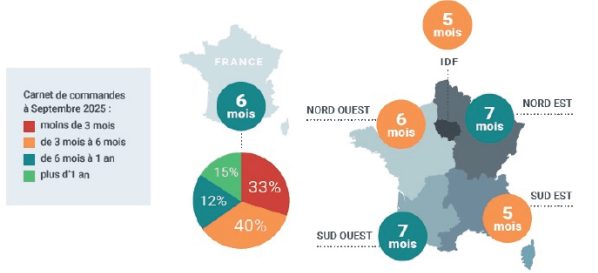
## BAROMÈTRE D'ACTIVITÉ RÉNOVATION COUVERTURE TUILE :

► Un indicateur national d'activité stable au 2<sup>ème</sup> semestre 2025 et des disparités régionales fortes

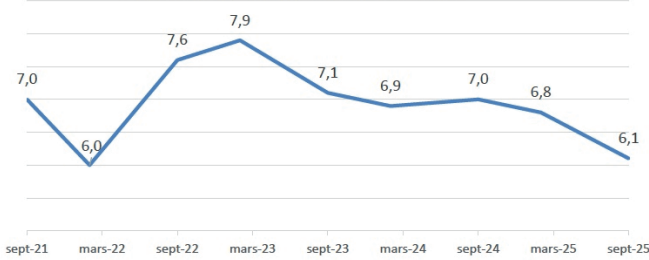


## # 4 -Des carnets de commandes qui s'érodent marqués par une baisse significative sur les 12 derniers mois

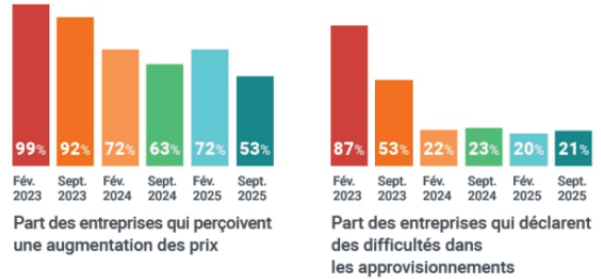
### CARNET DE COMMANDES RÉNOVATION COUVERTURE TUILE



### Durée du carnet de commandes en mois de travail à temps plein de l'effectif



### ► Approvisionnements en fournitures, matériaux (bois, tuile...) et prix : La perception d'une augmentation de prix à son plus bas niveau



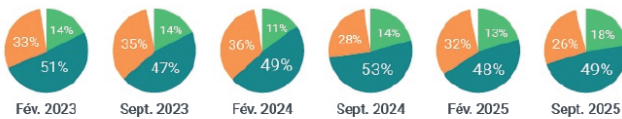
### ► Recrutement



## # 5 : nombre de devis : pas de signal avancé de reprise

Nombre de devis :

- supérieur à la normale
- inférieur à la normale
- normal
- ne se prononce pas



# Observatoire de la climatisation

• Analyse du marché français des climatiseurs < 100 kW par segments de marché (résidentiel/non résidentiel)

#### • Objectifs :

- Étudier le comportement des entreprises installatrices
- Estimer le nombre de produits installés
- Identifier les caractéristiques techniques des produits installés
- Mesurer les parts de marché des marques et des circuits de distribution

• Croisements régionaux avec votre découpage géographique

• 12ème édition : étude réalisée tous les 2 ans depuis 2003

1200

installateurs concernés par la pose de climatiseurs <100 kW

Enquêtes

par téléphone

Etude multi-clients

Budget édition 2025 : 8 300 € HT  
Prochaine édition disponible :  
juin 2025 (marché 2024)



## Bande à joint armée king size de KNAUF : une solution idéale pour les plaques de plâtre BA18 ET BA25, comme les cloisons en double peau



Parce que la qualité de finition des ouvrages est primordiale, Knauf a développé une gamme exhaustive de bandes à joint répondant à tous les besoins des plaquistes en matière de finition de plaques de plâtre.

Ainsi, chaque bande Knauf revendique ses spécificités propres afin de garantir des jonctions solides, des angles impeccables et une durabilité à toute épreuve. Aux côtés de ses réponses dévolues aux angles extérieurs (Goppinger), aux angles supérieurs à 90° (Ultraflex), aux angles arrondis (Denver), aux angles sortants à 90° pour les plaques Knauf BA25 (Dallas – bande totalement renforcée) pour n'en citer que quelques-unes, Knauf innove en proposant sa nouvelle bande armée traditionnelle large livrée à plat et en rouleau, King Size, dédiée aux angles saillants (DTU 25.41).

Knauf complète donc, avec cette référence, ses réponses de bande de renfort d'angle et bande armée S, dévolues aux traitements des angles saillants permettant d'assurer la solidité des angles de cloisons lors des chocs du quotidien.

Plus large de 3 cm qu'une bande classique, la bande à joint armée King Size est idéale pour les angles sortants nécessitant une emprise renforcée, afin de recouvrir totalement l'angle, en particulier pour les plaques de plâtre BA18 et BA25, ainsi que les configurations en double peau de BA13. Grâce à sa largeur totale accrue (8 cm) et son âme métallique, la bande à joint

armée King Size assure une emprise supérieure et une résistance optimale, simplifiant la pose et garantissant un résultat durable et esthétique.

Sa composition en papier de haute qualité et acier rigide confère, par ailleurs, une pénétration immédiate de l'enduit pour une excellente adhésion de la bande, avec, à la clé, un séchage optimal.

Emir AYDIN, gérant de la société REATECH (67) témoigne : « Avec la bande à joint armée King Size de Knauf, nous conjugons simplicité de découpe, accroche optimale de l'enduit et réduction des étapes pour la réalisation des angles : là où deux bandes étaient nécessaires pour la pose en BA18 ou BA25, une seule suffit. À la clé, un gain de temps significatif sur chantier. »

**A propos de Knauf :** spécialiste de l'isolation et de l'aménagement intérieur, Knauf met son expertise au service des professionnels afin de leur proposer une offre complète de solutions dont l'excellence et les performances techniques sont reconnues. Producteur de plaques de plâtre, de panneaux isolants en polystyrène expansé, polyuréthane, laine de bois et fibres biosourcées, Knauf propose une gamme de produits innovante, en phase avec les évolutions du secteur de la construction et répondant aux enjeux des bâtiments de demain.

# CLAREO dévoile son premier luminaire solaire autonome à très haut rendement

CLAREO, fabricant innovant de solutions d'éclairage, annonce le lancement du FloodPark Solaire TECH, premier produit solaire de la marque.

Cette introduction au solaire constitue une étape structurante dans la stratégie de CLAREO : proposer des solutions toujours plus durables, capables de répondre aux projets d'aménagement extérieur en s'affranchissant des contraintes de réseau, tout en maintenant un haut niveau d'exigence en matière de performance, de conception et d'intégration.

## L'autonomie s'invite dans l'éclairage extérieur

Avec le FloodPark Solaire TECH, CLAREO déploie une solution d'éclairage autonome fonctionnant à l'énergie solaire, conçue pour fonctionner sans raccordement au réseau. Elle permet de limiter les travaux de génie civil et de répondre aux sites où l'alimentation électrique est difficile d'accès ou économiquement contraignante, tout en apportant une réponse esthétique et responsable aux défis de l'éclairage urbain et paysager.

