N° 314 SEPTEMBRE 2025

PRESCRIPTION

@batimédia

Maitrise d'oeuvre et maîtres d'ouvrage

Construction neuve 2024 : un marché en repli, des données pour anticiper

Page 4

OCN 2024
Observatoire de la construction neuve
By BatiEtude

BatiEtude By Axiome Média

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

Je m'inscris

BatiMédia live

BatiMédia Revue de presse

Les mardis & jeudis

ENTREPRISES @batimédia

Mensuel

PRESCRIPTION @batimédia

Mensuel

Numéro 314 SEPTEMBRE 2025
prescription@batimédia

Michel Soufir
Directeur de la rédaction

RÉSPONSABLE CRÉATION
Mehdi Benramdane

Edité par Batimédia

TEL +33 970407007

E-MAIL m.soufir@batimedia.com

PORTAILS
batimedialive.com et armoireadocs.com

ADRESSE
41-43 rue Camille Desmoulins,
92130 Issy Les Moulineaux

Prescription@batimédia est diffusé auprès de nos 40 000 abonnés prescripteurs

P. 4

OCN 2024 Observatoire de la construction neuve By BatiEtude

► Construction neuve 2024 : un marché en repli, des données pour anticiper **p.4**

Information produit

- Une toiture végétalisée aux allures de prairie fleurie à Biarritz **p.8**
- GEBERIT MIX et MATCH, une installation standardisée pour plus d'efficacité sur chantier **p.9**
- EasyHOME SensAIR : la ventilation simple flux intelligente nouvelle génération **p.14**
- DAYDREAM – La nouvelle dalle bas carbone au design lumineux **p.16**
- Le Bardage by Océwood **p.21**
- 2025, une année déterminante pour MALERBA **p.25**
- Impact environnemental, empreinte carbone… Tout est dit dans le pep* ! **p.31**
- LG dévoile sa nouvelle gamme THERMA V™ _MONOBLOC S II R32 **p.36**
- ELEVATE lance « QuickPrime Primer TF » son nouveau primaire sans toluène pour les membranes d'étanchéité EPDM : confort de pose optimisé, performances toujours aussi élevées **p.47**
- Verre cellulaire FOAMGLAS®- La Métropole Européenne de Lille choisit FOAMGLAS® pour rénover les 9 000 m2 de toitures du LaM **p.51**
- Hydrojoint 5 : une nouvelle référence de pavé drainant Alkern avec écarteur de 5 mm **p.54**

Article

- AVALON, la révolution collaborative immersive de REYNAERS Aluminium **p.18**
- Etat des lieux du marché de la pompe à chaleur en France : un produit apprécié mais mal connu **p.42**
- Interface publie son rapport d'impact 2024 **p.44**
- France Ciment rappelle son engagement à la décarbonation du secteur et appelle de ses vœux la publication au plus vite de la révision de la norme béton **p.46**
- Wienerberger célèbre 30 ans d'ancrage en France portés par une histoire de croissance durable et engagée **p.48**

Reportage chantier

- S'adapter à l'existant, transformer le bâti : l'expertise rénovation de bluetek sur le terrain **p.38**

Construction neuve 2024 : un marché en repli, des données pour anticiper

OCN 2024
Observatoire de la construction neuve
By BatiEtude

Le marché de la construction neuve a connu en 2024 un net ralentissement qui s'est poursuivi dans le temps, affectant à la fois le résidentiel et le non-résidentiel. 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.

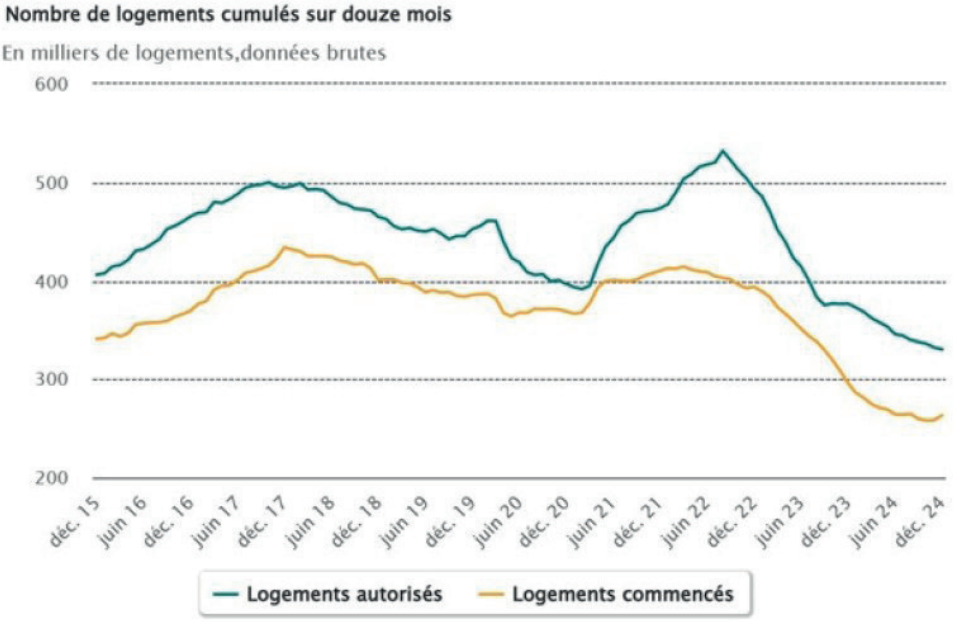
Les chiffres 2024, comparés à ceux de 2023 et aux niveaux d'avant-crise sanitaire, traduisent une baisse marquée de l'activité, sur fond de tensions économiques et réglementaires.

Pour la construction neuve, il faut suivre les différentes destinations pour se faire une idée globale de la situation.

On sépare en général le résidentiel où l'on calcule en logements, du non résidentiel où l'on calcule en m2.
Il y a également une différence entre les autorisations sur une année et les bâtiments déclarés commencés.

Résidentiel : une production en net recul

En 2024, 330 400 logements ont été autorisés à la construction, soit 46 300 de moins que l'année précédente (-12,3 %). Les mises en chantier suivent la même tendance : 263 100 logements ont démarré, en baisse de 11,1 % (-32 900 unités) par rapport à 2023.
Comparé à la période précédant la crise sanitaire (mars 2019 – février 2020), le recul est encore plus marqué : -28 % pour les autorisations et -33 % pour les déclarés commencés.

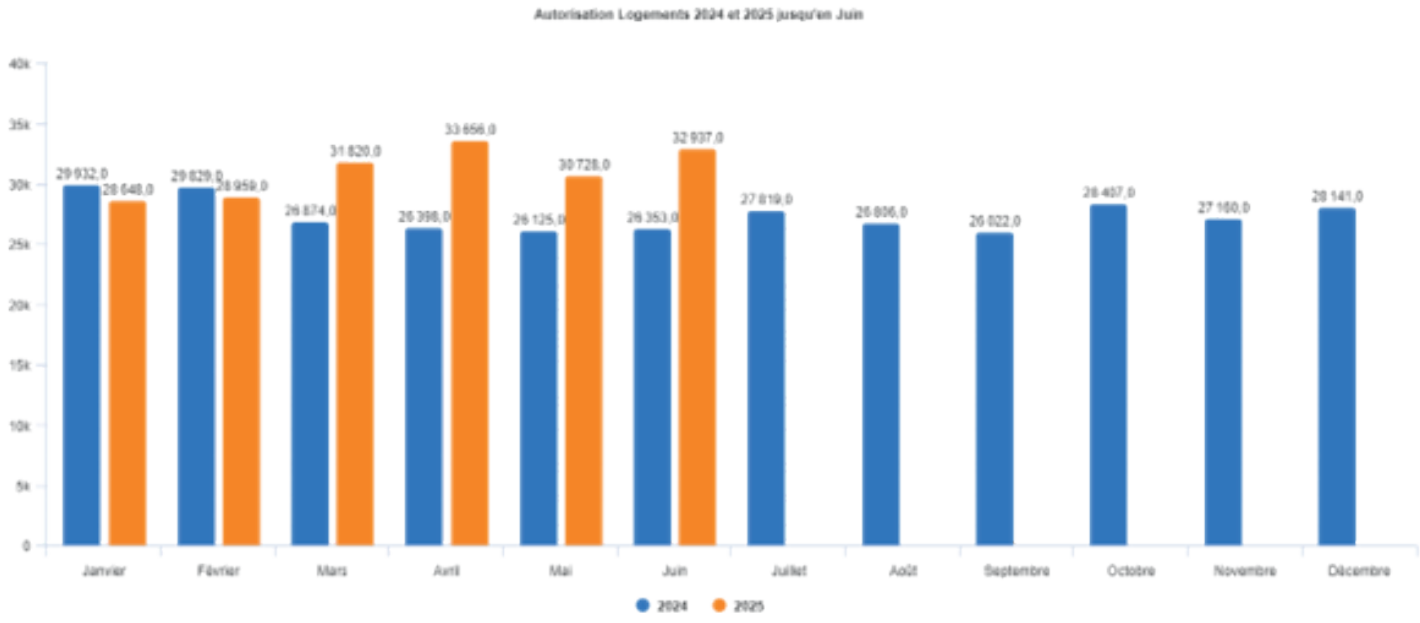


Autorisation Logements 2024 et 2025 jusqu'en Juin

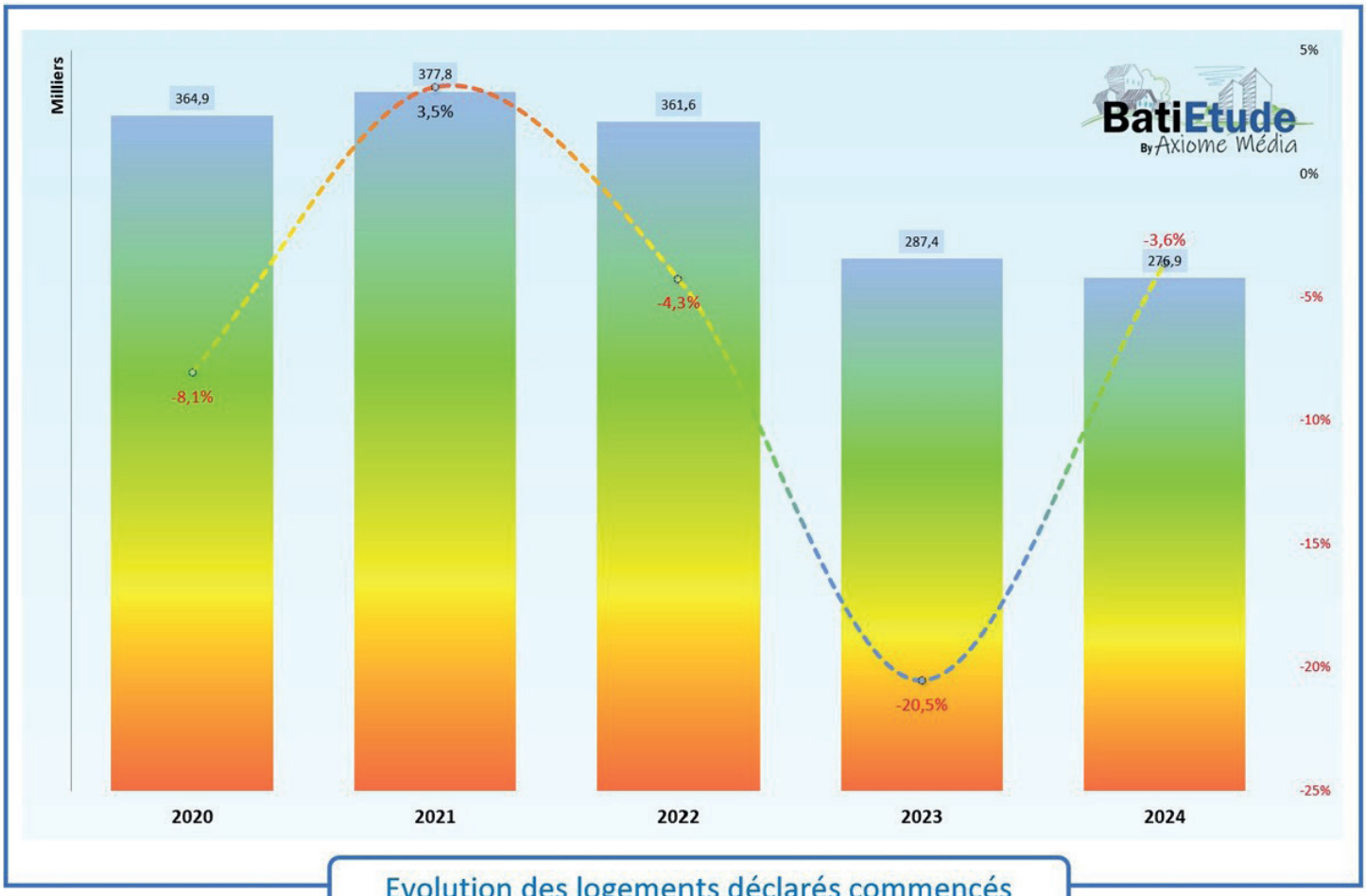
MOIS D'AUTORISATION	ANNÉE D'AUTORISATION	
	2024	2025
Janvier	29 932,0	28 648,0
Février	29 829,0	28 959,0
Mars	26 874,0	31 820,0
Avril	26 398,0	33 656,0
Mai	26 125,0	30 728,0
Juin	26 353,0	32 937,0
Juillet	27 819,0	
Août	26 806,0	
Septembre	26 022,0	

Voici la situation à juin 2025.

On peut considérer que la situation est pour l'instant plus favorable puisque en 2024, à cette période, seuls 165 511 logements ont été autorisés. Même tendance pour le non **résidentiel avec 19 086 472 M2 contre 18 487 450 M2 pour les 6 premiers mois de l'année 2023.**



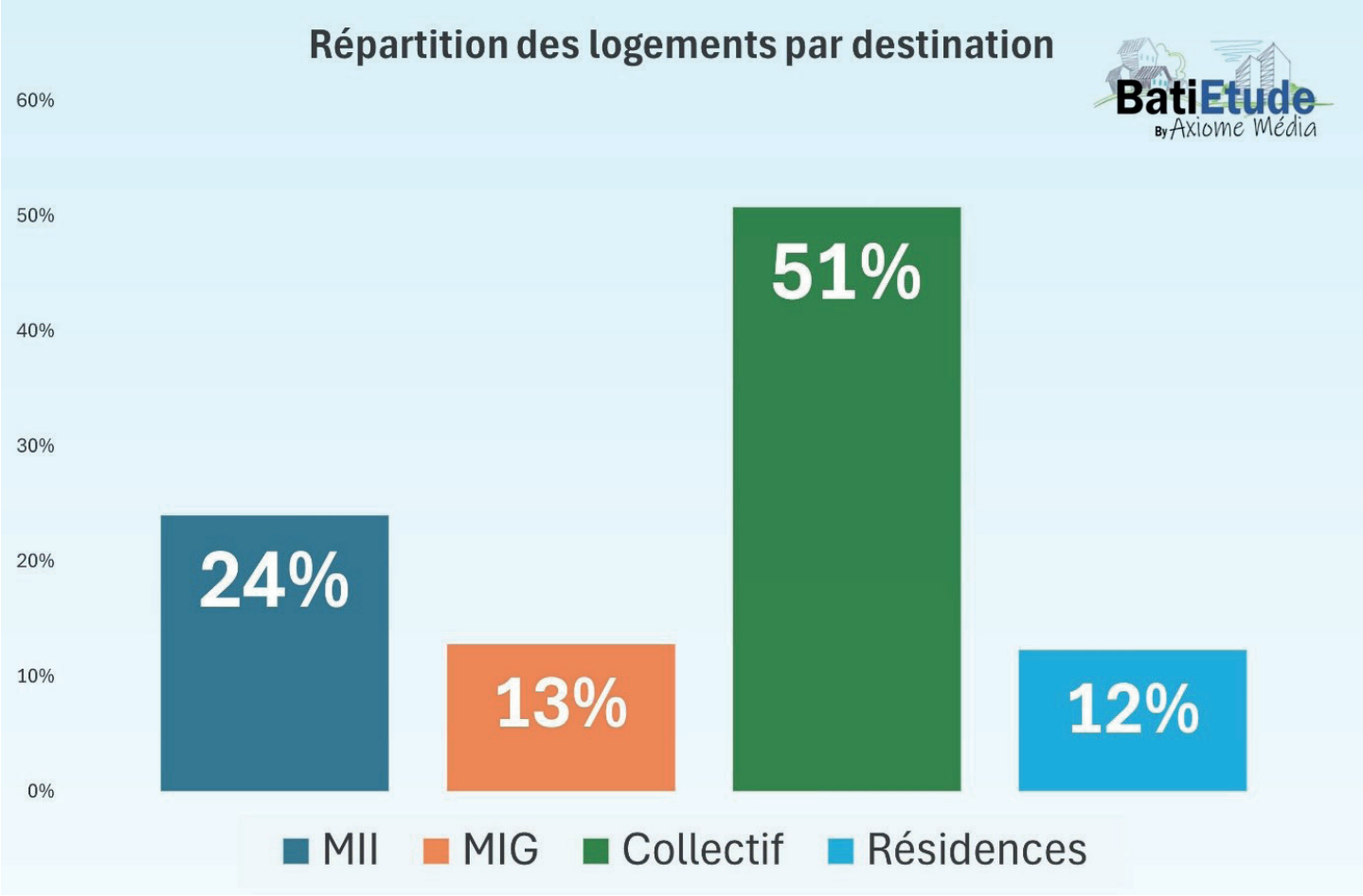
Suivi sur les dernières années

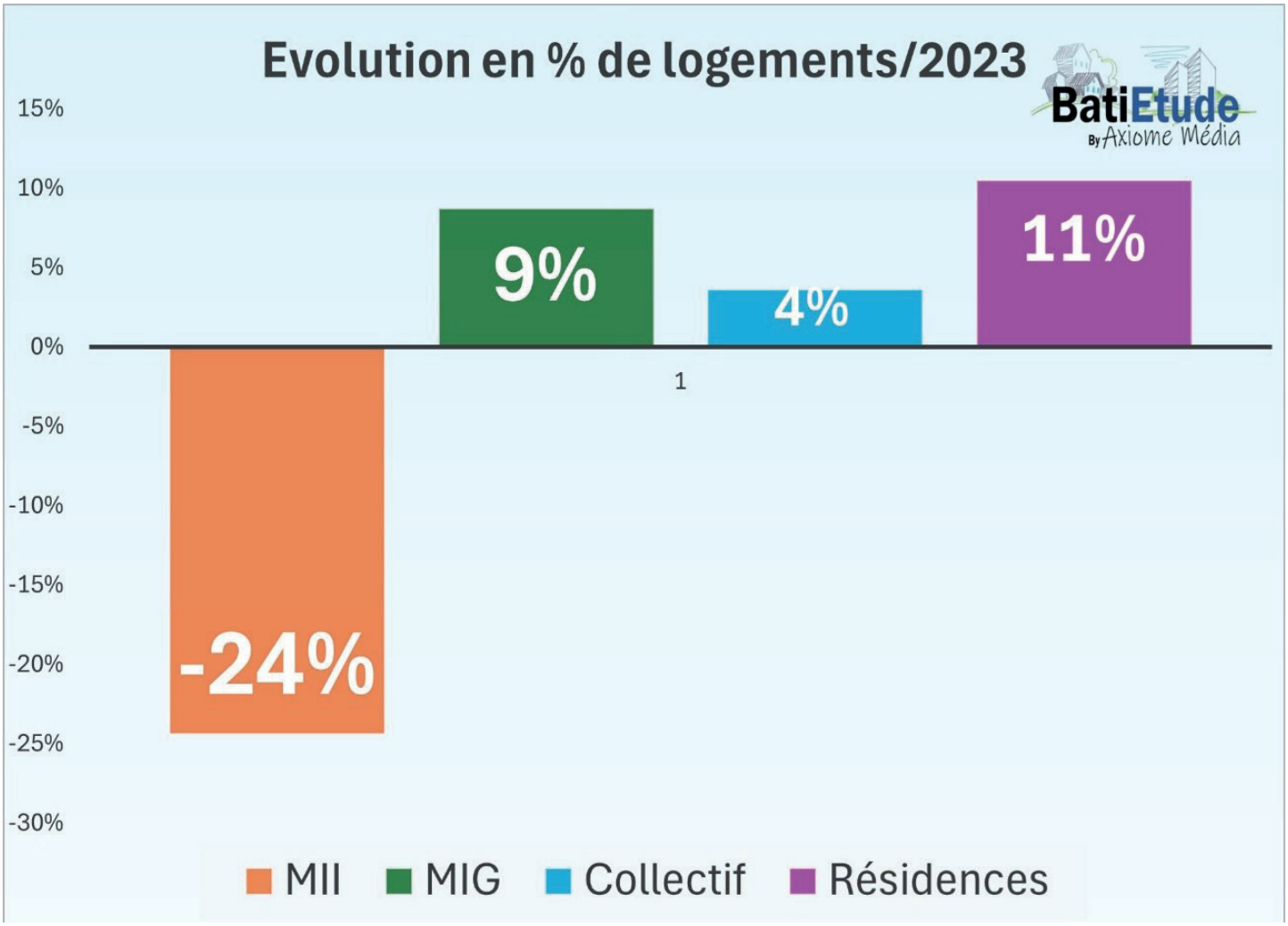


Evolution des logements déclarés commencés

Année	Total LOGEMENTS déclarés commencés	Évolution par rapport à l'année précédente	
	Nb logts	Nb logts	%
2019	396 942		
2020	364 933	-32 009	-8,1%
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%

