

LES PROFESSIONNELS DE L'ÉLECTRICITÉ... INTELLIGENTE

Electricien



INTERVIEW - P. 8

**PATRICK LIÉBUS,
PRÉSIDENT
DE LA CAPEB**



APPLICATION - P. 18

LAURÉAT | smart home
AWARDS

**HENRICH VAINQUEUR
CATÉGORIE ACCESSIBILITÉ**



CONTRÔLE D'ACCÈS LES RÈGLES DE L'ART



Schneider Electric, partenaire de vos projets résidentiels.

Depuis la conception de produits jusqu'à la mise à disposition d'outils d'aide à la prescription, Schneider Electric vous accompagne dans la réalisation de vos projets résidentiels.

Nous concevons des solutions de gestion de l'énergie et d'amélioration du confort qui répondent aux attentes de vos marchés. Notre ambition : valoriser l'habitat.

Pour vous aider à prescrire ces nouvelles solutions, nous vous proposons, sur un espace web dédié, des outils exclusifs qui accompagnent votre travail au quotidien. Zoom sur ces outils, disponibles sur le site www.schneider-electric.fr

Le configurateur de CCTP pour faciliter votre projet

Vous décrivez via un formulaire votre projet et vous obtenez un CCTP personnalisé au format PDF.

La demande d'échantillons pour découvrir et tester gratuitement nos produits

Vous pouvez désormais commander chaque mois des échantillons parmi nos gammes d'appareillages, de boîtes d'encastrement et de détecteurs de fumée.

Chez Schneider Electric, notre métier c'est de vous aider à toujours mieux faire le vôtre. Et nous nous efforçons chaque jour d'être le meilleur partenaire possible.

Un aperçu de l'espace pro qui vous permet d'obtenir votre CCTP personnalisé et vos échantillons gratuits.

Découvrez vite votre nouvel espace professionnel en vous connectant sur notre site.



Profitez gratuitement de ces outils et tentez de remporter un Ipad !

Connectez-vous au site www.sereply.com
Saisissez le code 27674P

Schneider
 **Electric**



Les différentes façons de voir la domotique



► David Le Souder

On se croirait au Moyen Âge sur une place publique où une foule hue un homme qui vient de découvrir quelque chose qui lui semble irréel, quelque chose du futur !

Démystifions un peu la domotique. En gros, elle n'est qu'un outil/instrument conçu pour aider à mieux contrôler de façon centralisée des services que nous utilisons déjà dans nos maisons (lumière, musique, télévision, système de sécurité, chauffage...).

Est-ce pour tout le monde ? Absolument pas ! Que ce soit à 10 000 € et même à 2 000 €, cela demeure un luxe que certains ne jugeront pas pertinent de s'offrir. Cependant, qu'est-ce que ce montant rapporté au coût d'achat d'un bien immobilier ?

Ce qui est étonnant est de lire des termes comme « cerveaux paresseux » ou « pantouflard ». Traiterait-on le propriétaire d'une voiture plus luxueuse que la sienne de paresseux ou de pantouflard parce qu'il a fait le choix d'une automobile plus confortable avec une boîte de vitesses automatique, un système audio performant ou une motorisation moins polluante ? Non, nous l'envions. Est-ce avoir un cerveau paresseux que de considérer que 5 prises et interrupteurs placés au mur dans un même boîtier électrique est tout simplement laid ? Que de trouver plus esthétique de les remplacer par un seul clavier qui les contrôlerait tous ? Et, pourquoi pas, qu'un de ces boutons serve, à l'aide d'une seule touche, à baisser l'intensité de toutes les lumières de la maison de 10 % à l'heure de la journée où la consommation est normalement à son plus haut ? Vous avez une idée de l'économie que représentent 10 % sur une année ?