## Un rendement lumineux exceptionnel, au-dessus des standards du marché



Conçu pour l'éclairage des voies privées, espaces verts et zones de stationnement, le FloodPark Solaire TECH délivre 6 000 lm pour une puissance de 30 W, soit un rendement de 200 lm/W en sortie de luminaire.

Ce niveau de performance le positionne nettement au-dessus des rendements habituellement constatés sur les solutions autonomes solaires, tout en conservant une approche compacte et épurée. Disponible en 3 000 K, il propose une optique 140° x 70° et offre une orientation réglable de 0 à 90°, afin d'ajuster avec précision la direction du flux lumineux selon les contraintes d'implantation.

## Autonomie intelligente et conception durable

Le FloodPark Solaire TECH intègre un détecteur de présence et de luminosité PIR SENSOR ONE, permettant une gestion optimisée de l'énergie et d'atteindre une autonomie annoncée jusqu'à trois nuits en mode intelligent.

Il est également paramétrable (durée de détection, puissance du flux, etc.) grâce à la télécommande disponible en accessoire.

Il s'appuie sur une batterie LiFePO4 (remplaçable) et intègre un contrôleur haut de gamme MPPT, contribuant à des cycles de charge et de décharge plus efficaces afin d'exploiter au mieux l'énergie solaire disponible.

Pensé pour l'extérieur, il affiche IP66 et IK08, avec des traitements spécifiques (milieux salins, anti-UV).

CLAREO l'accompagne d'une garantie 7 ans avec une durée de vie de L80B10 = 70 000 heures, afin de soutenir une logique de durabilité et de maintenance réduite.

## Caractéristiques clés

6 000 lm – 30 W – 200 lm/W

3000 K – Optique 140° x 70° – Orientation de 0° à 90°

Détecteur PIR + luminosité intégrés – autonomie jusqu'à 3 nuits (mode intelligent)

IP66 / IK08 – Gris anthracite RAL 7016

Éligible CEE : BAR-EQ-110, RES-EC-103, RES-EC-104



## A propos de CLAREO

Fondée par Olivier MASCHINO et Damien SIPOS, tous deux ingénieurs, la société CLAREO voit le jour début 2012. Fabricant nouvelle génération, CLAREO propose des produits et solutions d'éclairage LED. Avec plus de 45 millions d'euros de chiffre d'affaires, CLAREO est aujourd'hui un acteur référent sur le marché de l'éclairage LED. Pour cela, la société s'appuie notamment sur des produits innovants, des projets d'envergure et fournit des solutions d'éclairage pour des grands noms comme le Musée d'Orsay, l'université Paris Sorbonne, la Bibliothèque Nationale François Mitterrand ou encore l'hôtel Marriott Roissy.

## Observatoire chauffe-eaux

### • Analyse détaillée du marché français par types de chauffe-eaux :

Chauffe-eaux solaires individuels, chauffe-eaux thermodynamiques individuels et collectifs, chauffe-eaux électriques.

### • Objectifs :

- Étudier le comportement des entreprises installatrices
- Estimer le nombre de produits installés
- Identifier les caractéristiques techniques des produits installés
- Mesurer les parts de marché des marques et des circuits de distribution

• Etude réalisée tous les ans depuis 2010 : 15ème édition (marché 2024) pour les CET uniquement cette édition.

1 550

installateurs concernés par la pose de chauffe-eaux (dont 800 installateurs pour les CET)

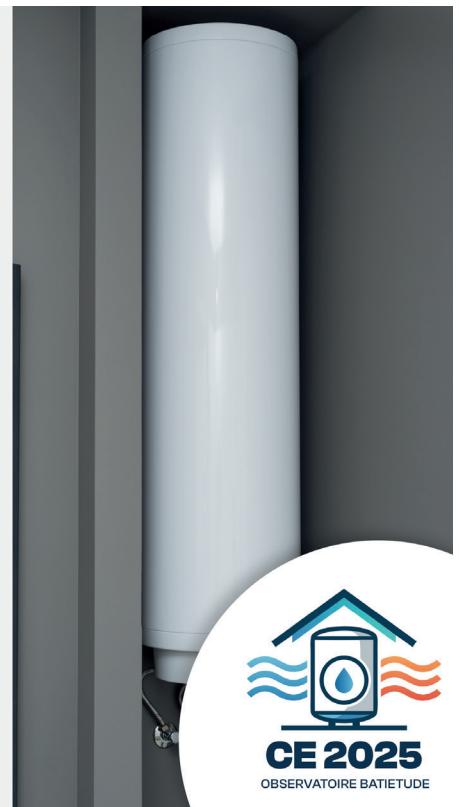
Enquêtes

par téléphone

Étude multi-clients

Budget édition 2025 de l'étude : 4 000 €HT (CET uniquement)

Disponibilité des résultats : fin mars 2025



## COEDIS et GRDF s'engagent dans un partenariat pour accélérer la dynamique de la PAC hybride



**COEDIS, la Fédération des distributeurs d'équipements et solutions électriques, génie climatique et sanitaires, et GRDF, principal distributeur de gaz en France, annoncent la signature d'une convention nationale de partenariat pour soutenir le développement des ventes de PAC hybrides en France auprès des particuliers et promouvoir le gaz vert.**

### Un partenariat structurant pour soutenir la dynamique de la PAC hybride

Solution associant intelligemment une chaudière gaz à très haute performance énergétique (THPE) et une PAC électrique de puissance modérée, la PAC hybride est une réponse efficace aux enjeux de décarbonation tout en garantissant la maîtrise des coûts. En 2025, les ventes de PAC hybride auprès des particuliers ont augmenté de 50 % par rapport à l'année précédente, confirmant l'intérêt croissant pour l'hybridation des énergies.

Signé pour une durée d'un an, ce partenariat entre COEDIS et GRDF vise à prolonger et amplifier cette dynamique. À ce titre, COEDIS transmettra chaque mois à GRDF les statistiques de ventes de matériels auprès des particuliers.

GRDF participera également aux travaux du groupe de travail « Chauffage » de COEDIS et mènera, en lien avec la Fédération, des actions de formation et de sensibilisation à destination des équipes commerciales des entreprises adhérentes, autour de la PAC hybride et du gaz vert.

### Le gaz vert, pilier d'un mix énergétique décarboné

Le gaz vert constitue également un axe central de ce partenariat. Facile à stocker, le biométhane est une énergie indispensable à la France pour décarboner son économie et renforcer sa souveraineté énergétique. Tous les équipements gaz sont compatibles avec le gaz vert.

« La PAC hybride est l'une des solutions dans le cadre de la transition énergétique. En s'associant à GRDF, nous faisons le choix d'un partenariat utile, au service d'un mix énergétique cohérent et d'un accompagnement concret des professionnels sur le terrain. » a déclaré José Pretot, Président de COEDIS

« En signant ce partenariat avec COEDIS, acteur majeur au plus près des distributeurs

professionnels de matériel de chauffage, GRDF réaffirme son engagement dans la décarbonation. Cette collaboration traduit notre volonté de sensibiliser l'ensemble de la filière à l'importance d'un mix énergétique dans lequel le gaz, énergie toujours plus verte, a toute sa place. » a souligné Jean-Jacques Raidelet, directeur des Marchés de GRDF.