	MII	MIG	Collectif	Résidences	Total
Répartition /total en logements	24%	13%	51%	12%	100%
Nb logements	66 566,00	35 556,00	140 658,00	34 168,00	276 948,00
Evolution	-21 432,00	2 846,00	4 914,00	3 257,00	-10 415,00
% Evolution	-24%	9%	4%	11%	-3,6%


Répartition des logements par destination
BatiEtude
By Axiome Média
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
24%
13%
51%
12%
MII
MIG
Collectif
Résidences

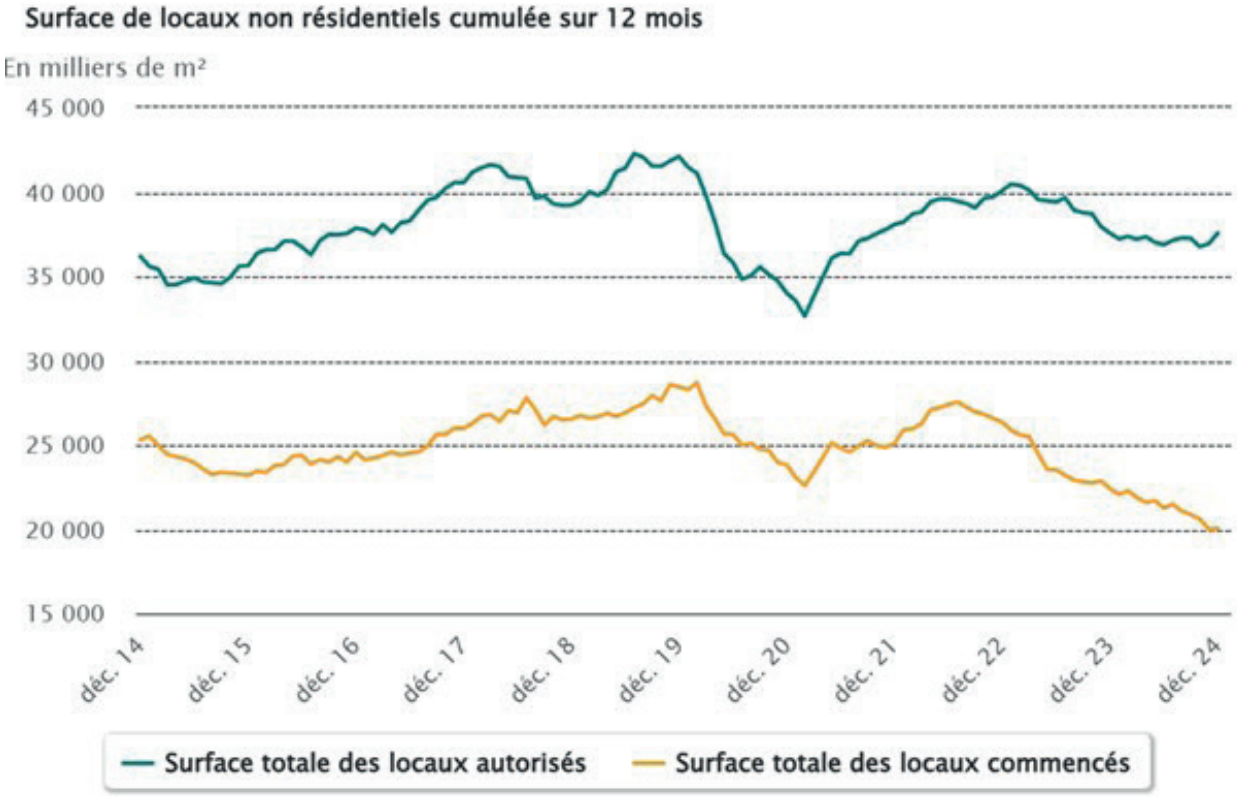

Evolution en % de logements/2023
BatiEtude
By Axiome Média
15%
10%
5%
0%
-5%
-10%
-15%
-20%
-25%
-30%
-24%
9%
4%
11%
1
MII
MIG
Collectif
Résidences

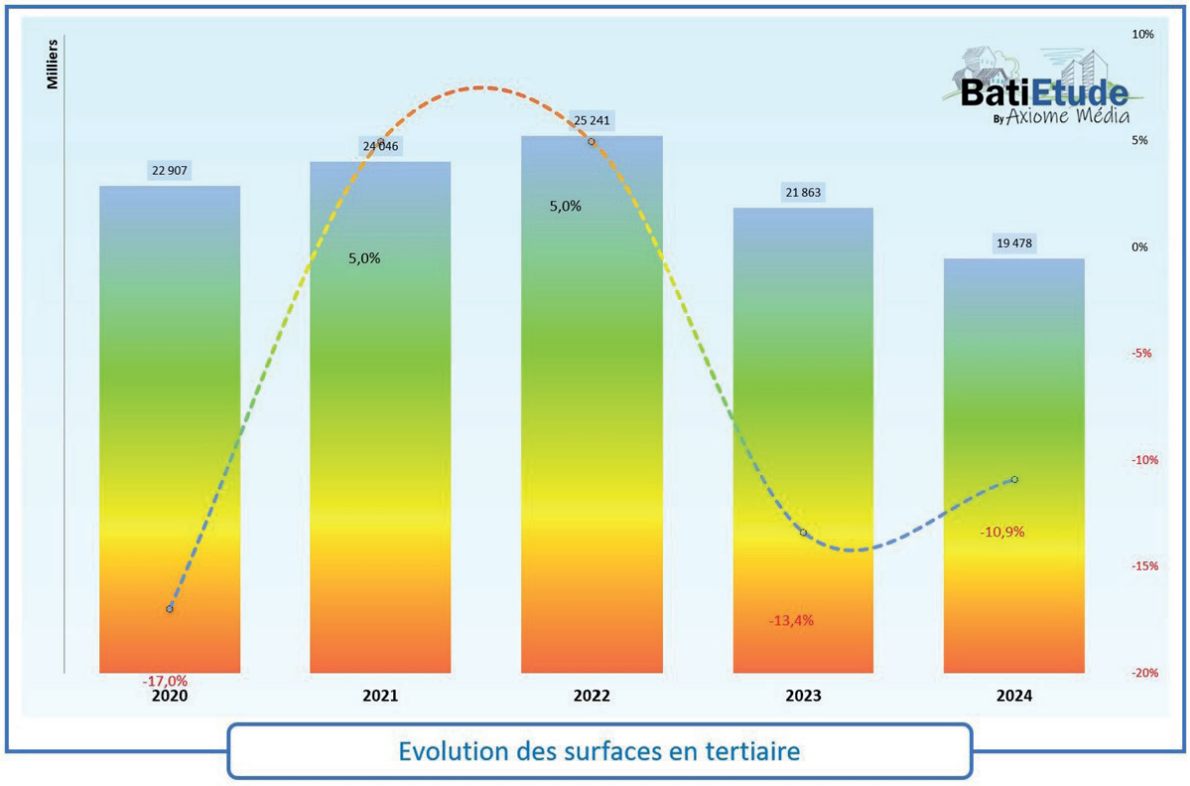
Non-résidentiel : tous les secteurs impactés

Du côté du non-résidentiel, les surfaces mises en chantier totalisent 20,0 millions de m² en 2024, soit une baisse de 10,6 % sur un an. Tous les segments sont touchés :

- Commerce : -0,7 %
- Services publics ou d'intérêt collectif : -3,7 %
- Industrie : -6,8 %
- Artisanat : -9,1 %
- Hôtels et hébergements : -17,1 %
- Bureaux : -20,0 %
- Entrepôts : -20,2 %

Seul le secteur agricole ou forestier limite le recul (-5,9 %) et affiche même une légère progression (+1,8 %) une fois les retards de déclaration pris en compte.

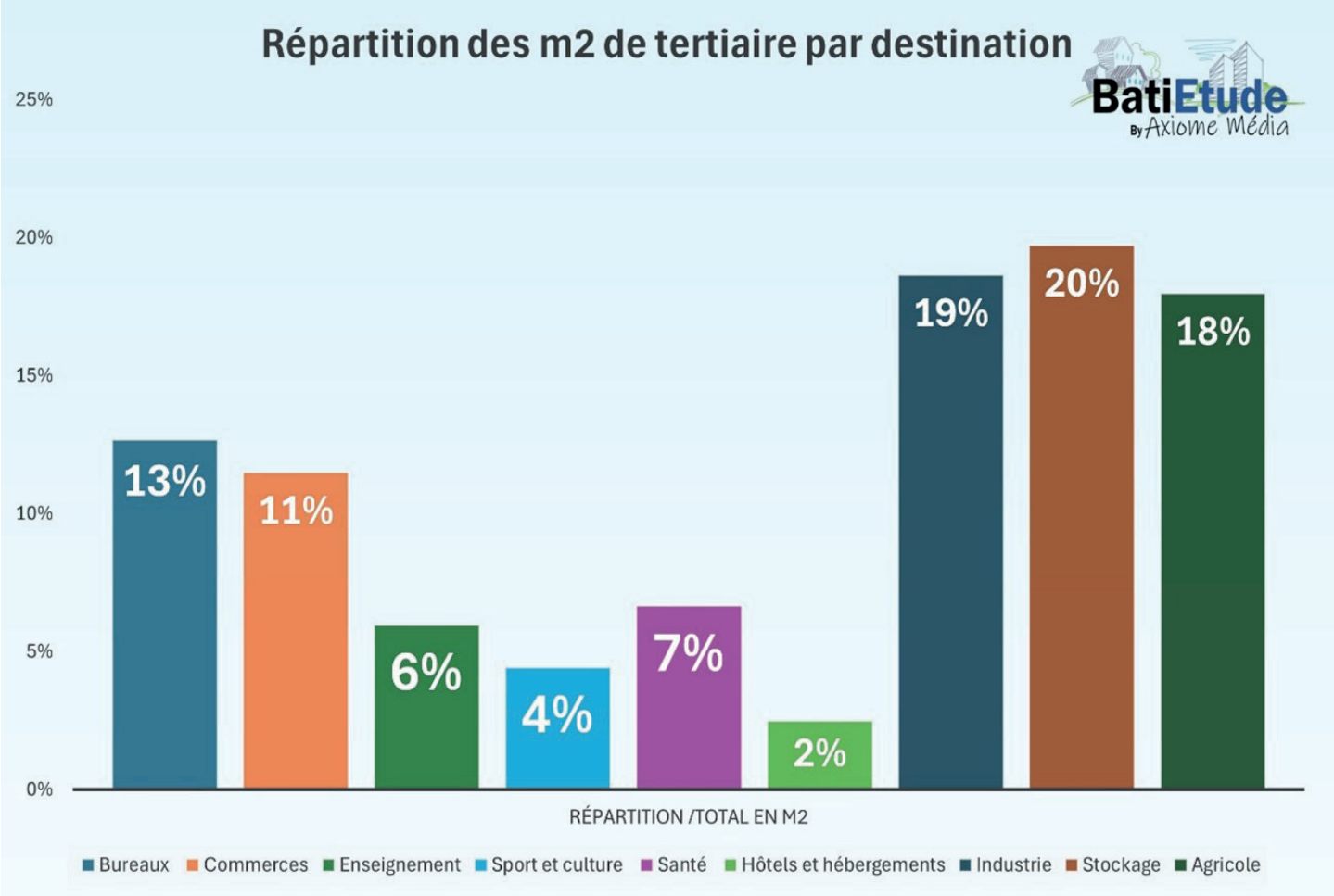


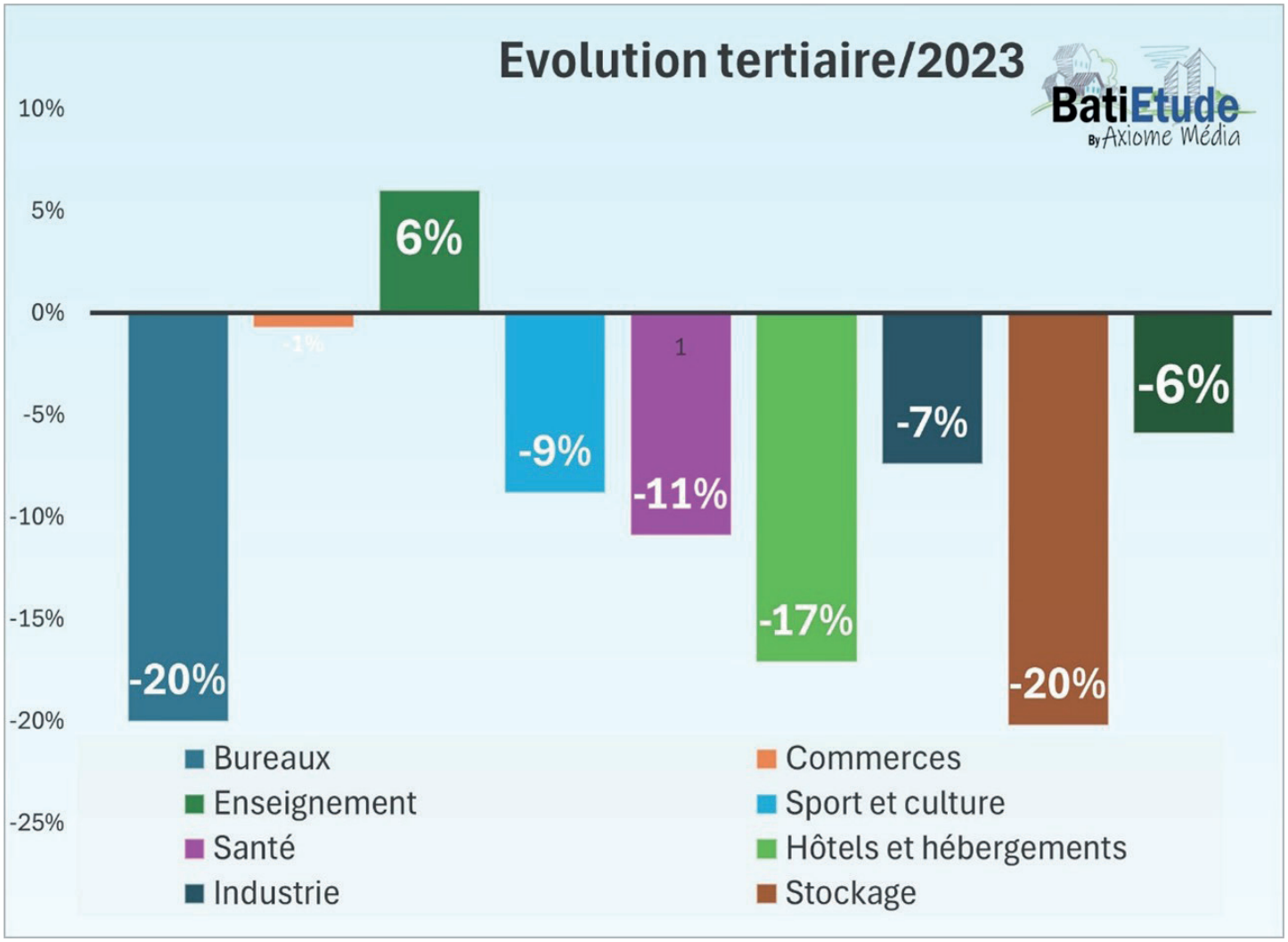


Evolution des surfaces en tertiaire

Année	Total TERTIAIRE déclarés commencés	Évolution par rapport à l'année précédente	
	Surf. plancher (m²)	Surf. plancher (m²)	%
2019	27 593 286		
2020	22 907 083	-4 686 203	-17,0%
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%

	Bureaux	Commerces	Enseignement	Sport et culture	Santé	Hôtels et hébergements	Industrie	Stockage	Agricole	Total
Répartition /total en m2	13%	11%	6%	4%	7%	2%	19%	20%	18%	100%
Surface 2024	2 468 000,00	2 236 500,00	1 160 400,00	861 400,00	1 294 800,00	481 800,00	3 630 900,00	3 842 500,00	3 501 500,00	19 477 800,00
Evolution	-616 700,00	-16 900,00	66 000,00	-82 600,00	-157 800,00	-99 500,00	-288 500,00	-969 800,00	-219 400,00	-2 385 200,00
% Evolution	-20%	-1%	6%	-9%	-11%	-17%	-7%	-20%	-6%	-11%





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 maitres 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).

OCN 2024
Observatoire de la construction neuve
By BatiEtude

BatiEtude
By Axiome Média

Les marchés étudiés:

Nombre de questions ())

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)	

Une toiture végétalisée aux allures de prairie fleurie à Biarritz

Nichée dans les hauteurs verdoyantes de Biarritz, cette maison contemporaine s'est récemment dotée d'un nouvel atout écologique et esthétique : une toiture végétalisée de 47 m² sur le pool house, réalisée avec le système prairie fleurie par ECOVEGETAL.

Avec sa couverture en pleine floraison, ce toit vivant s'intègre harmonieusement à l'environnement paysager, tout en offrant des performances écologiques remarquables : isolation thermique renforcée, gestion des eaux pluviales et biodiversité locale favorisée.

Conçue pour évoluer au fil des saisons, cette toiture s'habille de fleurs sauvages et de graminées locales, apportant couleurs et fraîcheur à l'espace piscine. Une solution durable qui combine confort de vie, esthétique et engagement environnemental.

Depuis plus de 25 ans, ECOVEGETAL développe des systèmes innovants de toitures et parkings végétalisés, adaptés aux enjeux climatiques d'aujourd'hui et de demain.

GEBERIT MIX et MATCH, une installation standardisée pour plus d'efficacité sur chantier

Il arrive trop souvent aux installateurs de se retrouver sur un chantier avec des meubles et des céramiques dont le montage varie d'un modèle de salle de bains à l'autre. Des accessoires de fixation aux systèmes de tiroirs, chaque élément impose un traitement spécifique. Avant même de pouvoir commencer sa mise en œuvre, le professionnel est contraint de se familiariser avec différents procédés, de mesurer les trous de perçage, voire de s'y reprendre à plusieurs fois.

Partant de ce constat, Geberit repense l'espace lavabo et propose Mix & Match, un principe modulaire harmonisé qui permet de combiner librement céramiques, meubles, miroirs et accessoires issus des collections Geberit ONE, Acanto et iCon. Au-delà des avantages esthétiques qu'ouvre la mixité de ces 3 collections, ce concept de compatibilité facilite grandement le travail des installateurs en rationalisant chaque étape du montage.

INSTALLATION UNIVERSELLE, PROCESSUS IDENTIQUE

Tous les meubles et lavabos de l'assortiment Mix & Match se montent selon un même principe. La plaque de fixation murale, les cadres métalliques pré-percés, les systèmes de tiroirs et les accessoires sont uniformisés.
Résultat : une fois que le plombier a intégré le montage de son premier meuble ou lavabo, les autres installations s'effectuent suivant le même process simple et rapide.
Cette standardisation permet aux installateurs, qu'ils soient familiers ou non avec les produits Geberit, de gagner du temps, de limiter les erreurs et de réduire les ajustements à chaque chantier.

GAIN DE TEMPS ET PRÉCISION AU MONTAGE

Plusieurs équipements facilitent concrètement l'installation :
- **Le gabarit de perçage 1** évite les mesures fastidieuses et les erreurs de positionnement.
- **La plaque de fixation murale 3** se pose à l'aide

de deux vis uniquement, avec des emplacements supplémentaires pour les murs irréguliers et une tolérance à l'ajustement.

• **Le verrou de sécurité**, bleu Geberit 4 , prémonté, se clipse en un geste grâce à un loquet coulissant. Plus besoin d'équerres ni de perçages additionnels.

RÉGLAGES SIMPLIFIÉS DES TIROIRS 2

Les ferrures standardisées des tiroirs se règlent avec un seul tournevis cruciforme. L'inclinaison, les ajustements latéraux et la position verticale de la façade sont ajustables sans démonter le meuble. Les parois latérales, coulissantes, du tiroir permettent un accès rapide aux points de réglage.

Ces systèmes uniformisés assurent un réglage identique d'un modèle à l'autre, qu'il s'agisse des collections ONE, Acanto ou iCon.

COMPATIBILITÉ TOTALE ENTRE COLLECTIONS

Le cadre métallique intégré est identique pour tous les lavabos de l'assortiment Mix & Match. Il peut être positionné à différentes hauteurs selon le type de lavabo installé. Les trous pré-percés du cadre permettent de fixer directement les porte-serviettes, prises ou éclairages, sans mesurer ni percer le meuble.

LOGISTIQUE OPTIMISÉE

L'emballage des produits a été repensé pour simplifier le déballage et réduire les risques de dégradations. Les meubles de grande dimension sont désormais plus faciles à déballer. Il n'est plus nécessaire de les sortir entièrement du carton : il suffit de retirer la ceinture qui les maintient, puis la coiffe située sur le dessus. Moins de déchets, moins de manipulations et un gain de temps à l'arrivée sur site.

UNE SOLUTION PENSÉE POUR LES PROS

Avec Mix & Match, Geberit simplifie le quotidien des installateurs sans compromis sur le design ou la qualité. Standardisation des systèmes, compatibilité totale entre les collections, installation intuitive, logistique optimisée : tout est conçu pour aller à l'essentiel sur le chantier.

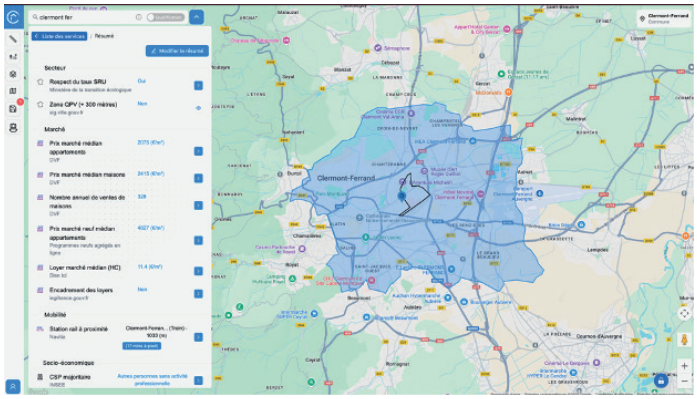
Un principe modulaire, fiable et reproductible, qui fait gagner du temps dès la première pose et qui pourrait s'imposer comme un nouveau standard dans l'équipement du coin lavabo et de la salle de bains.

A propos de Geberit

Le groupe Geberit, qui opère à l'échelle mondiale, est un leader européen dans le domaine des produits sanitaires et a célébré son 150e anniversaire en 2024. Geberit opère avec une forte présence locale dans la plupart des pays européens, offrant une valeur ajoutée unique en matière de technologie sanitaire et de céramique de salle de bains. Le réseau de production comprend 26 sites de production, dont 4 sont situés hors Europe. Le siège du groupe est situé à Rapperswil-Jona, en Suisse. Avec environ 11 000 employés dans plus de 50 pays, Geberit a généré un chiffre d'affaires net de 3,1 milliards de francs suisses en 2024. Les actions de Geberit sont cotées à la bourse SIX Swiss Exchange et font partie du SMI (Swiss Market Index) depuis 2012.

Lokimo : La plateforme SaaS intelligente qui décrypte le territoire par la donnée immobilière et l'IA

Lokimo centralise, analyse et préconise



Lokimo, expert français en analyse prédictive et territoriale, se positionne comme la solution incontournable pour le secteur immobilier grâce à son exploitation intelligente des données. Sa plateforme SaaS tout-en-un exploite l'intelligence des données et l'IA pour transformer la prise de décision, en particulier pour les promoteurs, les bailleurs sociaux, les foncières et les opérateurs télécoms. En centralisant la prospection foncière, la qualification approfondie, les indicateurs environnementaux et la génération automatisée de rapports, Lokimo permet des décisions stratégiques rapides et fiables.

Face à la contraction historique du foncier, amplifiée par la loi Zéro Artificialisation Nette et la chute record de 32 % des permis délivrés depuis 2022, Lokimo s'impose comme l'allié indispensable des décideurs immobiliers. En transformant plus de 150 sources de données en opportunités concrètes, Lokimo redessine les perspectives du secteur*.

L'intelligence des données au coeur de la stratégie immobilière : Réduire le temps d'analyse de moitié grâce à l'IA

« Dans un marché immobilier en constante évolution, l'accès à une intelligence de données pertinente est absolument crucial pour la compétitivité et la croissance, » déclare Martin Noël, Co-fondateur et Chief Executive Officer (CEO) de Lokimo. « Chez Lokimo, nous allons bien au-delà de la simple fourniture d'informations. Nous dotons nos clients d'une compréhension

approfondie des dynamiques territoriales et des tendances futures, leur permettant non seulement d'anticiper les opportunités, mais aussi d'optimiser radicalement leurs stratégies d'investissement et de développement. »

Alors que 80 % des acteurs du territoire consacrent plus de 10 heures par semaine à l'analyse manuelle des données, Lokimo propose une rupture technologique. Sa plateforme réduit ce temps de moitié, et accélère les prises de décision. Grâce à l'exploitation de millions de données (PLU, cadastre, pollution, démographie, transports, prix, risques climatiques, etc.), Lokimo identifie les zones à fort potentiel et détecte les signaux faibles du marché : baisse d'attractivité, stagnation des ventes, absence de projets structurants.

Des gains concrets pour les professionnels de l'immobilier :

· Réduction de 50% du temps consacré à l'analyse manuelle des données de marché pour les promoteurs et bailleurs.
· Augmentation de 15% de la rentabilité des projets grâce à une meilleure détection des opportunités foncières.
· Obtenir un pré-diagnostic écologique en 10 minutes grâce à Lokimo au lieu de 9 jours d'étude traditionnel *.
Une optimisation globale de chaque projet immobilier à travers des fonctionnalités avancées

Lokimo va au-delà de la simple donnée en proposant des préconisations intelligentes pour optimiser les projets, le tout via une interface intuitive et personnalisable.

· **Identification stratégique :** Repérage des opportunités foncières à fort potentiel et des zones de développement les plus prometteuses.
· **Évaluation rigoureuse :** Analyse des risques et rendements pour sécuriser les investissements.
· **Planification agile :** Accompagnement dans la planification stratégique des projets.
· **Performance des portefeuilles :** Suivi et amélioration continue des actifs immobiliers.
Des solutions sur mesure et la confiance des leaders du marché

Lokimo offre des solutions adaptées à chaque acteur :

· **Promoteurs immobiliers :** Optimisation du sourcing foncier et définition stratégique des produits.
· **Bailleurs sociaux :** Études socio-économiques et locatives, pilotage patrimonial optimisé.
· **Opérateurs télécoms :** Localisation rapide des emplacements stratégiques pour les infrastructures.
· **Experts immobiliers et foncières :** Accès à des comparables fiables et tendances de marché en temps réel.
· **Banques et CGP (Emplacement.immo) :** Outil d'aide à la décision pour conseiller les clients investisseurs.
Lokimo bénéficie de la confiance de clients majeurs tels que ICADE, COGEDIM, IN'LI, CBRE, SOCFIM (groupe BPCE) et MACIF, attestant de son expertise et de sa valeur ajoutée dans l'optimisation des stratégies immobilières.

Emplacement.immo pour les particuliers : Un outil pour la qualité de vie

Face à la hausse des recherches en ligne liées à la qualité de vie (+30 % selon Google Trends), Lokimo a lancé emplacement.immo. Cette plateforme intuitive dédiée aux particuliers permet d'évaluer un quartier selon plus de 60 sources de données (environnement, accessibilité, pollution, risques, etc.), avec une analyse personnalisée selon le profil (famille, investisseur, primo-accédant…).

« Notre ambition chez Lokimo est de rendre la complexité des données immobilières accessible et directement exploitable. Grâce à l'IA, nous ne nous contentons pas d'analyser le présent, nous aidons nos clients à sculpter l'avenir de leurs projets, avec des outils toujours plus intuitifs et puissants. » Binta Gamassa, Co-fondatrice et CTO, de Lokimo

*Sources : Lokimo

À propos de Lokimo

Lokimo est une start-up française innovante, fondée en 2019 par les Data Scientists Martin Noël et Binta Gamassa (EPITA). Spécialisée dans l'analyse prédictive et territoriale, Lokimo transforme le marché immobilier grâce à sa plateforme SaaS de pointe. Celle-ci offre aux

professionnels (promoteurs, bailleurs sociaux, institutions publiques) des données et indicateurs exclusifs (prévisions de prix, saturation du marché, évolutions socio-économiques), issus du croisement intelligent de multiples sources (annonces immobilières, INSEE, etc.). Avec une interface intuitive, Lokimo simplifie la prise de décision stratégique et permet d'anticiper les opportunités, s'étant rapidement imposée comme un acteur de référence de la data immobilière en France.

Les fondateurs

Martin Noël, Co-fondateur et CEO Diplômé de l'EPITA (Majeure SCIA), Martin a transformé un projet académique en Lokimo, une solution SaaS innovante. En tant que CEO, il dirige la vision stratégique, la recherche en IA et le développement commercial, avec pour objectif de rendre la donnée territoriale intelligible et actionnable pour les professionnels de l'immobilier.

Binta Gamassa, Co-fondatrice et CTO Également diplômée de l'EPITA (Majeure SCIA), Binta est une passionnée de nouvelles technologies. Chez Lokimo, elle pilote l'architecture technique, le traitement des données et le développement produit. Visionnaire, elle conçoit des solutions d'IA qui permettent aux acteurs immobiliers de prendre des décisions stratégiques éclairées.

Le Rénovascope
L'OBSERVATOIRE DE LA RÉNOVATION DE BATIETUDE
En savoir plus
BatiEtude By Axiome Média

EasyHOME SensAIR : la ventilation simple flux intelligente nouvelle génération

Alors que la qualité de l'air intérieur est un sujet de préoccupation pour plus d'un tiers des Français1, l'émergence de solutions performantes est indispensable. En ce sens, Aldes, expert français de la qualité de l'air intérieur et pionnier dans les solutions de ventilation, lance EasyHOME SensAIR. Ce produit véritable concentré d'innovation, positionné entre la ventilation simple flux hygroréglable et la double flux, détecte de manière intelligente les polluants dans l'air. Il s'agit d'une ventilation design, efficace et discrète au quotidien, qui garantit un air sain sans compromettre le confort des occupants et l'esthétique de l'habitat en neuf comme en rénovation.

EasyHOME SensAIR – Une solution performante au service de la QAI

Conçue pour garantir une qualité de l'air intérieur supérieure aux standards du marché, EasyHOME SensAIR est la nouvelle solution simple flux intelligente développée par Aldes. Avec cette innovation, le groupe entend renforcer sa position sur le marché de la ventilation en proposant une solution à haute valeur ajoutée. Grâce à une technologie de détection multi-polluants (humidité, COV, CO_2, particules fines) et à un capteur de pression dans chaque module de régulation, elle ajuste automatiquement les débits d'air en fonction des activités et du niveau de pollution dans chaque pièce du logement.

Dans les pièces humides (cuisine, salle de bains, WC), le système détecte directement les polluants et module pièce par pièce les débits d'extraction. Dans les pièces sèches (chambres, salons, bureaux), des capteurs déportés mesurent en continu la concentration de polluants dans l'air. Lorsqu'un niveau élevé de polluants est détecté, le système augmente automatiquement la ventilation dans les pièces humides, afin d'assurer une évacuation optimale de l'air vicié.

Pour une performance complète et garantie, EasyHOME SensAIR est équipée de la fonction autodiagnostic qui assure l'atteinte des débits prévus en vérifiant le bon fonctionnement de l'installation. Elle dispose également d'un mode « réception RE2020 », permettant le contrôle des débits réglementaires. Par ailleurs, son module de régulation au design aérodynamique breveté a été pensé pour fonctionner à basse pression, mesurer et ajuster avec précision le débit d'extraction pour assurer le confort des occupants. En plus d'améliorer la QAI, cette nouvelle solution favorise les économies d'énergie grâce à un moteur EC basse consommation et à une ventilation optimisée au juste besoin.

EasyHOME SensAIR – Un produit pensé pour des installations simplifiées, silencieuses et esthétiques

Facilité d'installation

EasyHOME SensAIR a été conçue pour garantir une installation rapide, intuitive et sans complexité. Grâce à son système de connexion électrique automatique, les modules se raccordent en un clic, sans outil spécifique ni câblage complexe. Des pictogrammes visibles sur les modules SensAIR guident l'installateur en indiquant clairement le type de pièce à raccorder, simplifiant ainsi la mise en œuvre sur chantier. Le paramétrage s'effectue en moins de 2 minutes via une télécommande intuitive, assurant une prise en main rapide dès la première utilisation.

Faite pour s'adapter à tous les types de configurations en neuf comme en rénovation, le groupe de ventilation peut être installé dans toutes les positions : en combles ou en faux plafond, à l'horizontale comme à la verticale, suspendu ou fixé.
Silence & esthétisme

Au-delà de sa facilité d'installation, EasyHOME

SensAIR mise également sur le confort et l'esthétisme. Equipée de six silent-blocs ainsi que de bandeaux anti-vibratiles surmoulés, elle réduit significativement les vibrations et limite la transmission sonore dans le logement. De plus, grâce à sa compatibilité avec les grilles d'extraction design ColorLine et leur variété de coloris, elle s'intègre parfaitement dans tous les intérieurs, en alliant esthétique et performance.

Les 3 atouts du produit

- Des débits garantis avec la fonction autodiagnostic et le mode de réception RE2020
- Jusqu'à 60 % de CO_2 en plus extrait dans les chambres grâce à la détection multi-polluants qui permet une maîtrise optimale de la qualité d'air
- La VMC simple flux réno/neuf la plus silencieuse du marché, avec un niveau sonore de 9,7 dB(A) mesuré à 2 mètres de la bouche d'extraction en cuisine, dans des conditions proches d'une installation réelle

1 Selon une étude de 2024 de l'ADEME sur l'attitude des Français à l'égard de la qualité de l'air

À propos d'Aldes

Grâce à son expertise historique en aéraulique, Aldes, conçoit depuis 1925, des systèmes de ventilation sur mesure et des pompes à chaleur adaptés à chaque espace. Ces solutions sont pensées pour garantir durabilité et fiabilité sur le long terme. Présent dans 60 pays, Aldes compte 1 885 collaborateurs. Basée à Lyon, l'entreprise dispose de 26 sites en France et a réalisé sur l'année 2024 un chiffre d'affaires de 384 M€. Pionnier dans la maîtrise de l'air intérieur, novateur dans les systèmes associant le confort thermique, Aldes continue d'innover pour répondre aux défis que porte la filière du bâtiment pour demain.

DAYDREAM – La nouvelle dalle bas carbone au design lumineux

Dalles de moquette Day Dream

Daydream de Balsan est une nouvelle dalle de moquette pensée pour conjuguer design, performance et respect de l'environnement à destination du tertiaire et de l'hôtellerie.

UN DESIGN LUMINEUX

Pensée pour les espaces tertiaires et les établissements hôteliers, la dalle Daydream séduit par son motif subtil, inspiré des ombres légères projetées par la lumière du matin et dégage la sensation à la fois paisible et stimulante d'une belle journée de printemps qui commence bien.

Les dalles se déclinent en 8 nuances douces et claires, du bleu ciel au jaune soleil, du sable chaud au corail aurore. Dans un hall ou un open space, elles sont particulièrement accueillantes pour les visiteurs et les collaborateurs, et dans une chambre d'hôtel, elles offrent une impression de bienveillance dès le réveil.