## À propos de GRDF

GRDF est le gestionnaire du plus grand réseau de distribution de gaz en Europe. Il exploite et entretient 207 000 km de réseaux en garantissant la sécurité des personnes et des biens. GRDF est l'acteur incontournable d'une transition énergétique abordable et ancrée dans les territoires. Présent dans plus de 9 500 communes, l'entreprise est le partenaire des collectivités qu'elle accompagne dans leur décarbonation au travers de leurs choix de politiques énergétiques et de mobilité durable.

GRDF distribue le gaz à près de 11 millions de clients pour se chauffer, cuisiner, se déplacer, quel que soit leur fournisseur. Pour chaque usage, GRDF propose des solutions pragmatiques pour réduire l'empreinte carbone de ses clients : sobriété, gaz vert, efficacité énergétique et équipements performants. L'entreprise se

mobilise pour atteindre 20 % de gaz verts dans les réseaux en 2030, un objectif qui permettra au plus grand nombre de bénéficier d'une énergie renouvelable et produite en France.

GRDF est le 1er distributeur de gaz qui s'inscrit dans une trajectoire de décarbonation – tous scopes confondus et à périmètre constant – en adéquation avec l'accord de Paris.

## À propos de COEDIS

COEDIS est l'organisation représentative de l'ensemble des entreprises de la distribution professionnelle spécialisée dans l'approvisionnement au second oeuvre du bâtiment résidentiel, tertiaire, industrie.

Ses 400 entreprises fournissent à plus de 200 000 professionnels du bâtiment les produits, services et équipements nécessaires à leurs activités d'installation, du neuf, de la rénovation, notamment en génie climatique, électricité, sanitaire, plomberie et chauffage.

Avec plus de 44 000 collaborateurs et un chiffre d'affaires avoisinant les 15 milliards d'euros, ces distributeurs professionnels adhérents de COEDIS assurent une présence forte sur tout le territoire grâce à un maillage territorial dense de plus de 4 000 points de vente.

# Observatoire de la Construction Neuve

Depuis 1991

**Historique :** L'étude permet de connaître les parts de marché des matériaux dans la construction pour chaque destination.

**Prospective :** Par exemple, les chiffres communiqués pour les permis autorisés en 2023 représentent pour l'essentiel les ventes que vous constaterez en interne en 2024 et 2025.

**Lisibilité :** les données sont livrées sous forme de tableaux sous format Excel, rapidement exploitables. Il est tout à fait possible aussi de réaliser, en complément, une présentation des résultats plus graphique.

### Les destinations :

Résidentiel			Non résidentiel							
MII	MIG	LC	Bureaux	Commerce	Santé	Education	Sports loisirs	Hotels	Industrie stockage	Agricole

8 000

Nombre de permis analysés tous les ans

150

Sujets traités pour chaque permis analysé

Plus de 100.000 permis

Diagnostiqués et historisés sur les 13 dernières années



# intuis lance Edel nativ Air : Une nouvelle génération de chauffe-eau thermodynamiques intelligents et performants

Paris, le 20 janvier – intuis, acteur industriel reconnu du confort thermique, dévoile une nouvelle génération de chauffe-eau thermodynamiques : l'Edel nativ Air. Conçue et fabriquée en France, cette solution sur vecteur air allie la performance du fluide R290 à l'intelligence connectée, offrant une réponse concrète aux enjeux de rénovation énergétique et de confort durable.

## Une performance éco-responsable inédite

Edel nativ Air se distingue par son empreinte environnementale réduite. Il utilise le fluide frigorigène R290, qui possède un très faible impact environnemental (Potentiel de Réchauffement Global = 3).

Grâce à sa pompe à chaleur intégrée, il récupère les calories gratuites de l'air (extérieur ou ambiant) pour chauffer l'eau, avec une efficacité énergétique jusqu'à 70% supérieure à celle d'un chauffe-eau classique\*. Avec un COP de 3,19 (sur air extérieur à +7°C), il restitue trois fois plus d'énergie qu'il n'en consomme.

La connectivité au service des économies

Grâce à la Passerelle intuis connect et à l'application « intuis connect with Netatmo », l'Edel nativ Air propose un pilotage intelligent pour maîtriser sa consommation :

- **Contrôle à distance** de la température et visualisation du niveau d'eau chaude disponible.
- **Suivi précis** des consommations électriques via l'application.
- **Modes de gestion personnalisés** (Eco, Boost, Vacances) pour adapter la chauffe aux besoins réels du foyer.

## L'excellence industrielle française et la durabilité

Fidèle à l'engagement de la marque intuis, l'Edel nativ Air est produit sur le site de Feuquières-en-Vimeu (80) et certifié Origine France Garantie. Il est conçu pour durer :

- **Cuve en inox** : Offre une hygiène optimale et une grande résistance à la corrosion, même avec une eau agressive.
- **Sans entretien** : Contrairement aux modèles classiques, il ne nécessite pas d'anode sacrificielle.
- **Discret** : Faible niveau sonore\*\*, il s'intègre à tous les habitats
- **Polyvalent** : Différentes possibilités de raccordement (façade, toiture, mixte et air ambiant)

## Une installation facilitée pour les professionnels

intuis a pensé aux installateurs avec une conception monobloc sans unité extérieure (aucune manipulation de fluide requise). Compact et léger, l'Edel nativ Air est même livré avec un sac de transport spécifique pour faciliter sa manutention jusqu'au lieu d'installation.

## Caractéristiques clés

- **Capacités** : Disponible en 200 L, 270 L et 270 L avec échangeur (adapté aux petites comme aux grandes familles).
- **Énergies renouvelables** : Compatible avec une installation photovoltaïque.
- **Aides financières** : Éligible à MaPrimeRénov' et aux CEE.
- **Classe énergétique** : A+.

\* Comparé à un chauffe-eau électrique conventionnel et un prix de l'électricité à 0,25 € le kWh en janvier 2025

\*\* 49,8 dB(A)

## À propos de intuis

Né il y a plus de 70 ans, le groupe s'est construit en créant et en intégrant de grandes marques spécialistes du confort thermique multiénergies. intuis, filiale du Groupe Glen Dimplex, est un groupe industriel implanté en France dont la plupart des produits sont certifiés Origine France Garantie\*. intuis est présent sur les marchés du résidentiel, de l'industrie et du tertiaire avec des expertises et des offres spécifiques à chaque segment. Pour garantir sa promesse : « Plus de confort, moins d'énergie », l'entreprise innove en permanence afin de créer des produits qui

offrent des niveaux d'efficacité énergétique parmi les meilleurs du marché. intuis travaille en collaboration étroite avec ses partenaires distributeurs, installateurs, prescripteurs, acteurs de la maintenance et de l'exploitation. intuis en chiffres : 200 M€ de CA – 1 000 collaborateurs – 120 ingénieurs et chercheurs – 6 usines implantées dans les Hauts-de-France, dans le Grand Est et dans les Pays de Loire – 5 centres de recherche et développement – 3 sites de formation.



Dalles Nadura – **SLATE** COLLECTION

## UN REVÊTEMENT DE SOL EN BOIS HIGH-TECH QUI ROMPT AVEC LA TRADITION

Les dalles Nadura se distinguent par leur identité unique, offrant une expérience de revêtement de sol haut de gamme. Présentant des textures profondes pour une sensation au toucher intense, ainsi que des variations naturelles de couleur, ces dalles arborent un design distinctif.

La collection s'inspire de l'élégance intemporelle de l'ardoise naturelle, alliant le charme du classique à une touche de modernité. Fabriquées à partir de bois, les dalles Nadura procurent chaleur et confort sous les pieds, tandis que leur durabilité garantit un choix esthétique qui perdure dans le temps.

### TECHNOLOGIES DE POINTE

Les dalles Nadura de Bjelin intègrent des technologies brevetées de Välinge Innovation :

**Nadura®** – une solution durable qui crée une surface de sol remarquablement résistante à l'usure. Adaptés aux locaux commerciaux - classe 34

**Waterproof 5G Dry® solution** – installation rapide et facile, empêchant les infiltrations d'eau entre les joints.

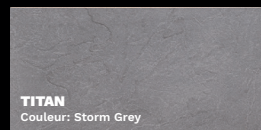
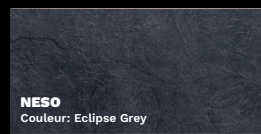
**Välinge Compositek™** – le noyau hautement résistant à l'eau au cœur de nos sols Nadura.

### INSTALLATION FACILE

Le système d'assemblage 5G Dry® est réputé pour offrir l'installation la plus simple, la plus rapide et la plus fiable. Aucun outil, colle ou clou n'est requis – il suffit de clipser les dalles entre elles.

”Les dalles Nadura offrent une résistance exceptionnelle à l'usure – elles résistent aux chocs, à l'eau, aux rayures et aux tâches, ce qui les rend particulièrement durables.”

*Hannes Lindblom, Responsable de la gestion des produits chez Bjelin*



5G Dry and Nadura are patented technologies invented by Välinge Innovation AB (<http://www.valinge.com/patents>). The 5G Dry and Nadura trademark and logo are registered trademarks owned by Välinge Innovation AB and any use of such marks is under license.

# BJELIN

## « Re-nouveler la façade » TECHNAL choisie pour donner une nouvelle vie à un immeuble de bureaux à LEVALLOIS-PERRET



Crédit photo FOR IMMO

La Providence, entreprise de services fondée en 1961 et spécialisée dans les métiers de la propreté principalement pour l'hôtellerie, les boutiques de luxe, les sièges sociaux, les salles de spectacle..., souhaitait louer de nouveaux bureaux à proximité du cœur de Paris pour son siège national. Le maître d'ouvrage FOR IMMO a accompagné La Providence (filiale du Groupe SAMSIC) dans cette recherche. Un immeuble tertiaire de 1 200 m<sup>2</sup>, à Levallois-Perret, a été choisi. Construit dans les années 1990, le bâtiment nécessitait une rénovation énergétique globale à mener dans un budget maîtrisé et selon un planning contraint. Le programme prévoyait notamment l'optimisation thermique de la façade vitrée à 80 %.

Engagé grâce à son parcours de la Convention des Entreprises pour le Climat (CEC Ouest), et fort de sa feuille de route 2035, FOR IMMO a abordé ces travaux en site occupé avec une approche agile et responsable. Pour les murs-rideaux, il a collaboré avec le fabricant-installateur ALU RENNAIS et le gammiste aluminium TECHNAL. Afin de réduire les coûts,

la durée, l'impact carbone du chantier et de maîtriser la consommation de ressources naturelles, les équipes ont développé une solution sur-mesure baptisée « RE-NOUVELER LA FAÇADE ». Elle permet de conserver l'ossature primaire porteuse des murs-rideaux et de remplacer uniquement les cadres (fixes et ouvrants). Ce système de réemploi in-situ, exclusif sur le marché, offre une seconde vie aux façades existantes. Il possède également d'autres avantages pour cet immeuble tertiaire :

- **L'esthétique d'origine est préservée** dans le respect des contraintes d'urbanisme (saillie de la façade) et de l'unité visuelle avec la façade mitoyenne en « miroir ».

- **Une performance thermique identique à un mur-rideau neuf** atteignant ici un  $U_w = 1,35 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ , et sans aucune surcharge structurelle.

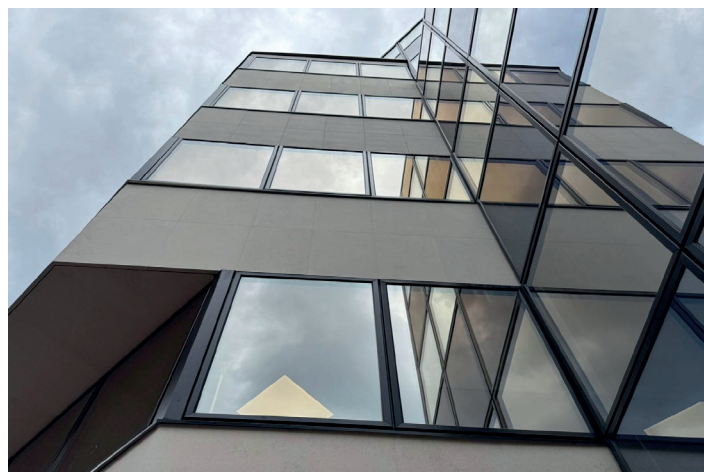
- **Une solution 20 % moins onéreuse sans travaux lourds.**

- **Une livraison en 5 mois** au lieu d'environ 8 mois si la façade avait été déposée puis remplacée entièrement, et un maintien hors d'eau et hors d'air pendant toute l'opération garantissant les

travaux en site occupé.

ALU RENNAIS est intervenu de décembre 2024 à avril 2025. Il a mis en oeuvre près de 300 cadres (H. 1 415 x L. 1 340 m (châssis fixes et à l'italienne) ; H. 1 534 x L. 1 462 m et H. 734 x L. 1 335 m (panneaux EDR), soit environ 450 m<sup>2</sup> de murs-rideaux renouvelés. L'ensemble a été validé sans réserve par le bureau de contrôle SOCOTEC, et l'assurance l'a également homologué en tant que technique courante équivalente à une construction neuve. Fabriqués en aluminium Hydro CIRCAL 75R (1,9 kg CO<sub>2</sub>e/kg Al. vs la moyenne européenne de 10 kg CO<sub>2</sub>e/kg Al.), les profilés « RE-NOUVELER LA FAÇADE » ont permis une économie de 30 tonnes de CO<sub>2</sub>.