UNE SOLUTION BAS CARBONE ET ACOUSTIQUE

Conçue avec le fil innovant Thrive® Matter, composé à 90 % de matière recyclée et teint dans la masse, cette dalle se distingue par une approche design et responsable. Son fil affiche une empreinte carbone réduite à seulement 1,19 kg COeq/m^2, contribuant ainsi à limiter l'impact environnemental du produit.

Les dalles Daydream offrent aussi une excellente performance acoustique (αw 0,30), garantissant un confort sonore optimal. Avec cette création,

Balsan affirme son engagement pour des revêtements de sol durables, alliant créativité textile, innovation technique et responsabilité environnementale.

FICHE TECHNIQUE :

Dalle de moquette à velours bouclé Dalles : 50 x 50 cm
8 couleurs Épaisseur totale 6,4 mm
Composition : 100% polyamide teint masse
Poids velours : 620 g/m2
90% recyclé Thrive® Matter Destination : Office, Hôtellerie
A PROPOS de BALSAN :

Balsan est un créateur et fabricant français de sols textiles. La société est l'héritière de la Manufacture Royale crée en 1751 à Châteauroux. Balsan propose une gamme complète de plus de 2 000 références en moquettes et dalles. Balsan apporte ainsi des réponses personnalisées, esthétiques et fonctionnelles à toutes les exigences des marchés du neuf et de la réhabilitation, à destination des principaux marchés français et internationaux, pour tous les lieux publics et privés : Hotel, Office, Home ainsi que les lieux de loisirs, d'éducation, de santé...

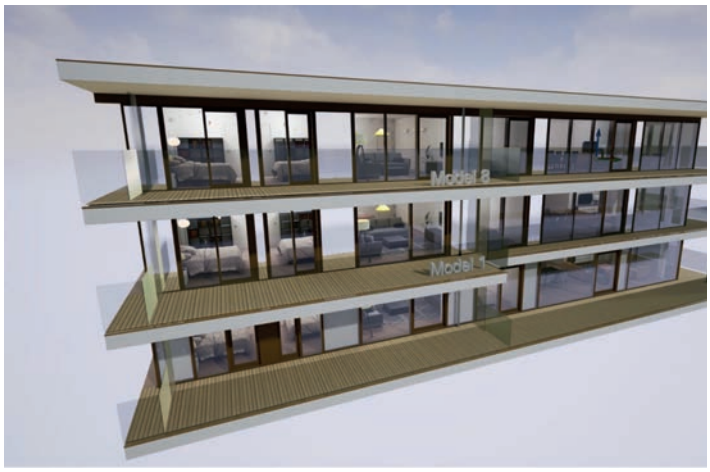
AVALON, la révolution collaborative immersive de REYNAERS Aluminium

Chez Reynaers Aluminium, nous croyons que l'architecture de demain naît de la rencontre entre technologie, esthétique et responsabilité environnementale. Plus que jamais, les acteurs du bâtiment ont besoin d'outils de conception puissants, intuitifs et collaboratifs. C'est dans cet esprit qu'Avalon remplit sa mission : une solution innovante de visualisation et de collaboration immersive qui permet de « vivre » les projets architecturaux avant même qu'ils ne prennent forme.

Avalon : la vision 3D qui concrétise les idées

Située dans le Reynaers Experience Center sur le campus de Duffel en Belgique, Avalon est bien plus qu'une salle de réalité virtuelle. C'est un outil de conception collaboratif qui place l'utilisateur au cœur du projet architectural. Cette salle immersive permet aux architectes, bureaux d'études, entreprises, maîtres d'ouvrage et investisseurs, de visualiser le projet, à l'échelle réelle, avant même le début des travaux. Grâce à ses 25 projecteurs, les concepts prennent vie avec une résolution homogène et une immersion totale. Cette qualité d'image est rendue possible par une technologie laser de pointe, offrant des couleurs éclatantes, une luminosité exceptionnelle et un contraste saisissant. Les lunettes 3D actives renforcent la sensation de profondeur, plongeant les utilisateurs dans un véritable environnement en trois dimensions.

Grâce à la technologie immersive d'Avalon, chaque détail du bâtiment peut être exploré, testé, comparé et sélectionné. Que ce soit pour évaluer une façade, valider une teinte, définir et choisir un design, repositionner un plancher technique ou arbitrer entre deux variantes de conception, Avalon permet de simuler en temps réel les conséquences de chaque choix. Cette approche réduit considérablement les erreurs en phase chantier et favorise des décisions rapides, partagées et éclairées.



Le dispositif Avalon s'intègre dans un environnement global de services proposés par Reynaers Aluminium. Pour permettre à ses partenaires internationaux ou éloignés géographiquement d'en bénéficier, Reynaers Aluminium a développé Avalon Studio, une version accessible à distance. Ce module permet d'accéder aux maquettes 3D depuis un simple bureau, d'explorer le projet, de le partager, de l'annoter et de le commenter, dans une logique de co-conception fluide et continue.

De nombreux projets prestigieux, comme le Quatuor à Bruxelles, ont déjà démontré toute la valeur ajoutée d'Avalon dans la réussite des opérations complexes. L'outil devient ainsi un accélérateur de performance, un réducteur de risques, et un catalyseur de créativité partagée.

Projet emblématique : QUATUOR à Bruxelles

Parfait exemple de collaboration fructueuse entre innovation et expertise technique, le projet Quatuor, situé à Bruxelles, illustre tout le potentiel des solutions Reynaers Aluminium. Signé par l'agence Jaspers-Eyers Architects, ce complexe de bureaux redéfinit le paysage urbain de la capitale Belge, grâce à une architecture fluide et audacieuse.

Le bâtiment se distingue par son engagement environnemental fort, tel que la production de 30 % de sa propre énergie, la récupération des eaux de pluie, des menuiseries en aluminium 100 % recyclables. Autant d'éléments qui lui ont permis d'obtenir le label BREEAM « Outstanding ».

Les défis techniques du projet ont été nombreux. Notamment avec ses façades courbes, ses contraintes structurelles, sa haute exigence thermique (valeur Ucw de 0,6 W/m²K), et ses performances acoustiques élevées. Pour y répondre, le mur rideau CW 50 associé aux solutions CW 86 standard et CW 86-EF, se sont montrées parfaitement adaptés aux courbures et aux contraintes du site.

Le recours à Avalon a été décisif dans le processus de conception. Les architectes ont pu simuler l'ensemble des choix esthétiques et techniques, valider les teintes, ajuster les planchers techniques et optimiser les coûts, tout en anticipant les risques liés à la pose et à l'entretien. Cette maquette virtuelle a

permis une validation collective rapide, une compréhension partagée des enjeux et une exécution plus fluide du projet.

Présentation de Reynaers Aluminium France

Reynaers Aluminium France est un acteur incontournable dans la conception de systèmes en aluminium destinés à l'enveloppe du bâtiment. L'entreprise imagine et développe des solutions de menuiseries en aluminium de hautes performances qui répondent aux exigences les plus pointues du marché de la construction. Fenêtres, portes, coulissants, façades rideaux ou encore brise-soleil ; les systèmes de Reynaers Aluminium France habillent aussi bien les projets résidentiels que les réalisations tertiaires, en construction neuve comme en rénovation. L'entreprise s'appuie sur une équipe de 122 collaborateurs, répartis sur tout le territoire, au service des professionnels du bâtiment et des architectes. Parmi eux, plus d'une trentaine de spécialistes et ingénieurs, via le bureau d'études, la cellule projets et les chefs de marché, proposent et conçoivent également des solutions sur mesure. Son site logistique de Brouchy, d'une superficie de 15 000 m², constitue un point névralgique pour l'acheminement rapide des produits sur l'ensemble du territoire.

Notre base d'information :
les sources observatoires

PAC 2024 Observatoire de la pompe à chaleur By BatiEtude
CE 2024 Observatoire du chauffe-eau By BatiEtude
CLIM 2024 Observatoire de la climatisation By BatiEtude
Le Rénovascope L'OBSERVATOIRE DE LA RÉNOVATION DE BATIETUDE
OCN 2024 Observatoire de la construction neuve By BatiEtude

Le Bardage by Océwood

Depuis plus de 20 ans, Océplast conçoit et fabrique des solutions d'aménagement extérieur pensées pour durer, embellir et faciliter la vie de ceux qui les choisissent. Fidèles à notre ADN d'industriel innovant et engagé, nous avons toujours eu à cœur de concilier esthétique, performance et responsabilité environnementale.

Nathalie Gamby
Directrice Générale

Aujourd'hui, nous sommes fiers de vous présenter notre première gamme de bardage, fruit d'un travail collectif ambitieux entre nos équipes R&D, notre bureau d'études,

nos partenaires techniques et notre réseau de poseurs. Ce produit incarne notre vision : proposer un bardage à la fois design, facile à poser, durable et éco-conçu, capable de répondre aux attentes des professionnels comme des particuliers.

Fabriquée avec une technologie brevetée unique qui permet de créer une esthétique très naturelle et réaliste, cette gamme de bardage créé à partir de matières recyclées et biosourcées a été pensée pour permettre de très grandes possibilités de personnalisation, faciliter la pose ainsi que l'entretien.

Elle s'adapte à tous types de projets : isolation par l'extérieur, rénovation de façade, extension, habillage de mur… À travers ce lancement, Océplast affirme sa volonté d'accompagner les transitions qui façonnent le secteur du bâtiment.

Océwood® lance sa première gamme de bardage innovante, esthétique et durable.

En juillet 2025, la marque Océwood®, portée par l'expertise industrielle d'Océplast®, dévoile une toute nouvelle gamme de bardage. Pensée pour répondre aux attentes esthétiques des particuliers tout en intégrant les exigences des professionnels du bâtiment, cette solution innovante allie la performance technique d'un matériau composite nouvelle génération à une esthétique visuelle ultraréaliste. Une gamme qui conjugue style, durabilité et simplicité de mise en oeuvre.

Un matériau innovant pour une façade responsable.

Fruit d'un long travail de recherche et développement, le bardage Océwood® repose sur un matériau expansé unique associant du PVC recyclé et de l'anas de lin, un résidu agricole local. Ce choix de matières, confère à la lame de bardage légèreté, robustesse et recyclabilité. L'anas de lin, sourcé à moins de 100 km du site de production vendéen, confère au produit une empreinte environnementale maîtrisée et s'inscrit pleinement dans les objectifs de la RE2020. Fabriqué en France et certifié Origine France Garantie, le bardage Océwood® répond aux plus hauts standards de qualité.

Un esthétique très réaliste, sans les contraintes de l'entretien.

Avec cette gamme, Océwood® s'appuie sur sa technologie exclusive Tech.Sture®, développée et brevetée par Océplast®, déjà utilisée depuis plusieurs années sur les gammes de clôtures et de portails. Cette innovation permet de reproduire des visuels avec une esthétique très naturelle. Pour le lancement de cette nouvelle gamme 6 coloris tons bois seront disponibles, avec un visuel reproduisant à la perfection l'hétérogénéité et l'aspect du bois. La tenue des couleurs est garantie dans le temps et ne nécessite aucun traitement lasure, vernis ou encore peinture. Disponible en six finitions inspirées des essences les plus recherchées, Teck, Ipé, Red Cedar, Chêne clair, Chêne Brut et Chêne Cendré, cette collection habille chaque façade avec élégance et naturel.

Une conception sur mesure pour des façades uniques.

Océwood® est aujourd'hui la seule marque à proposer une gamme de bardage modulable avec trois profils de lames compatibles entre elles.

Lame plane (solo), grand claire-voie (duo) et petit claire-voie (trio) peuvent ainsi être combinées

selon les envies pour créer des compositions originales et contemporaines, aussi bien en pose verticale qu'horizontale. Cette liberté de création donne à chaque projet une signature esthétique unique, tout en garantissant une pose homogène et soignée.

Une pose simplifiée, un chantier optimisé.

Le bardage Océwood® a été pensé pour faciliter le quotidien des poseurs et optimiser chaque intervention. Les lames sont pré-percées, ce qui permet une fixation directe, sans clips et invisible.

Une solution d'aboutage discrète et esthétique relie facilement les lames entre elles et permet de bien gérer la dilatation ainsi que la réutilisation des lames découpées, minimisant ainsi les déchets. Cette approche technique valorise les chutes et garantit un rendu soigné.

Une gamme pensée pour tous les usages résidentiels.

Polyvalente, la gamme peut être utilisée aussi bien pour l'isolation thermique par l'extérieur (ITE) que pour la rénovation de façade, les extensions ou les constructions neuves. Elle trouvera aussi sa place pour tous les projets d'aménagement extérieur (rénovation d'un cabanon de jardin, habillage d'un mur de clôture…). Sa légèreté et sa maniabilité permettent de l'installer facilement, y compris sur des structures existantes. Robuste, résistante aux champignons, aux termites et aux intempéries, elle s'adapte à tous les contextes climatiques, y compris en bord de mer grâce à l'utilisation de visserie inoxydable et offre une garantie de 10 ans.

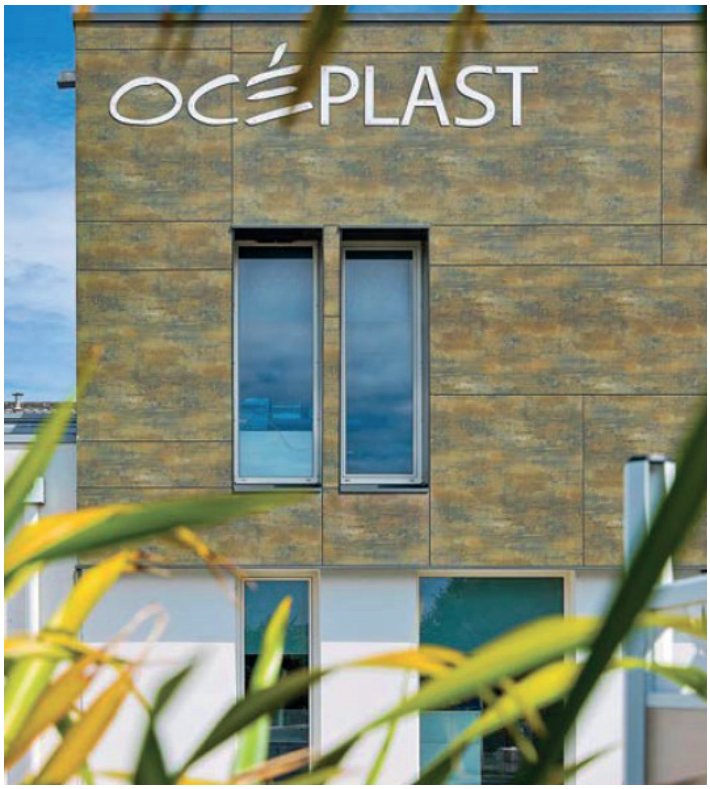
Un service sur-mesure à chaque étape du projet.

Océwood® accompagne ses clients de A à Z, qu'ils soient particuliers ou professionnels. Simulations 3D, devis sur mesure, préparation de commande ajustée aux besoins du chantier et livraison rapide (sous 15 jours) sont proposés pour faciliter la réalisation de chaque projet. Une fois le chantier terminé, Océwood® propose de récupérer les chutes inutilisées grâce à son dispositif Récup'Chute, permettant de les recycler dans l'atelier de production.

Ce niveau de service est rendu possible grâce à une force commerciale structurée, composée de commerciaux terrain dédiés aux professionnels installateurs, et de conseillers capables de répondre aux demandes sur mesure des particuliers. Un accompagnement qui fait la différence et renforce la proximité entre la marque et ses clients.

La nouvelle offre de bardage Océwood® entend

séduire aussi bien les particuliers en quête de solutions esthétiques et responsables, que les installateurs, architectes ou constructeurs, à la recherche de matériaux performants, éco-responsables, simples à poser et compétitifs.



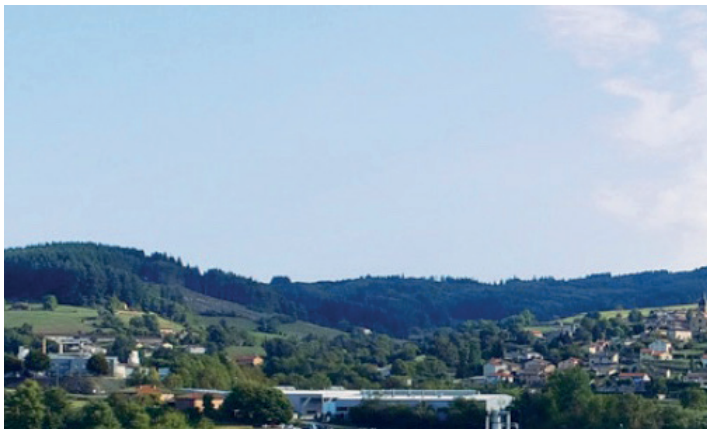
À propos d'Océplast®

Fondée en 2002 en Vendée, Océplast® est une PME indépendante spécialisée dans l'extrusion de profilés PVC et la conception de solutions d'aménagement extérieur.

Engagée depuis plus de 20 ans dans l'éco-conception et l'économie circulaire, l'entreprise commercialise sous la marque Océwood® des gammes de clôtures, portails, terrasses et désormais bardages, toutes fabriquées en Vendée à partir de matériaux recyclés et biosourcés.

2025, une année déterminante pour MALERBA

MALERBA signe une année 2025 riche de projets ambitieux et structurants pour le futur. Côté produits, après le récent lancement de NUOVA, sa nouvelle porte de communication intérieure, MALERBA annonce plusieurs produits pour la fin d'année à découvrir sur le salon ARTIBAT. Côté industriel, l'entreprise mise là-encore sur l'avenir avec un programme d'investissement ambitieux de plus de 20 millions d'euros dévolu à deux sites (Usine 8 et Usine 10) et à la reconversion totale de son Usine 11, afin de répondre au développement de son activité de blocs-portes métalliques pour l'habitat. Enfin, MALERBA confirme également la finalisation de sa plateforme logistique basée à Thizy-les-Bourgs et révèle le futur déménagement de son nouveau siège social en cours de construction.



Vue extérieure des Usines 6 et 8 de MALERBA.

MALERBA, en quelques mots

Créée en 1971 à Cours (69), la société MALERBA s'impose aujourd'hui comme le fabricant français de référence, avec les plus larges

gammes de blocs-portes métalliques, bois et vitrés du marché. Comptant 10 lignes de produits différents, 13 usines – toutes implantées dans les départements du Rhône et de la Loire-, MALERBA emploie aujourd'hui plus de 600 collaborateurs et escompte un chiffre d'affaires qui avoisinera les 300 millions d'euros pour 2025. Engagée dans une démarche RSE, l'entreprise opère principalement en France, distribuant ses produits réalisés sur-mesure aux opérateurs répondant aux lots « Menuiserie intérieure » et « Serrurerie/métallerie ». Elle anime également le réseau MALERBA DISTRIBUTION, des centres répartis sur l'ensemble du territoire français en support de ses clients.