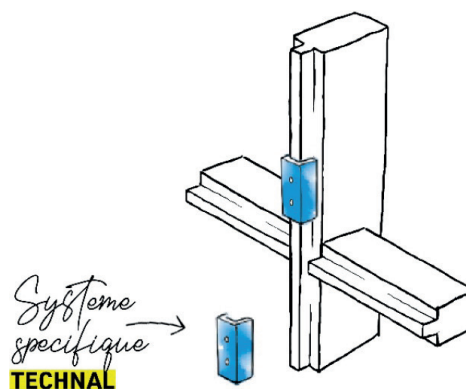
« FOR IMMO avait la volonté de montrer qu'il était possible de faire de l'immobilier durable sans que cela coûte plus cher. En travaillant en synergie avec ALU RENNAIS et TECHNAL, dès la phase de conception, nous avons fait de ce projet de rénovation à Levallois-Perret une vraie réussite ! Nous sommes arrivés avec un cahier des charges précis, des délais serrés et un budget contraint. Lorsque nous avons étudié l'option d'une façade neuve, nous nous sommes rapidement rendu compte que ce n'était ni économiquement ni techniquement pertinent : des renforcements structurels à prévoir, des contraintes d'urbanisme bloquantes du fait de la limite du domaine public, une consommation de carbone nettement plus élevée... À l'inverse, la solution sur-mesure « RE-NOUVELER LA FAÇADE » nous a permis d'appliquer ce que nous défendons dans tous nos projets de rénovation : le bon sens. Conserver ce qui fonctionne, l'améliorer et en tirer le maximum de valeur. Nous avons optimisé la performance thermique du bâtiment tout en réduisant significativement le coût de l'opération, en sécurisant la rentabilité de l'actif et en tenant un calendrier serré alors que La Providence arrivait en fin de bail. Jusqu'alors lorsqu'un maître d'ouvrage souhaitait rénover thermiquement les murs-rideaux de son bâtiment, une seule option s'offrait à lui sur le marché : la dépose totale de la structure. Aujourd'hui, cette approche représente une véritable révolution pour les constructions à réhabiliter et nous étudions d'ailleurs déjà d'autres projets pour reproduire cette démarche. », explique Thomas FRIN, Responsable Technique de FOR IMMO.

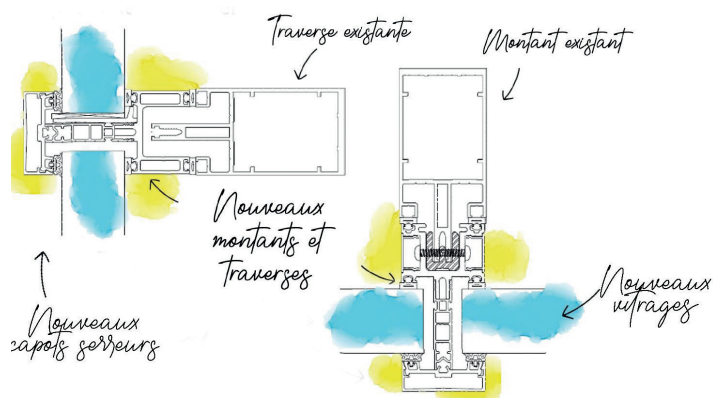


Credit photos FOR IMMO

## / Les principes de RE-NOUVELER LA FAÇADE

La solution sur-mesure « RE-NOUVELER LA FAÇADE » assure une dépose partielle des murs-rideaux simplifiant la réhabilitation des bâtiments. L'entreprise en charge de l'intervention devra retirer les capots serreurs et les joints, puis déposer le vitrage. Ensuite, un système exclusif de fixation développé par TECHNAL sera installé. Une fois les fixations en place, les éléments de la nouvelle façade pourront être rapportés sur la structure existante faite de montants et traverses : nouveaux vitrages, nouveaux capots serreurs et nouveaux montants/traverses.





La solution « RE-NOUVELER LA FAÇADE » est disponible dans diverses applications : de l'aspect grille à la façade lisse avec la solution VEC, en passant par les trames verticales et horizontales. Une collection de capots est proposée pour personnaliser l'identité de chaque ouvrage. Ces capots sont disponibles sous différentes formes, telles que des profils en « T » ou en « U », avec des profondeurs comprises entre 17 mm et 100 mm, permettant d'accentuer les lignes géométriques ou d'adoucir les contours. Des capots plats ou des créations sur-mesure peuvent être réalisés à la demande.

Avant de débiter les travaux, il est essentiel d'analyser la compatibilité de « RE-NOUVELER LA FAÇADE » avec la géométrie des profilés existants, et de valider par un bureau d'études indépendant l'inertie des montants, les fixations et les efforts d'arrachement des vis de fixation. Ces vérifications sont les prérequis essentiels à la bonne exécution du projet et conditionnent l'ensemble des performances de la façade. L'Entreprise réalisera également tous les autres contrôles et vérifications qu'elle jugera nécessaires au regard des spécifications du CCTP et de la configuration du chantier. L'ingénieur d'affaires TECHNAL pourra guider les maîtres d'œuvre et d'ouvrage avec le concours de l'équipe Ingénierie Service TECHNAL.

### / Une intervention rapide en site occupé

Les supports de façade existants, en aluminium, se sont révélés être encore en bon état. Leur conservation a permis d'éviter une dépose totale et lourde. Ce choix a généré un gain de temps majeur (5 mois contre 8 mois) et rendu possible une intervention en site occupé. Pour ces bureaux, un nouvel aménagement intérieur a été réalisé mais la solution « RE-NOUVELER LA

FAÇADE » permet également, selon les besoins, de conserver intacts les plafonds et les murs. Les coûts indirects liés aux travaux intérieurs sont ainsi limités.

« La rénovation ne doit pas être perçue comme un frein mais une opportunité ! C'est l'un de nos leitmotivs chez ALU RENNAIS : trouver des solutions novatrices pour aller plus vite et à moindre coût. Ici, conserver les supports existants a été déterminant. Les murs-rideaux d'origine, issus du groupe HYDRO, présentaient des profils très proches de ceux des gammes TECHNAL. Bien que le mode de fixation différait, cette compatibilité a permis de concevoir plus aisément des cadres sur-mesure reprenant des joints creux de 18 mm et des ouvrants équivalents, tout en les adaptant aux exigences actuelles de performance thermique et d'étanchéité. Une attention particulière a été portée à l'alignement esthétique, avec des tolérances de l'ordre de quelques millimètres seulement, y compris sur les parties en débord de façade. », détaille Jean-Luc LESCOPE, Directeur du bureau d'études ALU RENNAIS.

Afin de sécuriser la mise en œuvre de la solution sur-mesure « RE-NOUVELER LA FAÇADE », des études approfondies ont été menées en amont par ALU RENNAIS et TECHNAL, en collaboration avec le bureau d'études Façades Joseph Ingénierie et le bureau de contrôle SOCOTEC. Elles ont été complétées par des essais spécifiques : tests d'arrachement sur les nouvelles vis fixées dans l'ancienne ossature (en atelier), tests AEV sur une trame prototype (sur site)...

La pose a été réalisée panneau par panneau exclusivement depuis l'extérieur. Une équipe de 3 à 4 poseurs a été mobilisée sur les deux façades traitées (côté rue et cour intérieure). Cette organisation a permis aux travaux d'aménagement intérieur de se poursuivre en parallèle, optimisant le planning global du chantier. ALU RENNAIS a également habillé de tôles pliées en aluminium les épines des murs-rideaux côté intérieur afin d'effacer les nombreux trous faits pour la fixation des anciens stores vénitiens.



Crédit photos FOR IMMO

## FICHE CHANTIER

Utilisateur des locaux	La Providence 92 bis rue Edouard Vaillant - 92300 Levallois-Perret
Maître d'ouvrage	FOR IMMO 6 rue de Châtillon - La Rigourdière - 35510 Cesson-Sévigné, Thomas FRIN, Responsable technique - <a href="mailto:thomas.frin@for-immo.fr">thomas.frin@for-immo.fr</a>
Fabricant-Installateur	ALU RENNAIS Za des Longrais - Rue de Pacé - 35520 La Chapelle-des-Fougeretz Jean-Luc LESCOP, Directeur du bureau d'études, Eric MEREL, Chargé d'affaires 02 99 13 11 11 - <a href="mailto:contact@alurennais.fr">contact@alurennais.fr</a>
TECHNAL	Pascal VIOLLEAU, Directeur Prescription - <a href="mailto:pascal.violleau@hydro.com">pascal.violleau@hydro.com</a> Pascal SCHUMACHER, Directeur Ingénierie Service - <a href="mailto:pascal.schumacher@hydro.com">pascal.schumacher@hydro.com</a>
Descriptif du chantier	Rénovation d'un immeuble tertiaire de 1 200 m <sup>2</sup> , construit dans les années 1990. Ce bâtiment nécessitait une rénovation énergétique globale, dont l'optimisation thermique de la façade vitrée à 80 %. Elle devait être menée dans un budget maîtrisé et selon un planning contraint car en site occupé.
Solutions TECHNAL et avantages	Développement de la solution sur-mesure « RE-NOUVELER LA FAÇADE » : conservation de l'ossature primaire porteuse des murs-rideaux et remplacement uniquement des cadres (fixes et ouvrants). <ul style="list-style-type: none"> <li>- Système de réemploi in-situ, exclusif sur le marché, qui offre une seconde vie aux façades existantes.</li> <li>- Esthétique d'origine préservée dans le respect des contraintes d'urbanisme (saillie de la façade) et de l'unité visuelle avec la façade mitoyenne en « miroir ».</li> <li>- Performance thermique identique à un mur-rideau neuf atteignant ici un <math>U_w = 1,35 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}</math>, et sans aucune surcharge structurelle.</li> <li>- Solution 20 % moins onéreuse sans travaux lourds.</li> <li>- Livraison en 5 mois au lieu d'environ 8 mois si la façade avait été déposée puis remplacée entièrement, et maintien hors d'eau et hors d'air pendant toute l'opération garantissant les travaux en site occupé.</li> </ul> <p>Près de 300 cadres mis en œuvre soit environ 450 m<sup>2</sup> de murs-rideaux renouvelés (H. 1 415 x L. 1 340 m (châssis fixes et à l'italienne) ; H. 1 534 x L. 1 462 m et H. 734 x L. 1 335 m (panneaux EDR).</p> <p>Profilés fabriqués en aluminium Hydro CIRCAL 75R (1,9 kg CO<sub>2e</sub>/kg Al.), matériau bas carbone qui a permis une économie de 30 tonnes de CO<sub>2</sub>.</p>
Début et fin du chantier	Façades : décembre 2024 à avril 2025 Collaborateurs sont arrivés dès janvier 2025
Particularités du chantier	Rénovation en site occupé. Pas de dépose totale des murs-rideaux.

## Somfy lance J4S, la nouvelle génération de moteurs pour brise-soleil orientables



Dans un contexte où la réglementation thermique renforce les exigences sur le confort d'été, les brise-soleil orientables s'imposent comme un levier clé pour réduire le recours à la climatisation, accélérant un marché en plein essor qui se dote aujourd'hui de nouvelles fonctionnalités techniques. Pour accompagner cette dynamique, Somfy fait évoluer sa gamme historique, reconnue depuis plus de 15 ans pour sa fiabilité et sa facilité d'intégration, et lance J4S, une nouvelle génération de moteurs plus silencieux, plus intelligents et plus durables.

**Une solution silencieuse, intelligente et durable**



J4S offre le même niveau de performance que la gamme J4, tout en optimisant le niveau sonore. Le nouveau frein, spécialement conçu pour le J4S, assure un fonctionnement fluide et plus silencieux et minimise les vibrations. Les propriétaires bénéficient ainsi d'un confort absolu.

J4S dispose également d'une détection gel et obstacle (à la montée) et d'une fonction « back release », prolongeant ainsi la durée de vie du brise-soleil.

**J4S est compatible avec l'écosystème Somfy :**

– Pour le marché résidentiel, il est compatible avec la box TaHoma, permettant aux utilisateurs de créer des scénarios personnalisés pour optimiser leur confort. Par exemple, ils peuvent définir un scénario qui baisse et incline les brise-soleil orientables afin de profiter de la lumière naturelle tout en se protégeant des rayons du soleil. Il est compatible avec des capteurs soleil et vent pour pallier les aléas climatiques.

– Pour le marché tertiaire, il est compatible avec la gamme Animeo suite, l'écosystème de produits et de services pour automatiser les protections solaires des bâtiments tertiaires.

De plus, J45 bénéficie d'une garantie de 5 ans : les utilisateurs finaux profitent ainsi d'une solution durable avec une longue durée de vie.

### **Une solution pensée pour les professionnels, simple à intégrer et à installer, avec un écosystème complet de services**

Au-delà du confort utilisateur, J45 a également été pensé pour faciliter le travail des professionnels. Cette solution flexible est compatible avec tous les types de stores vénitiens extérieurs, tant pour le marché résidentiel que commercial. Son axe désormais hexagonal s'adapte mieux dans les brise-soleil orientables.

Plug & Play, J45 est pré-configuré et compatible avec de multiples accessoires pour s'adapter à chaque caisson. Avec l'outil de réglage EMS2, les fabricants peuvent facilement personnaliser les réglages en fonction de leurs besoins.

Pour les installateurs, la mise en service se fait très simplement avec l'App dédiée à l'installation TaHoma pro. Il leur suffit de suivre les étapes pour réaliser une mise en service sans erreur.

J45 est également compatible avec Serv-e-Go, l'outil de maintenance en ligne, qui permet aux installateurs de réaliser un diagnostic à distance, reconfigurer des équipements sans avoir à se déplacer et mieux préparer leur intervention en planifiant le temps nécessaire au dépannage.

### **À propos de Somfy :**

Pionnier de la motorisation et de l'automatisation des portes et fenêtres, Somfy innove durablement dans l'habitat depuis plus de 50 ans.

Développées pour offrir confort, facilité d'utilisation, sécurité et durabilité, les solutions connectées Somfy invitent chacun à faire le pas vers un cadre de vie meilleur, tout en contribuant au respect de l'environnement.