Vue extérieure des Usines 2, 3, 5 et 7 MALERBA.

nos ventes de blocs-portes avec huisseries bois se développent. L'investissement réalisé dans notre usine 8 répond à cette tendance de fond, en nous garantissant plus de capacité de production et surtout une réduction de nos délais de production afin de toujours mieux servir nos clients. »

Doc. MALERBA / © Serge Chapuis Auteur Photographe

Doc. MALERBA / © Serge Chapuis Auteur Photographe

Doc. MALERBA

DES INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS POUR PRÉPARER L'AVENIR

L'Usine 8, une nouvelle ligne d'usinage d'huisseries bois pour de meilleurs délais

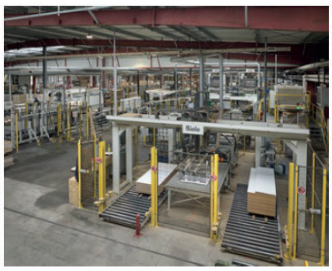
La nouvelle ligne de production d'huisseries bois mise en place courant 2025 à l'Usine 8 conserve le même principe de fonctionnement que la ligne précédente : profilage, usinage, coupes à 45°, usinage et pose des joints. Toutefois, elle présente une amélioration majeure par rapport à la version antérieure puisqu'elle permet la pose en automatique des paumelles. Cette amélioration se traduit par une hausse de l'ordre de 30 % de la capacité de production. En réalisant cet investissement majeur, MALERBA se donne ainsi les moyens d'accompagner le développement de son activité huisseries bois et d'optimiser ses délais. David PALMERO, Directeur Commercial MALERBA, explique que « le marché privilégiant actuellement les produits biosourcés et ceux présentant des performances d'isolation thermique optimales,

L'Usine 10, une nouvelle ligne de composition et collage de portes pour plus de capacite et de flexibilité

De 2023 à fin 2024, MALERBA a totalement refondu la ligne de composition et de collage de portes de son Usine 10. Avec une surface de près de 1.000 m², l'installation de la nouvelle machine a nécessité une réorganisation complète des flux de matières premières et des changements importants en termes d'organisation de travail. Le process de production a lui aussi été entièrement repensé. L'assemblage des cadres et le délignage des chants de portes est dorénavant plus efficient, avec pour résultat une capacité nominale de la ligne en cycle continu de 240 portes par heure – soit 4 portes par minute ! Depuis sa mise en service, cette nouvelle ligne a permis de gagner en productivité, tout en améliorant la qualité de fabrication et en réduisant le taux de rebuts.

Bruno MALERBA, Président de MALERBA, précise que « ce nouveau process a été pensé pour réaliser des produits sur-mesure plus facilement et efficacement et pour nous permettre de satisfaire les besoins de nos clients quand le marché du logement repartira. C'est aussi sur cette nouvelle ligne de production que notre nouvelle porte de communication NUOVA est assemblée. » Enfin, notons qu'une nouvelle tenonneuse sera prochainement installée en remplacement d'une ligne existante, dotant ainsi le site d'une capacité de production supplémentaire en huisserie bois résineux destinée au marché du logement.

Doc. MALERBA / © Serge Chapuis Auteur Photographe



Doc. MALERBA / © Serge Chapuis

Doc. MALERBA

L'Usine 11, un projet de reconversion industrielle pour répondre au développement de l'activité blocs-portes métalliques habitat

Doc. MALERBA

Le développement des activités de rénovation, favorable aux ventes de blocs-portes métalliques, génère actuellement une forte hausse des entrées de commandes au niveau de l'Usine 3, excédant sa capacité de production. En conséquence, ce site, dédié à la production de blocs-portes métalliques habitat, voit ses délais s'allonger, alors que dans le même temps, son Usine 11, spécialisée dans la production de verrières et blocs-portes ateliers pour la GSB, voit son activité se restreindre progressivement.

Doc. MALERBA

Doc. MALERBA

Doc. MALERBA / © Johan Méallier Photographe

Bruno MALERBA, *explique que « Fin 2024, j'ai fait le choix d'interrompre nos contrats avec GSB, libérant de ce fait la surface de production de notre usine 11. Cela me permet aujourd'hui de l'engager dans un projet de reconversion ambitieux, en le dédiant intégralement à la production de blocs-portes d'entrée de maison individuelle. Dès septembre 2025, avec ce site totalement reconverti, nous disposerons de capacités de production supplémentaires et retrouverons progressivement des délais plus attractifs. »*

Doc. MALERBA / © Olivier Ramonteu Photograph

Concernant les enjeux capacitaires et délais auxquels l'entreprise fait face, ***David PALMERO*** *explique qu'actuellement « compte-tenu de la disparition d'un acteur important, nous entrons en commande des volumes qui excédent de 20% les capacités hebdomadaires de notre usine actuelle. Nous nous trouvons donc face à une situation où nos délais s'allongent progressivement. Je précise que nous tenons nos engagements, mais les délais que nous confirmons actuellement deviennent difficilement entendables pour nos clients. »*

Avec ce projet de reconversion, l'Usine 11 sera dédiée à la production des blocs-portes d'entrée de maison individuelle tandis que l'Usine 3 conservera la production des blocs-portes paliers pour une capacité globale de production de l'entreprise véritablement accrue. Bruno MALERBA précise que » sur ce site, nous visons une capacité de production de l'ordre de 500 portes par semaine par équipe. »

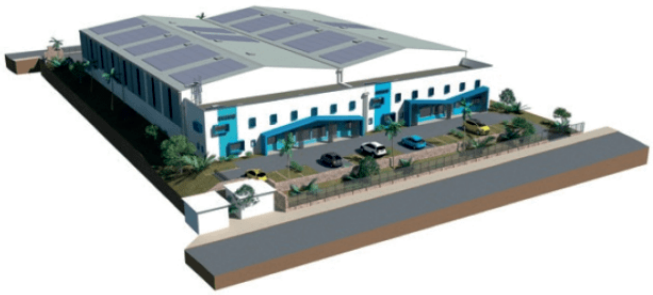
Investissant l'équivalent de près de 1,5 million d'euros, l'entreprise fait le choix d'équiper le site de 4.000 m2 couverts d'un centre d'usinage et de personnalisation de portes, d'une encolleuse, d'une scie à profil, d'une presse à parements, d'un poste d'engobage avec manipulateur et d'un système d'aspiration, profitant de la présence déjà existante d'une chaîne de peinture. Précisons que l'industriel réaménage également le site en profondeur, délocalisant l'emplacement des flux logistiques en aval et des bureaux afin de mieux exploiter les espaces disponibles et de faciliter la circulation des flux. Comptant actuellement 15 collaborateurs, le site devrait voir doubler son nombre de salariés, dès janvier 2026, concourant ainsi au développement de l'emploi local.

L'ouverture du nouveau site de MALERBA DISTRIBUTION Océan Indien pour accompagner le développement régional

Doc. MALERBA

Rappelons que pour accompagner le développement de son activité à La Réunion, un nouveau bâtiment accueillera le centre MALERBA DISTRIBUTION Océan Indien dès novembre 2025. Étudié pour répondre aux besoins opérationnels de la marque, ce dernier permettra au réseau de doubler sa capacité de stockage sur l'île et d'élargir son offre pour le plus grand bénéfice de ses clients. Ainsi le futur bâtiment disposera d'une surface d'environ 1.800 m2 dont 1.6000 m2 d'espace de stockage et 200 m2 de bureaux et d'espaces de présentation.

Il sera équipé de panneaux photovoltaïques en toiture pour une puissance installée de 500 kWc. Un centre d'usinage viendra compléter l'installation afin d'offrir des services de parachèvement identiques à la plupart des MALERBA DISTRIBUTION de la métropole et apporter plus de services aux clients.


Doc. MALERBA / © Empreinte architecturale

Avec ce projet, MALERBA DISTRIBUTION consolide son maillage et assure une présence forte dans les différentes régions de France, avec toujours pour objectif d'apporter un service de proximité et une expertise pointue dans le domaine des blocs-portes techniques.

Un nouveau siège social moderne et écologique

Pour accompagner son développement, la société MALERBA, historiquement établie à Cours-la-Ville dans le Rhône depuis plus de 54 ans, déménagera son siège social à une dizaine de kilomètres de son implantation actuelle début 2026. Son nouveau siège social sera basé à Thizy-les Bourgs sur un axe qui dessert Roanne-Tarare. Mentionnons que ce futur bâtiment, exemplaire en matière d'impact carbone, a obtenu la certification « HQE Bâtiment Durable Construction ». Pour Bruno MALERBA, il s'agit « d'un nouveau siège de 4.000 m2, moderne, conçu spécifiquement pour répondre aux besoins et aux fonctionnements de l'entreprise. Le projet a été confié au cabinet d'ingénierie et d'architecture AIA LIFE DESIGNERS, reconnu comme un spécialiste des bâtiments tertiaires. Cette décision mûrement réfléchie s'inscrit dans un objectif de pérennisation de l'entreprise, en tenant compte des exigences actuelles des collaborateurs en matière de qualité de vie et des conditions de travail. »

Doc. MALERBA

Doc. MALERBA / © AIA Life Designers

Une plateforme logistique pour gagner en efficacité comme en sécurité

En parallèle du projet de nouveau siège social MALERBA et à proximité de celui-ci, une plateforme logistique de quelque 14.000 m2 est en cours de construction sur l'ancien site des usines Treca à Thizy-les-Bourgs (69). Avec ce projet, MALERBA a pour objectif de centraliser l'ensemble des expéditions en provenance de ses différents sites de production. Cette plateforme désengorgera aussi ses quais et permettra de gagner en efficacité comme de renforcer la sécurité de ses collaborateurs.

Doc. MALERBA / © Serge Chapuis Auteur Photographe

Bruno MALERBA précise qu'« à terme, cette plateforme accompagnera l'ensemble des sites de production MALERBA dans l'optimisation des flux logistiques. Elle sera capable d'accueillir jusqu'à 70 camions par jour, améliorant ainsi considérablement la capacité de gestion des expéditions ».

Confié à CLC, une société d'ingénierie spécialiste en matière de construction de bâtiments logistiques, le projet est déjà bien avancé : la première phase a été livrée en janvier 2025 et est pleinement opérationnelle, quant à la seconde, elle est prévue pour une disponibilité en décembre 2025.

PREVIEW ARTIBAT 2025 : UN STAND AUX COULEURS MALERBA ET RICHE EN NOUVEAUTÉS

MALERBA sera présent en octobre sur le salon ARTIBAT, dans le Hall 4 « Menuiserie – Fermeture » stand n°B37. Une occasion privilégiée pour dévoiler aux professionnels du bâtiment, trois nouveaux produits:

- Un bloc-porte vitré D.A.S. pivot linteau motorisé : celui-ci annonce le lancement d'une gamme complète de blocs-portes vitrés D.A.S. équipés de pivot linteau motorisé T5 PLM, avec classement de résistance au feu E130 et E160, en réponse à la demande croissante des RP pour cette typologie de blocs-portes.

- Un bloc-porte PMT anti-effraction : dans le cadre du lancement de sa gamme de blocs-portes métalliques techniques (PMT) anti-effraction de niveau EN CR2 et EN CR3 – produits très attendus sur le marché-, MALERBA présentera un bloc-porte 1 vantail, équipé d'une anti-panique 3 points et d'une poignée électrique.

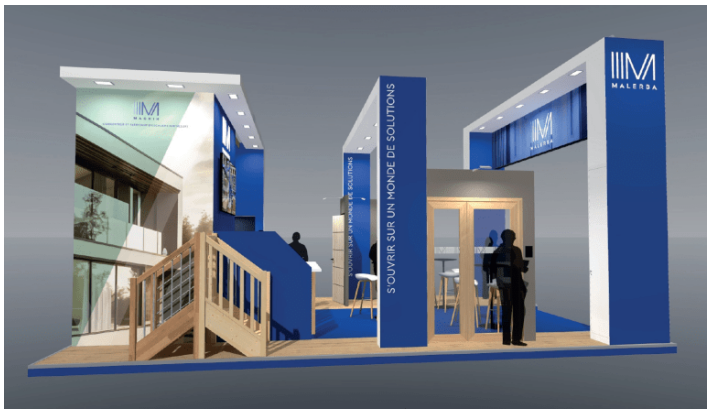
Doc. MALERBA

· Une porte de communication intérieure NUOVA avec huisserie pose fin de chantier : déclinant l'offre de portes NUOVA lancée ce printemps, MALERBA dévoilera en exclusivité aux visiteurs du salon, sa solution d'huisserie NUOVA FDC, conçue pour faciliter la pose du bloc-porte en fin de chantier.

Notons que MALERBA publiera les mises à jour de ses catalogues HABITAT COLLECTIF et HABITAT INDIVIDUEL. Ces éditions 2026 aborderont la globalité de l'offre à destination de l'abimât neuf, tant en matière de blocs-portes que de blocs-gaines et de trappes de visite.

Elles présenteront également les dernières nouveautés signées MALERBA pour personnaliser les portes tout en assurant la sécurité et le confort des logements.

Enfin, MALERBA annonce que sa nouvelle gamme de finitions stratifiées ELAN 2026-2028, constituée de 44 décors stratifiés et lancée début octobre 2025, sera aussi visible sur le salon, sans compter la sortie imminente de son offre en matière de blocs-portes et châssis vitrés anti-rayons X. Un éventail d'innovations donc à découvrir sur Artibat en octobre prochain.



Le stand MALERBA à découvrir sur le salon Artibat 2025

MALERBA est le fabricant français référent avec les plus larges gammes de blocs-portes métalliques, bois et vitrés pour tous les segments de marché en France. Avec leurs performances techniques multiples et leurs nombreuses finitions, tous les blocs-portes MALERBA sont fabriqués sur-mesure et adaptés pour répondre aux exigences et aux aspirations esthétiques, techniques et économiques les plus variées. Ils sont conçus et fabriqués exclusivement en France – à Cours, Thizy-les-Bourgs et Montagny – et disposent d'un profil environnemental répondant aux exigences des constructions durables.

MALERBA

Impact environnemental, empreinte carbone… Tout est dit dans le pep* !

*PEP ECOPASSPORT

Après l'incontournable kilo calorie, c'est le kilo CO2 qui s'impose comme référence au quotidien !

Non il ne s'agit pas d'un énième plan d'épargne financier mais plutôt d'une déclaration officielle certifiée de performances énergétiques visant à épargner l'environnement afin de préserver et optimiser les ressources naturelles.

La base INIES*, recense les PEP* consultables par tous, il suffit simplement de renseigner le nom du fabricant (NB : qui n'est pas forcément le nom de la marque !) et le nom du produit pour accéder à son « Profil environnemental » très détaillé.

Cette base répond ainsi aux attentes des particuliers (et des professionnels installateurs) qui souhaitent comprendre comment les produits qu'ils achètent affectent l'environnement au cours de leur(s) cycle(s) de vie, elle aide ainsi à opérer des choix plus conscients.

Au sein de cette base INIES, le groupe PURMO se positionne en tête – en valeur kilo CO2 et en volume avec 16 gammes d'appareils signées FINIMETAL.

Après les incontournables kilo calories, c'est désormais le kilo CO2, l'unité de mesure standardisée de l'empreinte carbone : le kilo

équivalent carbone par m2 qui s'impose comme référence au quotidien !

La base de calcul est établie sur un appareil de 1000W (pour le kilo calorie c'est en général 100 gr !)

Les appareils FINIMETAL affichent tous un score inférieur aux standards définis par le ministère de la transition énergétique.

Et également, au sein de leurs différentes catégories de radiateurs

67.1 kilo CO2 pour les radiateurs panneau – le score officiel établi est de 331 kilo CO2.

80 kilo CO2 pour les sèche-serviettes tubes ronds – le score officiel établi est de 545.

Ces PEP sont aussi devenus des passeports incontournables pour accéder aux projets/ programmes de construction.

Comme le souligne Frédéric LAGOUGE, Manager Achats Bouygues Immobilier

« En France, les PEP pour Bouygues Immobilier sont devenus la porte d'entrée pour pouvoir répondre à de grands contrats, notamment dans les projets de construction neuve où l'obtention de permis de construire dépend du respect de ces critères environnementaux…

On est très fiers de pouvoir travailler avec le groupe PURMO qui a ces fiches PEP… qui sont les plus performantes du marché ».

* Programme conventionné avec l'état pour la vérification des déclarations environnementales de type III spécifique aux produits de la construction permettant aux fabricants l'élaboration et la publication des fiches PEP qui sont les cartes d'identité environnementales des produits.

+ de 2 millions de radiateurs Eau Chaude sont vendus chaque année, dont 65% sont des radiateurs de type « Panneau »

Le groupe PURMO s'inscrit parmi les leaders vertueux pour l'ensemble de son offre panneau déclinée sur la base INIES.

Tous affichent le record de référence de neutralité carbone – du secteur – : soit entre 67,1 & 73.2 kgCO2eq

Modèle VERTICAL PROFIL ENVIRONNEMENTAL

73,2 Kilo CO2 source PEP

Emballage sans polystyrène en EPS

Radiateur panneau en acier

Basse température Eau Chaude

5 Hauteurs : de 1500 à 2300 mm

4 Largeurs : de 300 à 750 mm

Puissance : 721 à 2356 W

Raccordement central pour une installation facilitée **Nuancier :** 63 couleurs + Métal & Texturé

PPI TTC : à partir de 388 € TTC

Sa verticalité permet une utilisation optimale de la surface murale, c'est une solution compacte parfaitement adaptée aux espaces limités.

Son design très sobre, le nuancier de 63 coloris et finitions séduisent les utilisateurs soucieux d'associer performances énergétiques vertueuses et qualités esthétiques.

de 1 million de sèche-serviettes sont vendus chaque année. En version Eau Chaude ou Electrique, le grand gagnant est : le modèle de type « échelle » à tubes ronds.

TAHITI, le modèle emblématique de la marque FINIMETAL, produit à Biache -France -, s'inscrit parfaitement sur ce segment en Eau Chaude comme en Electrique.

Modèle TAHITI PROFIL ENVIRONNEMENTAL

80 Kilo CO2 source PEP

Pour un modèle de 1000W

Emballage sans polystyrène en EPS

Radiateur sèche-serviettes Eau Chaude en acier

Largeur : de 500 à 700 mm

Hauteur : de 638 à 1698 mm

Puissance : de 266 à 1161W

Nuancier : 63 couleurs + Métal & Texturé

PPI TTC : à partir de 280 €

FABRIQUÉ EN FRANCE

Ce modèle historique de FINIMETAL, produit à l'usine de Biache (62) depuis les années 90, en version Eau Chaude à ses débuts, puis décliné en version Mixte, existe désormais en version Electrique afin de répondre à la progression de la demande formulée dans cette énergie.

Sa forme en « échelle », ses tubes ronds, fluides, doux et subtilement espacés pour accueillir généreusement les draps de bain séduisent toujours autant !

NB : cette forme emblématique du sèche-serviette occupe toujours la 1ère place sur le marché national.

De 2 millions de radiateurs Electriques sont vendus chaque année en France.

Porté par le renouvellement du parc, les réglementations environnementales (RT 2012, RE2020…) et la demande croissante d'équipements performants et connectés ce type d'appareil connaît une évolution significative

Modèle EPOK V Electrique

Radiateur Electrique basse température en acier

Largeur : de 400 à 800 mm

Hauteur : de 1845 à 2045 mm

Puissance : de 1000 à 2000 W

PPI TTC : à partir de 1210 €

Commande TempCo RF Elec

9 programmes préétablis + 4 personnalisables

Fonctions vacances, boost, détection d'ouverture de fenêtre.

Affichage LED.

Régulation intelligente & pilotage de plusieurs radiateurs.

Les couleurs, options de raccordement et fixations sont proposées à la demande afin de répondre aux attentes les plus pointues.

EPOK E est un radiateur basse température à la fois très rétro et parfaitement ancré dans la modernité.

En version Verticale, baptisé EPOK V, il apporte une solution évidente aux contraintes d'agencement des espaces limités.

Dans sa version Electrique, sa surface plane et généreuse optimise le rayonnement et contribue au confort climatique intérieur.

Son thermostat électronique programmable assure un contrôle efficace et précis de la température.

Une seule télécommande suffit pour piloter un ou plusieurs radiateurs EPOK V dans une pièce.

de 30% des constructions neuves sont équipées de Plancher Chauffant Rafraîchissant Basse Température.

Une progression boostée en 2011 par l'entrée en vigueur de la RT2012 qui se traduit par une progression de 40% des maisons individuelles neuves équipées d'un plancher chauffant hydraulique basse température.

Le Plancher Chauffant Rafraîchissant Basse Température associé à des radiateurs basse température, est une solution #intelligente et #durable.

Les atouts majeurs d'une installation de Plancher Chauffant Rafraîchissant Basse Température (PCRBT) :

sa compatibilité avec tous les systèmes de production de chaleur basse température,

son installation simple et rapide représente à elle seule un gain en terme de coût de main d'oeuvre,

parfaitement invisible il libère la surface murale et facilite ainsi l'agencement de l'espace.

Les atouts majeurs pour le confort intérieur,

La diffusion à basse température de chaleur douce, enveloppante, stable et homogène par rayonnement.

Couplé à une pompe à chaleur réversible, il rafraîchit l'atmosphère.

Son potentiel de régulation permet d'ajuster très finement la température en fonction des besoins.

L'anticipation automatique des variations de température.

La personnalisation programmée de diffusion de chaleur/ Rafraîchissement : selon les attentes et les rythmes de chacun.

Les atouts majeurs financiers et environnementaux,

La réduction de l'impact environnemental, les économies d'énergie.

Le mix radiateurs basse température associés au Plancher Chauffant Rafraîchissant Basse Température LA solution #intelligente et #durable.

La finesse de la régulation pour ajuster la température en fonction des besoins.

Le bon combo radiateur basse température & PCRBT
pour anticiper, adapter la diffusion de chaleur ou de rafraîchissement
selon les attentes les saisons, les variations climatiques...

COSYTHERM, plancher chauffant rafraichissant – Système complet, collecteur + tubes – PRIX PUBLIC INDICATIF : sur devis selon superficie

Dans l'industrie du CVC (Chauffage, Ventilation et Climatisation),

l'attention portée à la durabilité et à la transparence concernant l'impact environnemental des produits tout au long de leur cycle de vie s'intensifie.

Cette tendance est alimentée par des obligations légales imposées par les gouvernements nationaux et locaux, mais aussi par une prise de conscience accrue de l'importance de construire et rénover des bâtiments plus écologiques.

FINIMETAL est très impliquée et très engagée dans cette stratégie de protection de l'environnement pour un avenir durable.

LG dévoile sa nouvelle gamme THERMA V™ _MONOBLOC S II R32

Cette nouvelle gamme de pompes à chaleur air-eau allie performance, compacité et design

COURBEVOIE, le 17 juillet 2025 — LG Electronics (LG) dévoile sa toute nouvelle gamme de pompes à chaleur air-eau : la THERMA V™ MONOBLOC S II R32. Ces nouveaux modèles incarnent l'évolution de la célèbre série THERMA V MONOBLOC S en combinant en plus efficacité énergétique, conception tout-en-un optimisée et esthétique soignée.

Design et fonctionnelle, la série THERMA V™ MONOBLOC S II R32 présente un aspect élégant gris et moderne, tout en conservant les excellentes performances de l'actuelle THERMA V MONOBLOC S, notamment en intégrant un ventilateur unique aux modèles de 5, 7, 9, 12, 14 et 16 kW.

Pensée pour répondre aux besoins des logements neufs comme rénovés, cette nouvelle version intègre toutes les fonctionnalités qui en fait le succès de ses prédécesseurs, tout en apportant des améliorations significatives. Son ventilateur unique, désormais disponible sur l'ensemble des modèles, garantit un fonctionnement performant tout en réduisant l'encombrement.

THERMA V™ MONOBLOC S II R32 : concept tout-en-un pratique et léger

Véritable solution Plug & Play, la THERMA V™ MONOBLOC SII R32 se distingue par son installation simplifiée, rendue possible grâce à des composants hydrauliques supplémentaires intégrés directement dans l'unité.

Cette configuration permet de réduire les contraintes techniques sur site. Plus compacte et allégée, elle s'adapte facilement aux espaces restreints, offrant un gain de place non négligeable pour les utilisateurs finaux.

THERMA V™ MONOBLOC S II R32 : facilité d'entretien et confort d'utilisation

La maintenance a été repensée pour un accès rapide et direct aux principaux éléments. Grâce à son panneau latéral, l'utilisateur bénéficie d'une visibilité immédiate sur le tableau de commande et les connexions de câblage, sans

démontage du capot avant. Le nettoyage du filtre est également facilité par une crépine accessible sans ouvrir l'ensemble. Cette approche pragmatique permet de réduire les interventions tout en optimisant le temps passé sur site.

THERMA V™ MONOBLOC S II R32 : performances silencieuses

Pour répondre aux exigences des zones résidentielles denses, LG a mis l'accent sur la réduction significative du bruit. Dotée d'un compresseur encapsulé et d'un système de découplage des vibrations, la THERMA V™ MONOBLOC S II R32 atteint un niveau sonore particulièrement bas, garantissant ainsi un confort optimal constant.

Principales caractéristiques de la THERMA V™ MONOBLOC S II R32 :

Plage de puissance étendue de 5 à 16 kW, convenant aussi bien aux maisons neuves qu'aux rénovations.
Design gris élégant, s'intégrant harmonieusement à tout type d'environnement extérieur.
Haute efficacité énergétique avec une labellisation ErP A+++ / A++ pour le chauffage des locaux (selon température de sortie d'eau de 35°C / 55°C).
Performances constantes : capacité de chauffage maintenue à 100% jusqu'à -15°C (90% pour la version 16 kW).
Température de départ pouvant atteindre 65°C, même dans des conditions extrêmes jusqu'à -25°C.
Niveau sonore réduit pour une flexibilité maximale d'installation, même dans des zones résidentielles sensibles.
Avec la nouvelle gamme THERMA V™ MONOBLOC S II R32, LG confirme son engagement à proposer des solutions de chauffage à la fois durables, performantes et pensées pour simplifier le quotidien des professionnels et des utilisateurs.

Nouvelles pompes à chaleur air/eau LG THERMA V™ MONOBLOC S II R32 Prix public : à partir de 7 157 €HT + 10.02 € d'éco participation – Modèles disponibles

À propos de LG Electronics, Inc

LG Electronics Inc. est un leader mondial en matière d'innovation technologique et industrielle implanté dans presque tous les pays du monde et employant 75 000 personnes. LG est composé de quatre divisions : Home Appliance Solution, Media Entertainment Solution, Vehicle Solution. Avec un chiffre d'affaires total de 88 000 milliards de KRW en 2024, LG est l'un des principaux fabricants d'une large gamme de produits, notamment des téléviseurs, des appareils électroménagers, des solutions de climatisation, des moniteurs, des robots de service et des composants automobiles. LG est également connu pour ses produits haut de gamme LG SIGNATURE et LG ThinQ™, intégrant des solutions d'intelligence artificielle.

S'adapter à l'existant, transformer le bâti : l'expertise rénovation de bluetek sur le terrain

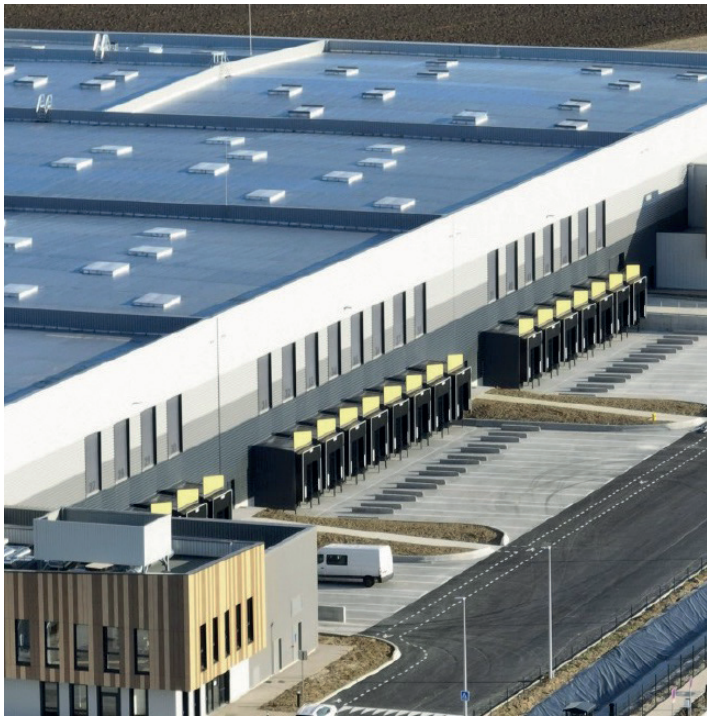
D'AUTRES SOLUTIONS BLUETEK EN TOITURE

BLUETEK propose une large palette de solutions pour répondre aux enjeux de rénovation des bâtiments industriels : sécurité incendie, lumière naturelle, confort thermique, performance énergétique. Ce savoir-faire, développé au travers des 200 000 chantiers réalisés depuis 2016 en France et en Europe, repose sur des solutions compatibles avec l'existant pensées pour ne pas interrompre l'activité.

Ce savoir-faire se décompose en plusieurs expertises métier, développées au fil de milliers de chantiers réalisés chaque année en France et en Europe. BLUETEK met en avant un savoir-faire complet en rénovation énergétique et fonctionnelle des bâtiments industriels.

Côté toiture, BLUETEK déploie des lanterneaux à haute performance thermique, comme les Bluesteel Therm (amélioration thermique) et RPT (Rupture de Pont Thermique). Ces équipements assurent désenfumage, éclairage et isolation, même en rénovation. À Pont-d'Ain, 213 Bluesteel DV Pneu ont ainsi permis la modernisation d'un entrepôt logistique certifié BREEAM GOOD.

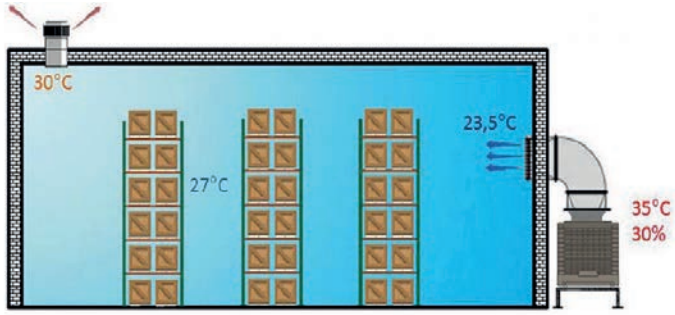
Exemple de DENFC pour le désenfumage naturel et pour l'éclairement zénithal installé sur toiture (modèle Bluesteel DV Pneu) : un apport de lumière naturel et une sécurité incendie aux normes.



Plateforme logistique à Pont d'Ain – chantier réalisé en 2023
Les voûtes Bluevoûte Therm ou RPT remplacent efficacement d'anciennes couvertures en polyester. Chez AMS, à Thann, elles ont amélioré la luminosité de l'atelier sans surchauffe. À Colmar, la centrale Scapalsace a rénové 8 000 m² de toiture logistique avec ces voûtes.

Usine AMS à Thann (68) – chantier réalisé en 2022
Les systèmes de pilotage Astérion permettent quant à eux une gestion fine des ouvrants : ventilation nocturne, tests sécurité, adaptation aux variations de température. Huit coffrets installés sur le site de Luynes commandent 48 lanterneaux motorisés selon des scénarios programmés.

Dans un entrepôt de stockage alimentaire, deux Adiabox WFP 30000 ont permis de maintenir une température stable de 27 °C, évitant des pertes hebdomadaires.



Entrepôt de stockage de chocolat - chantier réalisé en 2019

BLUETEK recense de nombreux chantiers récents où ses solutions ont transformé des bâtiments vieillissants : la plateforme logistique Lidl de Donzère (Drôme) en 2024, par exemple, a vu la pose de 409 lanterneaux Bluesteel Therm sur 66 300 m² de toiture pour améliorer lumière et sécurité incendie. De même, le site verrier de Meisenthal (Moselle) a été équipé en 2023 de voûtes Bluevoûte pour la réhabilitation de ses ateliers patrimoniaux. En Allemagne, l'usine Mercedes de Stuttgart a été modernisée avec plus de 120 lanterneaux de désenfumage BLUETEK en toiture, sans perturber la production. Ces références variées démontrent l'efficacité des solutions BLUETEK pour apporter une nouvelle jeunesse à des bâtiments recevant du public. Chaque projet est l'occasion d'adapter les produits au cas par cas, preuve de la souplesse et de la robustesse des systèmes développés par BLUETEK.

Plateforme Logistique Lidl France à Donzère (26) – chantier réalisé en 2024

Usine Mercedes à Stuttgart – chantier réalisé en 2016

LES SOLUTIONS BLUETEK EN HABILLAGE DE FAÇADE

BLUETEK développe une offre de plus en plus complète pour la rénovation des façades, en complément de son coeur de métier en toiture. L'entreprise propose notamment des solutions efficaces pour améliorer l'enveloppe verticale, à la fois sur le plan esthétique et fonctionnel. Les brise-soleil, fixes ou orientables, permettent de limiter les surchauffes estivales tout en modernisant l'aspect des façades tertiaires ou commerciales. En 2022, BLUETEK a ainsi collaboré avec Tellier Brise-Soleil, autre marque du groupe Adexsi, pour équiper la façade du nouveau magasin Decathlon de Bourg-en-Bresse de lames décoratives, contribuant au confort d'été du bâtiment.

La société propose également des conduits de lumière naturelle, une solution idéale pour éclairer les zones aveugles. Sur son propre site industriel, BLUETEK a mis en œuvre des améliorations ciblées sur la façade, avec une isolation thermique renforcée par l'intérieur, des sas d'entrée et des portes isolées, démontrant sa capacité à intervenir efficacement sur l'ensemble de l'enveloppe. L'ambition affirmée de BLUETEK est de positionner son savoir-faire façade comme un pilier complémentaire de son offre, afin de proposer aux industriels des bâtiments à la fois sobres, confortables et totalement adaptés aux enjeux climatiques contemporains.

Decathlon à Bourg-en-Bresse (01) – chantier réalisé en 2021

BatiEtude By Axiome Média

OBSERVATOIRE DE LA CONSTRUCTION NEUVE

OCN 2025
Observatoire de la construction neuve
By BatiEtude

LES RÉSULTATS POUR LES AUTORISATIONS 2024 SONT DISPONIBLES (mai-juin 2025)

BatiÉtude est le promoteur, depuis de nombreuses années, de l'observatoire de la construction neuve. Il s'agit d'une démarche à la fois prospective et de compréhension des stratégies constructives au fil des années (13 années d'historique).
Et pour les projets autorisés en 2024 vous pourrez disposer d'informations précises (150 produits étudiés) vous donnant les évolutions des marchés sur 2 à 3 ans.

Consultez www.batietude.com

01 84 74 40 80

41-43 rue Camille Desmoulins,
92130 Issy Les Moulineaux

Etat des lieux du marché de la pompe à chaleur en France : un produit apprécié mais mal connu

Étude exclusive BVA Xsight pour Vaillant Group

La pompe à chaleur est la 3e installation de chauffage en France*
Plus de la moitié des Français (54 %*) estime que la pompe à chaleur permet de réduire les factures énergétiques
93 % des possesseurs de pompes à chaleur s'en déclarent satisfaits
Fontenay-sous-Bois, le 17 juillet 2025 – Un an après l'annonce présidentielle d'un objectif d'un million de pompes à chaleur (PAC) fabriquées en France d'ici 2027, la dynamique est encore en construction. Si l'ambition industrielle est forte et que le sujet s'impose peu à peu dans le paysage énergétique, le cap d'une adoption massive reste encore à franchir. Une étude exclusive BVA Xsight pour Vaillant Group / Saunier Duval met en lumière les raisons de ce paradoxe : si l'adhésion progresse lentement, c'est notamment parce que cette technologie demeure mal connue et que son adoption est freinée par des considérations économiques. Cette étude dresse un panorama inédit des perceptions et usages autour d'une solution à la fois prometteuse, mais encore méconnue.

Un équipement en plein essor

Selon les résultats de l'étude, la pompe à chaleur est la 3e installation de chauffage utilisée par les Français*. 15 % en sont aujourd'hui possesseurs. Ce taux augmente dans trois cas de figure : en zone rurale, chez les foyers vivant en maison individuelle, et parmi ceux dont les revenus mensuels dépassent 3 500 €. Parmi les foyers déjà équipés, 93 % se déclarent satisfaits de leur installation*, mettant en avant les bénéfices concrets et durables des pompes à chaleur.

Possesseurs ou non possesseurs de PAC, les Français sont unanimes : cette technologie séduit.

Plus de la moitié d'entre eux (54 %*) estime qu'elle permet de réduire les factures énergétiques. 26 %* pensent qu'elle améliore le confort thermique de leur logement. D'un point de vue financier, près d'un Français sur quatre* (24 %) estime que les aides proposées pour cet équipement jouent un rôle déterminant dans leur décision, renforçant ainsi son attractivité.

Une technologie durable, mais encore méconnue

Si la pompe à chaleur s'impose peu à peu dans le paysage résidentiel, elle reste encore mal connue d'une grande partie de la population. 96 % des Français* ont déjà entendu parler de la pompe à chaleur, mais plus d'un Français sur deux ne sait pas précisément comment cette technologie fonctionne. Par exemple, 75 % pensent à tort que la pompe à chaleur a une durée de vie inférieure à 15 ans.

« Chaque produit que nous concevons est soumis à plus de 300 tests rigoureux de performance et de longévité. Nos pompes à chaleur sont ainsi éprouvées dans toutes les situations, y compris dans les conditions climatiques les plus extrêmes. Grâce à plus de 3 500 heures de tests en laboratoire chaque semaine, complétées par les retours d'expérience sur le terrain, nous savons aujourd'hui que leur durée de vie dépasse les 15 ans et s'approche davantage des 20 ans pour les modèles les plus fiables », explique Régis Luttenauer, Directeur Général de Vaillant Group France (marques Vaillant et Saunier Duval).