## **Le Guide de l'Armoire à docs 2026 est disponible**



## Kinedo enrichit encore sa palette de solutions décoratives et faciles à installer



**Kinedo révolutionne depuis 2017 la décoration de la salle de bains avec Kinewall Design, une gamme particulièrement innovante de panneaux muraux décoratifs. En effet, qu'il s'agisse de créer une nouvelle salle de bains, remplacer une baignoire par une douche ou bien encore de relooker rapidement et à moindres frais cet espace, Kinedo propose, avec Kinewall Design, une alternative particulièrement judicieuse aux traditionnelles faïences et peintures murales.**

**La palette décorative Kinewall Design s'actualise sans cesse avec de nouvelles références parfaitement dans l'air du temps et synonymes de personnalisation. Si l'année 2026 ne déroge pas à la règle avec le déploiement d'un nouvel éventail de décors, Kinedo dévoile aussi le lancement d'une déclinaison spécialement dévolue aux crédences des points d'eau (vasques et lavabos) ainsi que des réponses en habillages muraux avec robinetterie et niche de rangement intégrées. Découvertes.**

### **Kinewall Design : une palette décors actualisée en enrichie**

Constitués d'un noyau en polyéthylène de 3 mm recouvert sur ses deux faces d'une plaque

d'aluminium, les panneaux étanches Kinewall Design sont habillés d'un décor imprimé et verni en France. Kinewall Design se décline en 6 tailles (3 largeurs pour 2 hauteurs : 202 x 100, 202 x 125 ; 202 x 150 cm et 250 x 100, 250 x 125 et 250x 150 cm). Précisons, de plus, que Kinewall Design propose deux types de pose : sans profilés (bord à bord avec option bande magnétique où 80 % de décors assurent la continuité droite/gauche) ou avec profilés (4 types de montage possibles : profilé en L angle rentrant, profilé en L angle sortant, profilé en U pour extrémité et profile en H pour jonction). Notons aussi que Kinedo décline ces profilés dans 4 coloris (blanc brillant, noir grainé, argent brillant et or brossé) pour garantir une décoration parfaite jusque dans les moindres détails.

Kinewall Design constitue une offre appréciée des professionnels pour sa maintenance facilitée (seulement 3,5 kg/m<sup>2</sup>), l'étanchéité assurée, sa résistance aux chocs, sa mise en oeuvre rapide et sécurisée synonyme de chantiers propres, ainsi que sa souplesse d'adaptation aux diverses configurations chantier (découpable et perçable). Côté utilisateurs, outre une réponse économique car supprimant les travaux de préparation, Kinewall Design s'impose par

son pouvoir décoratif avec plus de 70 décors possibles (impression haute qualité) mais aussi par sa facilité d'entretien, comme son risque limité de rayures et sa durabilité (conforme à la norme EN15200 résistance aux produits chimiques, aux rayures et à la corrosion).

Kinewall Design est d'ailleurs éligible à MaPrimAdapt. Côté déco, les panneaux Kinewall Design se déclinent à l'envi en décors unis, à motifs ou encore à texture. Parfaits de réalisme, ils déclinent des palettes décoratives de divers influences : Nature/Zen, Industriel, Maison de famille, Moderne, Bohème/exotique ou encore Chic. Ils s'inspirent de matériaux naturels comme le bois (chêne antique), de finitions minérales (marbre, pierre...), jouent aussi la carte des matières (tadelakt, ciment, acier..) comme du végétal (palmier, cactus, jungle..) et peuvent imiter à merveille le carrelage et ses joints (faïence, tomette...).



Kinewall Design décors Mandala sur les murs de la douche et mur du fond ainsi qu'un décor Chêne antique pour la partie lavabos.



Nouveauté 2026, le décor Grey stone Kinewall Design



Kinewall Design offre la possibilité à l'envi de mixer les décors, comme ici, la nouveauté 2026 Highland à gauche et Métal stone pour la partie douche.

La collection 2026, riche de 73 décors, est marquée par l'arrivée de nouvelles références, au rang desquelles : Nuit fauve, Tangram, Paonara, Botanic terrazzo, Collines, Mandala, Métal stone, Highland, Grey stone, Royal folia, Piega oliva, Piega, Sporalis, Sporalis vert, Exotic ou encore Marbre nebbia.

Précisons que des propositions ne figurent plus au catalogue 2026 mais peuvent toujours être commandées jusqu'en 2027 (Ecaïlle marbre, Faïence tissu, Tomette marbre noir, Noyer, Ciment cercles et carreaux gris, Organic, Cactus désert, Ecaïlle terracotta, Lambris horizontale beige, blanc, bleu nuit et terracotta, Lambris vertical bleu nuit). D'autres le seront jusqu'en 2028 : Acier corten, Marbre noir et cuivre, Ciment bandes, Vert exotica, Bananiers, Ecaïlle blanche, Lambris vertical vert céladon, Chêne huilé, Teck horizon bleu outremer, Faïence teck line, Faïence boho indigo, Faïence frangipanier, Faïence guava et Zellige sauge chevrons.

Prix public indicatif à partir de 306 euros HT le panneau de 202 x 100 cm.



Le pouvoir esthétique Kinewall Design peut aussi sortir de la salle de bains pour habiller les autres pièces.



Kinewall Design décor Panorama, une nouveauté 2026 qui rehausse et habille cette entrée.



Kinewall Design décors Exotic (partie gauche) et Marbre nebbia (douche)

## Kinewall Crédence : l'innovation pour des crédences déco

Autre nouveauté Kinedo 2026, le déploiement commercial d'une offre de crédences permettant d'habiller et protéger les murs des points d'eau de la salle de bains.

Si cette nouvelle gamme reprend la composition de base des panneaux Kinewall Design (noyau polyéthylène revêtu de 2 plaques d'aluminium avec décor imprimé sur une face), elle se caractérise cependant puisqu'elle propose des bords rabattus sur 3 chants afin de garantir une finition parfaite pour cette situation. Mentionnons que l'offre se veut aussi généreuse en terme de décor puisqu'elle reprend quasiment l'ensemble des 73 références du nuancier des panneaux muraux Kinewall Design.

Précisons enfin que ces nouvelles propositions Kinedo se déclinent dans 5 formats pour répondre aux divers configurations et permettre d'habiller les crédences des points d'eau équipée d'une vasque simple mais aussi d'une double vasque : 61 x 30 cm, 81 x 30 cm, 91 x 30 cm, 101 x 30 cm et 121 x 30 cm.

Prix public indicatif à partir de 65 euros HT la crédence de 61 x 30 cm



Exemple d'une crédence Kinewall Design avec décor Botanic Terrazzo.

## Integra : la solution réno-déco rapide à mettre en oeuvre

Fort de son expertise, Kinedo lance également INTERGRA, un habillage mural technique renforcé et prêt à poser, adaptable à toutes les salles de bains. Un concept imaginé, développé et fabriqué à son usine de Chaumes-en-Rets (44), qui permet de créer aisément une nouvelle douche avec robinetterie encastrée ou de remplacer une baignoire sans avoir à déplacer les arrivées d'eau.