Des freins économiques encore présents

Malgré cet intérêt croissant, plusieurs freins subsistent à l'adoption généralisée. Le prix d'achat reste le premier obstacle mentionné par les non-équipés (56 %*). 42 %* le citent même comme le principal frein à l'achat. A tort, le temps de rentabilité est également mis en cause : un quart des Français estiment que l'amortissement de l'investissement est trop long.

“Il existe encore de nombreuses idées reçues sur la rentabilité des pompes à chaleur. Pourtant, si l’on regarde les chiffres, l’investissement initial, si l’équipement est bien dimensionné, est rapidement compensé par les économies d’énergie réalisées chaque année. Par exemple, un foyer standard peut économiser jusqu’à 900 euros par an sur ses factures énergétiques. Sans compter les aides financières disponibles, qui réduisent encore le reste à charge. Il est donc important de dépasser ces freins, qui ne résistent pas à l’analyse des faits.” explique Régis Luttenauer, Directeur Général de Vaillant Group (marques Saunier Duval et Vaillant).

Un besoin clair d’information et d’accompagnement

Pour Vaillant Group, ces résultats soulignent une double nécessité : continuer à développer des équipements performants, mais surtout accompagner les Français dans une meilleure compréhension de cette solution. L’enjeu est aussi bien économique qu’écologique.

« Il ne suffit pas de proposer une technologie efficace, il faut aussi convaincre, rassurer et expliquer. Cette étude vient confirmer ce que les professionnels observent depuis longtemps : la pompe à chaleur est une technologie d’avenir, reconnue pour son potentiel. Cependant, plusieurs freins majeurs ralentissent encore son adoption et le déploiement de la filière, notamment un prix élevé et une perception encore fragile quant à sa durabilité. Ces difficultés s’expliquent en grande partie par une communication parfois confuse autour des aides financières, qui pourraient pourtant faciliter l’accès à cette solution, ainsi que par la visibilité excessive d’arnaques au moment du lancement de l’objectif d’un million de pompes à chaleur fabriquées en France. Pour avancer, il est essentiel de stabiliser les aides, de continuer à former nos professionnels pour garantir une installation adéquate et d’expliquer aux particuliers tous les bénéfices de cette solution », souligne Régis Luttenauer, DG France de Vaillant Group.

*Enquête réalisée par internet les 14 et 15 mai 2025 par BVA Xsight. 1004 personnes ont répondu à l’enquête. La représentativité de l’échantillon est assurée par la méthode des quotas appliqués aux variables suivantes : sexe, âge, profession de la personne de référence du ménage et de la personne interrogée, région et catégorie d’agglomération. Pour toute utilisation totale ou partielle de cette étude, cette mention doit figurer.

À propos de Vaillant Group

Avec ses deux marques Saunier Duval et Vaillant, Vaillant Group est un acteur incontournable du marché du confort thermique en France. N° 1 sur le marché des chaudières murales gaz condensation, le groupe conçoit, fabrique et commercialise un ensemble de solutions pour le chauffage, le rafraîchissement et l’eau chaude sanitaire : pompes à chaleur aérothermiques et géothermiques, chaudières murales et sol gaz, systèmes solaires thermiques, chauffe-eau thermodynamiques, régulations connectées…

Interface publie son rapport d'impact 2024

Le rapport met en évidence les progrès continus en matière de climat et les investissements de l'entreprise dans une culture orientée vers un but précis

Paris, le 16 juillet 2025 – Interface, entreprise mondiale de revêtements de sol et leader en développement durable, publie aujourd'hui son rapport d'impact 2024. Ce document détaille l'engagement de l'entreprise en matière d'actions ESG (environnement, social, gouvernance). Il met également en lumière les progrès réalisés par Interface dans ses objectifs ambitieux, tout en répondant aux attentes de ses clients – avec esthétique, fiabilité et impact concret.

Interface continue de se fixer des objectifs ambitieux, en accord avec le niveau d'action nécessaire pour une entreprise citoyenne et responsable sur le plan environnemental, deux éléments essentiels à sa réussite à long terme. Le rapport souligne les efforts déployés par l'entreprise pour fonctionner de manière éthique, en mettant l'accent sur la durabilité qui profite à toutes les parties prenantes – employés, clients, actionnaires et environnement.

« Le rapport d'impact ESG 2024 nous offre l'occasion de rassembler et de partager les résultats des milliers d'heures de travail réalisées avec dévouement et passion par nos équipes dans le monde entier pour bâtir un avenir prospère pour tous. Nous partageons ce rapport alors que nous vivons l'une des périodes les plus dynamiques de l'histoire récente, qui touche un grand nombre d'entre nous dans le monde entier. Nos actions et nos progrès décrits dans ce rapport montrent que nous restons fidèles à ce que nous sommes – une entreprise construite avec un objectif et sans compromis. Et nous poursuivons les objectifs que nous nous sommes fixés parce que c'est la bonne chose à faire » déclare Laurel Hurd, PDG d'Interface.

Les principaux résultats obtenus par Interface en 2024

- Lancement de la stratégie « sans compromis » l'échelle mondiale, sans recours aux compensations carbone d'ici 2040. pour devenir une entreprise carbone négatif à

- Réduction de l'empreinte carbone sur toutes

les catégories de produits via l'innovation dans les matériaux et la production (par rapport à 2019) :
- Dalles de moquette : – 35 %
- Sols vinyles LVT : – 46 %
- Revêtements en caoutchouc nora® : – 21 %
- Réduction des émissions mondiales de GES de 4 % par rapport à 2023 ;
- Achèvement d'une évaluation de la maturité carbone des fournisseurs pour identifier les opportunités de collaboration au sein de la chaîne logistique;
- Maintien de la certification Great Place to Work® dans six pays, avec trois pays supplémentaires récemment certifiés dont la France ;

Développement renforcé des programmes de formation au leadership, avec une nouvelle initiative pour le personnel des sites de production ;

Renforcement de la gouvernance ESG et augmentation de l'implication du conseil d'administration sur les enjeux clés.

Le rapport d'impact 2024 offre une transparence complète sur l'empreinte environnementale de l'entreprise, y compris les émissions carbones par type de produit, le recours aux matériaux recyclés et biosourcés, l'utilisation d'énergies renouvelables, ainsi que sur divers indicateurs sociaux dont les données démographiques des employés. Il est structuré selon les standards la Global Reporting Initiative (GRI), le Sustainability Accounting Standards Board (SASB) et le Taskforce on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD).

Le Rapport d'Impact ESG 2024 d'Interface, ainsi que d'autres documents et ressources liés à l'ESG, sont disponibles sur notre site investisseur : https://investors.interface.com/esg/overview/default.aspx

À propos d'Interface

Interface, Inc. (NASDAQ : TILE) est une entreprise mondiale de solutions de revêtement de sol et un leader en matière de développement durable, qui propose un portefeuille intégré de dalles de moquette et de revêtements de sol souples, dont les dalles de moquette et LVT Interface®, les revêtements de sol en caoutchouc nora® et les tapis d'extérieur haut de gamme FLOR®, pour les espaces commerciaux et résidentiels.

Fabriqués dans un but précis et sans compromis, les revêtements de sol Interface apportent un design plus sophistiqué, plus de performance, plus d'innovation et plus de progrès climatique dans les espaces intérieurs. Pionnière en matière de développement durable depuis des décennies, Interface s'efforce de devenir une entreprise réparatrice. Aujourd'hui, l'entreprise se concentre sur les réductions de carbone, et non sur les compensations, en vue d'atteindre ses objectifs scientifiques vérifiés d'ici à 2030 et de devenir une entreprise à bilan carbone négatif d'ici à 2040.

France Ciment rappelle son engagement à la décarbonation du secteur et appelle de ses vœux la publication au plus vite de la révision de la norme béton

Après avoir collaboré activement à la révision de la norme Béton (NF EN 206+A2/CN), la filière cimentière s'inquiète du délai anormalement long pour sa publication. Cela contribue à augmenter le retard dans la décarbonation du secteur.

France Ciment souhaite la publication de la norme en l'état le plus rapidement possible et l'organisation d'une concertation spécifique sur les produits dits « hors normes » dès la rentrée.

Une norme révisée avec un large consensus d'experts

Après trois années de travaux, les experts réunis dans le cadre de la commission AFNOR ont abouti à un projet de norme intégrant deux avancées majeures : la création d'une classification des bétons en fonction de leur impact carbone pour un usage donné, et des élargissements de compositions, sur la base de dossiers techniques minutieusement examinés et faisant consensus.

Des évolutions qui répondent à une attente forte des acteurs de la filière et s'inscrivent dans la trajectoire de décarbonation du secteur.

Alors que l'enquête publique est close depuis le mois de mars, l'Industrie Cimentière s'inquiète du délai anormalement long pour la publication du nouveau texte.

France Ciment appelle à une publication rapide de la norme et souhaite une concertation spécifique pour l'intégration des futurs produits innovants

Bruno Pillon, président de France Ciment : « Nous regrettons le retard dans la sortie de la norme Béton avec les nombreux éléments ajoutés et faisant consensus. Cette situation freine la décarbonation du secteur et le recours à des classifications et des moyens sûrs.

C'est pourquoi, comme nous l'avons exprimé à plusieurs reprises, nous appelons à une publication rapide de la norme avec les éléments faisant consensus, dans le respect des règles de normalisation, afin de poursuivre la dynamique de décarbonation. »

L'industrie cimentière soutient le développement de nouveaux liants bas carbone. La filière ambitionne d'accélérer leur mise sur le marché grâce aux nombreux programmes de recherche dédiés permettant leur mise en conformité, dans le respect des normes de sécurité, de performance de durabilité. Ces innovations ouvrent la voie à une industrie cimentière moins carbonée, sans compromettre la qualité, l'intégrité et donc la durabilité des constructionsFrance Ciment plaide pour une concertation spécifique sur l'utilisation sécurisée de futurs produits ou procédés hors normes dans le secteur de la construction. Cette concertation pourra être l'occasion de partager les pratiques et obligations actuelles tant au niveau français qu'européen, les retours d'expérience, d'identifier les freins ou les faiblesses éventuels et, le cas échéant, de proposer des solutions qui puissent garantir la pérennité et l'assurabilité des constructions et la sécurité des personnes et des ouvrages futurs.

À propos de FRANCE CIMENT

FRANCE CIMENT est l'organisation professionnelle regroupant les industriels producteurs de clinker et de liants hydrauliques : ciments, chaux hydrauliques et liants routiers. Présentes en France au travers d'une quarantaine de sites industriels, les entreprises regroupées au sein de FRANCE CIMENT emploient près de 4 500 personnes et génèrent un chiffre d'affaires annuel de 2,4 milliards d'euros. L'industrie cimentière française regroupe cinq sociétés productrices de ciment : Heidelberg Materials, Imerys SA (Imerys Group), Lafarge France (Membre du groupe Holcim), Eqiom (CRH Company) et Vicat.

ELEVATE lance « QuickPrime Primer TF » son nouveau primaire sans toluène pour les membranes d'étanchéité EPDM : confort de pose optimisé, performances toujours aussi élevées

Avant-première ARTIBAT – Hall 10A Stand D08

Anticipant les réglementations européennes en faveur de produits du bâtiment toujours plus respectueux de la santé des professionnels, ELEVATE, marque intégrée au groupe Holcim, annonce le lancement de son nouveau primaire QuickPrime Primer TF. Dédié à ses membranes EPDM, il permet de réaliser les jonctions entre deux lés. Il est également utilisé avec l'ensemble des bandes autoadhésives QuickSeam EPDM. Ses atouts :

Une composition nouvelle génération exempte de toluène pour un confort de pose amélioré. Elle est également plus adaptée aux mises en œuvre dans des ateliers pour les bâtiments modulaires ou les travaux hors-site qui requièrent des conditions sanitaires plus exigeantes. Ce primaire ne requiert aucune formation spécifique aux diisocyanates, représentant un gain de temps significatif.

Des performances techniques identiques à la version « classique ». Plusieurs années de recherche et de tests en laboratoire ont été nécessaires pour garantir aux professionnels les mêmes exigences en matière d'adhérence immédiate, de séchage rapide, de résistance aux hautes températures, de facilité de mise en œuvre et de durabilité. Les protocoles d'application sont similaires permettant une adoption simple et rapide par les couvreurs et étancheurs.

Ce nouveau primaire QuickPrime Primer TF s'inscrit dans la continuité de la démarche engagée d'ELEVATE qui a supprimé le toluène dans sa colle Bonding Adhesive BA-2012 dès 2012, et en 2020 pour sa version pulvérisable. Il permet ainsi à la marque de proposer un système complet en EPDM sans ce composant.

LOGISTIQUE FACILITÉE

Grâce à sa formulation plus stable, le nouveau primaire QuickPrime Primer TF présente une durée de conservation de 18 mois. Elle permet une meilleure gestion des stocks chez les distributeurs et une flexibilité pour les utilisateurs finaux. Le produit est conditionné en bidons de 1 litre et de 5 litres, avec un système d'ouverture spécifique (anneau de protection) dans la version 5 litres pour un usage plus pratique au quotidien.

UN PRIX MAÎTRISÉ POUR UNE TRANSITION NATURELLE

QuickPrime Primer TF est proposé à un prix identique à celui de la version avec toluène. La version 1 litre est même plus compétitive que l'ancienne. Un engagement de la part d'ELEVATE afin de favoriser une transition fluide sans impact sur le budget des professionnels. Les rendements restent équivalents avec une couverture moyenne entre 5 et 6 m² pour le bidon d'1 litre, et entre 24 et 30 m² pour celui de 5 litres.

Wienerberger célèbre 30 ans d'ancrage en France portés par une histoire de croissance durable et engagée

wienerberger, leader mondial des solutions en terre cuite, célèbre cette année ses 30 ans de présence en France. Ce jalon important marque son ancrage territorial et le prolongement d'une histoire riche en innovation. Depuis 1995, wienerberger a su tisser des liens forts avec les territoires français, mettant à profit son réseau industriel de 25 usines réparties sur l'ensemble du territoire, et soutenant activement les dynamiques économiques locales. Avec l'acquisition de Terreal en 2024, l'entreprise a commencé à écrire une nouvelle page de son histoire, avec de grandes ambitions pour les années à venir. Ce trentième anniversaire représente le début d'une nouvelle ère où wienerberger, plus ambitieux que jamais, poursuit son projet de construire un avenir durable.

Un ancrage historique et territorial fort en France

Présent en France depuis 1995, année du rachat du fabricant de briques et de tuiles en terre cuite alsacien Sturm, wienerberger y déploie une stratégie fondée sur l'ancrage territorial, la proximité des ressources et l'industrialisation locale. La filiale française du leader mondial de la terre cuite s'est développée au fil de ces trente dernières années pour répondre aux défis modernes du secteur de la construction, tout en conservant un savoir-faire ancestral. Des sites historiques comme l'usine de Betschdorf, fondée au XVIe siècle, ou la tuilerie Aléonard créée à Pontigny en 1872, incarnent cette transmission de savoir-faire et cette expertise dans la fabrication de briques et de tuiles en terre cuite. De la toiture à la structure, en passant par la façade, l'entreprise propose ainsi la gamme de produits la plus large du marché, façonnés à partir de matières premières naturelles et développés pour répondre à toutes les spécificités régionales.

L'acquisition de Terreal, un tournant stratégique majeur

L'acquisition de Terreal en mars 2024 a marqué un tournant décisif dans l'évolution stratégique de wienerberger en France. Ce rapprochement renforce non seulement la position de l'entreprise sur l'ensemble de l'enveloppe du bâtiment, mais permet également d'étendre sa présence territoriale, avec des implantations complémentaires, notamment dans le sud de la France.

Aujourd'hui, wienerberger emploie 2 300 collaborateurs en France et dispose de 25 usines, 34 carrières et 2 centres de R&D répartis

sur l'ensemble du territoire. Ces implantations lui permettent de maîtriser l'ensemble de sa chaîne de valeur, de contribuer activement à l'économie locale avec des emplois non délocalisables, et de rester proche de ses clients et de ses partenaires, en assurant une distribution en circuit court et un service de proximité.

Cette acquisition marque l'ambition de wienerberger de consolider sa position de leader sur les quatre marchés structurants pour la transition environnementale du secteur de la construction en France : la toiture, le solaire, la structure et la façade.

Un acteur engagé pour la transition énergétique, au service d'un habitat sain et durable

Soucieux de répondre aux enjeux de développement durable, wienerberger s'appuie sur une feuille de route de décarbonation ambitieuse. L'entreprise s'est fixée des objectifs environnementaux clés pour accompagner sa transformation vers un modèle d'entreprise toujours plus durable. À l'horizon 2026, le groupe vise une réduction de 25 % de ses émissions de CO2 par rapport à 2020 sur les scopes 1 et 2 (émissions directes de gaz à effet de serre et émissions liées à la consommation d'électricité), puis de 40 % à l'horizon 2030, pour atteindre la neutralité carbone d'ici 2050.

Pour ce faire, wienerberger est engagé dans un plan d'investissements important afin de transformer son outil industriel, en s'appuyant sur différents leviers : la récupération de chaleur (notamment via la technologie Eco-Tech Ceram qui permet de capter, stocker et réutiliser la chaleur résiduelle des fours pour alimenter les séchoirs), une consommation électrique issue d'énergies renouvelables (parcs éoliens, photovoltaïque, hydraulique…), l'intégration de matières premières alternatives, la biomasse, l'utilisation de pompes à chaleur, la méthanisation de matières organiques, ou encore l'électrification des process.

Par ailleurs, dans un contexte où la construction durable est devenue une priorité pour répondre aux enjeux environnementaux actuels, wienerberger s'appuie sur une démarche d'innovation permanente, au service d'un habitat sain et durable. Outre l'utilisation de la terre cuite qui garantit une durée de vie de plus de 100 ans, l'entreprise développe de nouvelles solutions permettant de réduire l'empreinte carbone des bâtiments. A titre d'exemple, les gammes de briques 20 cm bas carbone de Porotherm et de Terreal disposent de Fiches de Déclaration Environnementale et Sanitaire (FDES) affichant un poids carbone à 18,3 kg CO2 /m^2. ISObric®, la première brique de 20 cm nouvelle génération à isolation intégrée de la marque Porotherm, présente quant à elle la meilleure performance thermique en maçonnerie terre cuite d'épaisseur 20 cm. Véritable réponse hautes performances à la RE 2020, elle assure 30 à 45 % de la performance thermique de la paroi.

Une stratégie tournée vers l'avenir

L'acquisition de Terreal a considérablement renforcé la position de wienerberger dans l'hexagone : la France est devenue un pays de développement stratégique pour le groupe, représentant désormais environ 10 % de son chiffre d'affaires global. Afin de poursuivre sur cette dynamique, la stratégie de wienerberger en France repose sur quatre piliers clés :

- L'excellence opérationnelle : pour maintenir sa position de leader sur le marché, tout en garantissant une bonne compétitivité, l'industriel entend maintenir une excellence opérationnelle grâce à l'optimisation continue de ses process et de son réseau industriel ainsi qu'une gestion efficace des coûts. Pour cela, l'entreprise s'appuie sur la digitalisation pour moderniser ses systèmes industriels, commerciaux et financiers, en intégrant des technologies de pointe comme l'intelligence artificielle. Cette transformation numérique vise à améliorer l'efficacité, à optimiser les processus internes et à renforcer la réactivité aux besoins du marché, tout en soutenant l'innovation continue au sein de l'entreprise.