Disponible en 2 hauteurs (202 et 250 cm) pour une largeur découpage de 100 à 70 cm, INTEGRA est composé de panneaux Kinewall Design intégrant une mousse de renfort d'une densité 49 kg/m<sup>3</sup> pour une épaisseur totale de 2,4 cm. INTEGRA se veut aussi synonyme d'une mise en oeuvre des plus rapides, sans gros travaux grâce à un système exhaustif composé d'une structure complète comprenant panneaux, profilés (mural, receveur, fileur), pattes de fixations et de fileurs latéraux.

De plus, Kinedo a pré-équipé certains modèles INTEGRA de robinetterie afin de s'assurer d'un raccordement sur les arrivées d'eau existantes, un véritable atout pour la rénovation puisque ne nécessitant pas de travaux de plomberie supplémentaires.

Mentionnons également que Kinedo a pensé à tout et notamment à une maintenance facilitée puisque la zone technique s'avère parfaitement accessible grâce au fileur amovible. Enfin, Kinedo n'en a pas oublié non plus une facilité d'utilisation puisqu'un modèle INTERGRA propose aussi une version avec niche de rangement intégrée.

L'offre INTEGRA se décline ainsi en 4 versions, de quoi personnaliser et réussir à coup sûr son espace douche :

**INTEGRA ESSENTIEL** (panneau finition blanc satiné, profilés blancs, sans robinetterie ni raccords – en hauteur de 202 cm)



ci-dessus, INTEGRA Essentiel

**INTEGRA ESSENTIEL+** (panneau de fond en 3 décors possibles\*, sans robinetterie ni raccords, hauteur de 250 cm);

Prix public indicatif à partir de 826 euros HT hors pose INTEGRA ESSENTIEL.



INTEGRA PREMIUM Chêne antique et sa niche de rangement intégrée.

**INTEGRA ESSENTIEL+** en décor chêne antique



INTEGRA DESIGN en deux décors : Marbre gris et Galet.

**INTEGRA ESSENTIEL+** décor Marbre gris galet



**INTEGRA ESSENTIEL+** décor Marbre mordoré

INTEGRA DESIGN (panneau de fond en 3 décors possibles\*, mitigeur thermostatique, barre de douche, touchette à main, étagère, flexibles d'alimentation, hauteur de 250 cm);



INTEGRA DESIGN décor Chêne antique.



INTEGRA DESIGN en deux décors : Marbre gris et Galet.



INTEGRA PREMIUM Chêne antique et sa niche de rangement intégrée.

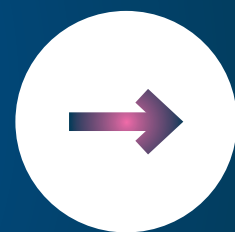


Zoom sur la niche de rangement INTEGRA Premium

INTEGRA PREMIUM (panneau de fond en 3 décors possibles\*, mitigeur thermostatique encastré avec boutons poussoirs, couchette à main, douche pluie, niche de rangement, le tout en ions brossé, flexibles d'alimentation – hauteur de 250 cm).

\* marbre gris galet, marbre mordoré et chêne antique.

# Documentations produits en un clic



Second ouvre



## ROTH Melina Space

Accès direct  
à la documentation



L'ARTISAN À AAO  
DES PRODUITS DU CÉRAMIQUE

Grand ouvert

## Récupérateur de chaleur sur eaux usées


Accès direct  
à la documentation



L'ARTISAN À AAO  
DES PRODUITS DU CÉRAMIQUE





Second ouvre



## Iko IKO Enertherm Alu XL Pro

Accès direct  
à la documentation



L'ARTISAN À AAO  
DES PRODUITS DU CÉRAMIQUE

Grand ouvert



## Reflexsol Store Anti-Chaleur EVADA

Accès direct  
à la documentation

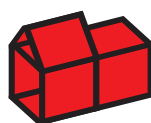
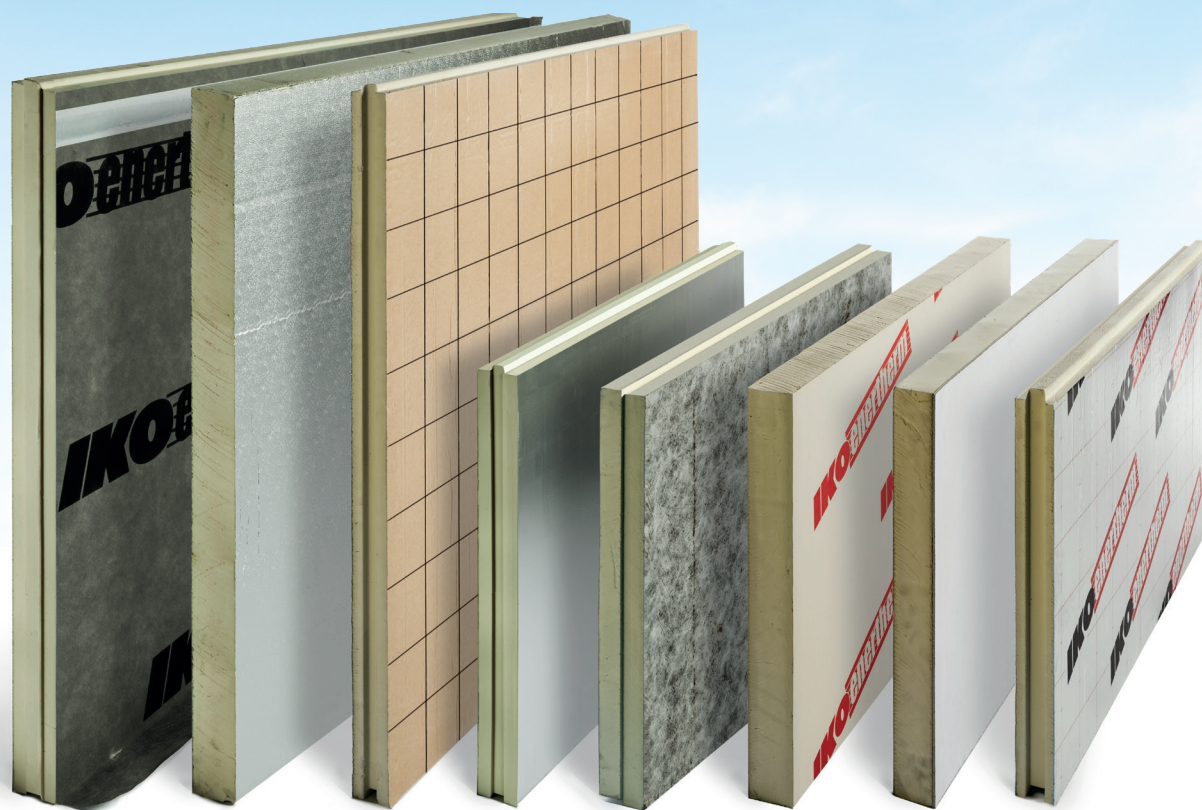


L'ARTISAN À AAO  
DES PRODUITS DU CÉRAMIQUE



UNE SOLUTION POUR  
CHAQUE APPLICATION

UN PANNEAU IKO ENERTHERM  
POUR CHAQUE SOLUTION



[www.enertherm.eu/fr](http://www.enertherm.eu/fr)