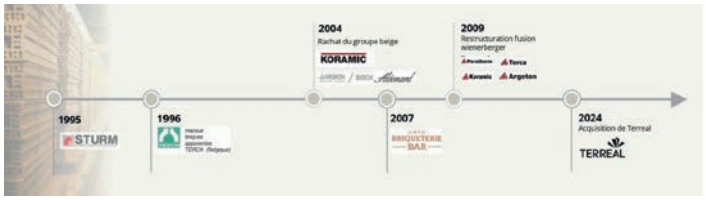
- La croissance organique : Le développement de nouveaux produits et la matérialisation des synergies entre les activités de Terreal et de wienerberger permettent d'élargir l'offre de l'entreprise, notamment dans les domaines du solaire intégré et des accessoires fonctionnels de toiture.

- La croissance externe : De nouvelles opportunités de croissance externe potentielles sont envisageables, notamment dans des domaines comme le solaire ou la gestion de l'eau. Au 1er juillet 2025, wienerberger a augmenté à 100 % sa participation dans la société française GSEi, fournisseur français de solutions photovoltaïques intégrées aux toitures occupant une position de leader sur le marché européen des toitures photovoltaïques. Cette nouvelle étape permettra d'accélérer la croissance de wienerberger en Europe sur ce marché du solaire résidentiel à fort potentiel, tant pour les constructions neuves que pour la rénovation.

- La transition énergétique : wienerberger poursuit ses efforts pour réduire son empreinte carbone en décarbonant ses usines, tout en favorisant la biodiversité dans ses carrières et en soutenant l'économie circulaire. En parallèle, l'entreprise continue de mettre son engagement environnemental au coeur de sa stratégie, en en faisant une réelle opportunité de croissance en participant activement à la rénovation énergétique des bâtiments grâce à des solutions répondant aux exigences thermiques, acoustiques et environnementales des constructions modernes. L'accélération du développement des solutions solaires en constitue un axe majeur.

« Depuis 30 ans, wienerberger écrit en France une histoire en perpétuel mouvement, marquée par un ancrage profond dans les territoires et une volonté constante d'innovation. De notre première implantation à la conquête de nouveaux marchés, chaque étape a été pensée pour répondre aux défis économiques locaux comme aux enjeux globaux du secteur de la construction. Aujourd'hui, cette belle histoire se poursuit. L'acquisition de Terreal a marqué un tournant décisif dans notre histoire, et nous invite à aller encore plus loin dans nos ambitions. Avec un avenir tourné vers l'innovation durable, la transition énergétique et la diversification de notre offre, nous sommes prêts à relever les défis de demain. » Frédéric Didier, Directeur général de wienerberger en France.

wienerberger France, une croissance soutenue depuis 30 ans



A propos

wienerberger est un fournisseur international de premier plan de solutions innovantes et écologiques pour l'ensemble de l'enveloppe du bâtiment, dans les domaines de la construction neuve et de la rénovation, ainsi que des infrastructures de gestion de l'eau et de l'énergie. Avec plus de 20 000 employés dans le monde, les solutions de wienerberger permettent un logement économe en énergie, sain, respectueux du climat et abordable. wienerberger est le plus grand producteur mondial de briques et le leader du marché des tuiles en terre cuite en Europe ainsi que des pavés en béton en Europe de l'Est. Dans le domaine des systèmes de canalisations (tuyaux en céramique et en plastique), l'entreprise est l'un des principaux fournisseurs en Europe et l'un des principaux fournisseurs de produits de façade en Amérique du Nord. Début 2024, wienerberger a finalisé avec succès l'acquisition de Terreal, devenant ainsi le premier fournisseur européen de solutions innovantes tout-en-un pour la toiture et l'énergie solaire, ainsi que de solutions pour l'ensemble de l'enveloppe du bâtiment en Europe et en Amérique du Nord. Avec ses plus de 200 sites de production, wienerberger a généré un chiffre d'affaires d'environ 4,5 milliards d'euros et un EBITDA opérationnel de 760 millions d'euros en 2024.

A propos de Terreal et wienerberger en France

En France, wienerberger compte, en 2024, 796 collaborateurs travaillant dans les 8 usines de tuiles et de briques de wienerberger en France. Le chiffre d'affaires de wienerberger France atteint 187 millions d'euros en 2024. Terreal compte 17 sites en France et emploie 1 359 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 400 millions d'euros en 2024.

Verre cellulaire FOAMGLAS®- La Métropole Européenne de Lille choisit FOAMGLAS® pour rénover les 9 000 m2 de toitures du LaM

Le musée du LaM, situé à Villeneuve-d'Ascq (Nord), a fermé provisoirement ses portes, le temps de réaliser d'importants travaux de rénovation. Porté par la Métropole Européenne de Lille, ce vaste chantier, doté d'un investissement de 12 millions d'euros, a débuté au printemps 2024 et s'achèvera début 2026.

Au programme : la restauration des façades et des toitures, le remplacement des vitrages, ainsi que la rénovation de l'allée principale et des clôtures du site. Les espaces administratifs et d'accueil feront également l'objet d'une réorganisation en profondeur.

Dans le cadre de son engagement en faveur de la conservation du patrimoine, la Métropole Européenne de Lille (MEL) a entrepris des travaux de rénovation de l'isolation des toitures d'une superficie totale de 9 000 m2. Pour mener à bien cette opération, la MEL a retenu le verre cellulaire FOAMGLAS®, matériau reconnu pour ses performances techniques. Celui-ci permet de garantir une isolation thermique pérenne et une étanchéité durable.

Pour répondre aux spécificité techniques des toitures, deux systèmes ont été mis en œuvre : le FOAMGLAS® READY TAPERED T3+ à pente intégrée, utilisé pour les 5 500 m2 de toitures sur support béton, et le FOAMGLAS® READY TAPERED T3+ PLAT, mis en œuvre sur les 3 500 m2 de toitures sur support en acier. Quel que soit le support, les plaques FOAMGLAS® ont été collées à chaud (Enduit d'Application à Chaud), un procédé sous Avis Technique renouvelé depuis mars 2025.

Restaurer le système d'étanchéité

Suite à de nombreuses constations d'infiltrations affectant les espaces intérieurs du musée du LaM, une

étude approfondie a été menée afin d'évaluer l'état des complexes d'étanchéité des terrasses existantes. Cette expertise a révélé que la majorité des terrasses présentait d'importantes rétentions d'eau, traduisant un système d'étanchéité défaillant.

Cette situation a entraîné:

- Des infiltrations d'eau à l'intérieur du bâtiment, se manifestant par des taches d'humidité, le claquage des peintures et un risque certain pour la conservation des œuvres exposées.

- Une perte d'efficacité de l'isolation thermique.

Face à cette problématique, le remplacement complet des complexes d'étanchéité a été décidé.

Le maître d'œuvre et la maîtrise d'ouvrage ont retenu le système FOAMGLAS®, solution de référence dans le domaine de l'étanchéité des toitures. Ce procédé consiste à isoler le support, ici en béton ou acier, avec des plaques en verre cellulaire étanches à l'air, à l'eau et stables dimensionnellement.

Les plaques isolantes en verre cellulaire FOAMGLAS® sont collées à l'EAC (Enduit d'Application à Chaud) sur le support, sans vide et sans fixation mécanique traversante, et collées entre elles, chant contre chant. L'EAC est un bitume modifié, socialement conçu pour le collage à chaud d'isolants thermiques résistants à la chaleur, comme le FOAMGLAS®, et de membranes d'étanchéité en bitume élastomère SBS.

Une tenue remarquable dans le temps

Les plaques isolantes en verre cellulaire FOAMGLAS® offrent une combinaison exceptionnelle de propriétés : performance thermique qui ne se dégrade pas dans le temps, pare-vapeur dans la masse, étanchéité à la vapeur d'eau, à l'eau et à l'air, sans oublier la résistance au feu (importante dans un ERP) et une incontestable durabilité de leur pouvoir isolant... gage d'une maîtrise de la consommation énergétique.

Une longévité garantie 25 ans

Autre avantage : à la réception de l'ouvrage, Owens Corning FOAMGLAS délivrera une GarantieToiture25® qui, en tenant compte de la décennale de l'entreprise, assurera la pérennité de la performance thermique, l'étanchéité à l'eau et l'absence de condensation dans toutes les toitures rénovées du musée du LaM jusqu'en 2051.

Ce plan d'assurance qualité demande la présence du technicien FOAMGLAS® au démarrage des travaux d'isolation et d'étanchéité, afin de dispenser une formation aux compagnons. L'assistance technique FOAMGLAS® intervient à toute étape du chantier, avec l'accord de l'entreprise d'étanchéité.

Le dispositif prévoit également un contrôle préventif de la toiture, 5 ans après sa rénovation, et juste avant la fin de la décennale de l'entreprise.

C'est Owens Corning FOAMGLAS qui reviendra vers le maître d'ouvrage afin de lui rappeler ces visites de contrôle.

FOAMGLAS® TAPERED

Le meilleur choix pour l'isolation et l'évacuation de l'eau

Dans les zones présentant une forte rétention d'eau, une solution d'isolation en pente s'est imposée. Pour les 5 500 mÇ de toitures sur support béton, le choix s'est porté sur le FOAMGLAS® READY TAPERED T3+ à pente intégrée.

Le système d'isolation penté FOAMGLAS® TAPERED, solution développée par Owens Corning FOAMGLAS, répond simultanément à deux enjeux majeurs dans la construction ou la rénovation de toitures-terrasses plates :

- Une isolation thermique performante.

- Une gestion efficace de l'écoulement des eaux vers les évacuations pluviales.

Grâce à ses pentes intégrées, calculées en fonction de la configuration des toitures-terrasses, ce système permet de réaliser la couche isolante en même temps que la pente nécessaire à l'écoulement de l'eau.

FOAMGLAS® accompagne les entreprises dès l'ébauche du projet en fournissant une étude de calepinage et un plan d'installation détaillé, ce qui facilite le démarrage du chantier.

Avec l'isolant FOAMGLAS® TAPERED à pente intégrée, l'entreprise d'étanchéité a pu réorganiser les évacuations pluviales et supprimer les stagnations d'eau. Résultat : une isolation totalement étanche, une absence d'infiltration, et aussi une stabilité dimensionnelle (pas de tassement ni de gonflement de l'isolant).

À noter : Sur de nombreux puits de lumière appelés « boîtes à lumière », le système Compact Fixing a été employé à l'aide de plaquettes métalliques ancrées dans les plaques de FOAMGLAS®. Ce système permet d'éviter les ponts thermiques (pas de fixations traversantes) et de retenir l'étanchéité (pas de glissement). Il est employé lorsque la pente est supérieure à 20 %.

· Maître d'ouvrage : Métropole Européenne de Lille
· Maîtrise d'usage : Musée du LaM
· Architecte : Architecte fil du temps
· Bureau d'étude : Verdi Ingénierie
· Entreprises d'étanchéités : Etandex (support béton) ; Nord France couverture (support Acier)
· Bureau de contrôle : Alpes Contrôles

OWENS CORNING® FOAMGLAS®

Hydrojoint 5 : une nouvelle référence de pavé drainant Alkern avec écarteur de 5 mm

À l'écoute du marché réclamant des solutions conjuguant drainabilité des eaux pluviales et accessibilité PMR / piétons, Alkern étoffe son offre de pavés drainants Hydrojoint avec l'arrivée de l'Hydrojoint 5. Une commercialisation qui s'accompagne d'une vidéo réalisée sur une première référence chantier, à la jardinerie Jura Mont-Blanc de Saint-Julien-en-Genévois où 2000 m2 ont été mis en oeuvre pour le sol d'une zone extérieure dévolue à l'exposition de végétaux. L'exploitant y confirme d'ailleurs nombre de bénéfices. Outre le cachet apporté à l'espace végétal, l'Hydrojoint 5 exclue les flaques d'eau lors des arrosages des végétaux, évite les glissades et assure des roulements faciles – grâce à ses écarteurs réduits – des caddies des clients comme des chariots transpalettes de l'équipe.

Doc.Alkern

Doc.Alkern

Permettant d'obtenir une surface plate, lisse et sûre, tout en absorbant des pluies intenses, les pavés Hydrojoint 5 s'utilisent pour la création de cheminements piétons, de passe pieds ou encore de parkings. Ces pavés Hydrojoint 5 (20 x 20 x 8 cm) disposent, en effet, d'écarteurs de 5 mm et s'avèrent aussi parfaitement adaptés à la circulation des PMR (personnes à mobilité réduite). En remplissage avec gravillons concassés 1/3 mm, ils affichent une perméabilité de K = 61,2 l/min/m2 soit 10.200 l/sec à l'hectare (rapport CERIB). Les pavés Hydrojoint 5 se posent en bande sur lit de sable (dépourvu d'éléments fins ou argileux) ou gravillons et sont déclinés dans l'ensemble des coloris de l'offre Alkern : Gris, Quartz blanc, Calcaire jaune, Hourtin, Basalte, Pierre dorée, Granite 74 et Porphyre rose.

Doc. Alkern

Rappelons que ces nouveaux pavés aux écarteurs de 5 mm intègrent une large gamme Hydrojoint reconnus pour leurs performances d'écoulement rapide des eaux pluviales dans le sol. Existants en largeurs d'écarteurs de 5, 15 et 30 mm sur leurs faces latérales, ils sont disponibles dans de multiples combinaisons de coloris comme de formats qui peuvent aussi être mixés entre eux. Proposés en 3 versions (Classique, GBR – Granulat de Béton Recyclé – et Océan – à partir de déchets de coquilles Saint-Jacques broyées en remplacement des granulats naturels), ils sont, de plus, compatibles à la circulation pour véhicules légers et poids lourds.

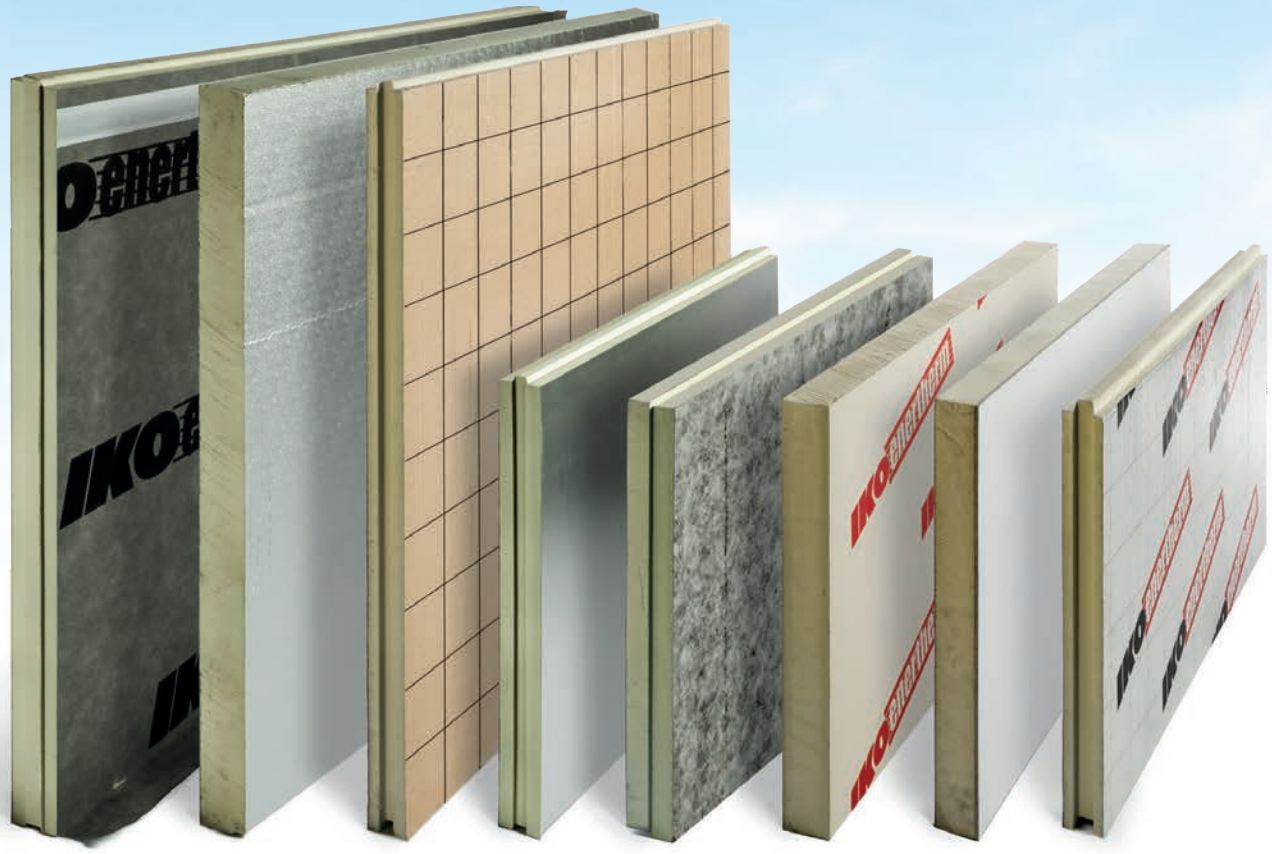
Ne nécessitant pas d'entretien, esthétiques, les pavés Hydrojoint 5 sont commercialisés au prix public indicatif à partir de 38,55 € le m2, hors taxes et hors pose.

Le groupe Alkern est un des leaders français de la préfabrication d'éléments en béton permettant des modes constructifs peu carbonés pour le bâtiment, offrant des solutions d'aménagement durable des villes, ayant la capacité d'infiltrer les eaux de surface et proposant des produits d'embellissement des espaces extérieurs (jardins, piscines, voirie). En apportant des réponses concrètes au regard des enjeux majeurs du réchauffement climatique et de ses effets, le Groupe Alkern propose ainsi des solutions durables à l'aménagement des territoires, aux besoins d'un habitat sain, confortable, esthétique, respectueux de l'environnement et patrimonial. Avec environ 250 millions de chiffre d'affaires en 2024 et 1 000 collaborateurs, engagé dans une démarche RSE pragmatique, le Groupe se développe avec des équipes responsables, mobilisées sur les enjeux sociétaux, sur la sécurité au travail et sur la maîtrise de l'impact environnemental de son activité et de ses produits. Le renouvellement de la médaille d'Or Ecovadis en 2024, avec un score la classant parmi les 2 % les plus vertueuses, en est une parfaite illustration !

IKO enertherm

UNE SOLUTION POUR CHAQUE APPLICATION

UN PANNEAU IKO ENERTHERM POUR CHAQUE SOLUTION



www.enertherm.eu/fr