Qui aime avoir 3 ou 4 télécommandes sur la table du salon ? Si une seule ou bien même votre smartphone ou votre tablette pouvait tout faire et même contrôler en plus l'éclairage, les volets, la musique et le système de sécurité dans le reste de la maison... Avoir une serrure à clavier numérique qui est programmé pour envoyer un message aux parents au travail que leur enfant vient de revenir de l'école, c'est rassurant et ça ne rend pas du tout le cerveau paresseux pour autant. C'est du confort.

Si, pour une raison X, le système arrête de fonctionner, vos équipements continueront de fonctionner comme avant. Seul leur contrôle ne sera plus centralisé. S'il y a une panne de courant, eh bien, comme avant, il faut allumer une chandelle ou une lampe de poche car ce ne sera pas de la faute de la domotique si les lumières ne fonctionnent plus ! Il y a tout simplement une panne.

C'est de la responsabilité de l'électricien courant fort et courant faible que d'expliquer et expliquer encore ce message que simplicité et confort cohabitent. Du 4 au 8 novembre 2013 aura lieu le salon Elec Home&Building associé à Batimat, Interclima et Idéo bain. Au sein de la partie électrique, l'espace smarthome sera présent, avec de nombreuses animations. Début février 2013, *Electricien3e* lancera officiellement le concours Smarthome Awards pour récompenser les installations domotiques dans plusieurs catégories.

Dès à présent, il est nécessaire de prendre toutes les photos pour l'élaboration du dossier de candidature. La domotique amorce son virage avec les box grand public. L'électricien doit saisir cette chance.



12

© Zumtobel

17



SOMMAIRE



6 TENDANCES ET MARCHÉS

- 6 Vidéosurveillance : un équilibre économique fragile
- 6 Le digital et l'artisan, une relation qui prend forme
- 7 Association Promotelec : les usages durables de l'électricité au service des enjeux de société
- 7 Un millésime d'exception pour 3 salons

8 L'INTERVIEW

- 8 Patrick Liébus, président de la Capeb

11 DOSSIER

- 11 Contrôle d'accès : les règles de l'art

16 APPLICATION

- 16 Quand la technologie disparaît
- 17 Quand la vie reprend ses droits

20 CHANTIER

- 20 Faire toucher du doigt la domotique

LISTE DES ANNONCEURS

SCHNEIDER ELECTRIC	2 ^e de couverture
SALON ISE	3 ^e de couverture
SLV by DECLIC	4 ^e de couverture

AIPHONE	13
FORD	15
RENAULT	5
SOCOMECA	29
URMET	10

LA FORMULE 100 % PRATIQUE POUR ROULER 100 % ÉLECTRIQUE.



PACK ELECTRIC+
299 € HT/MOIS⁽¹⁾
BONUS ÉCOLOGIQUE DE 7000 € DÉDUIT⁽¹⁾⁽²⁾

- FINANCEMENT DU VÉHICULE
- LOCATION DE BATTERIE⁽¹⁾
- ASSISTANCE 7/7 J, 24/24 H⁽¹⁾
- BORNE DE RECHARGE⁽²⁾
- INSTALLATION DE LA BORNE⁽²⁾

LE PLEIN POUR MOINS DE 2 € HT⁽³⁾

www.renault-ze.com

RENAULT

ZE. KANGOO Z.E.

CHANGEONS DE VIE
CHANGEONS L'AUTOMOBILE



(1) Exemple de crédit-bail sur 60 mois avec un kilométrage maximum de 50 000 km, pour un Kangoo Z.E., au prix remisé de 19 000 € HT, soit 1 000 € HT de remise par rapport au prix tarif conseillé n°2180 au 04/09/2012 de 20 000 € HT, avec un 1^{er} loyer majoré de 5 700 € HT et 59 loyers de 226,48 €. Option d'achat finale de 3 500 € HT ou reprise du véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des frais de remise en état standard et des kilomètres supplémentaires, selon conditions générales de L'argus®. Le montant de reprise servira à solder le crédit-bail. Coût total en cas d'acquisition : 22 562,32 € HT. Sous réserve d'acceptation par Diac, SA au capital de 61 000 000 €, société financière et intermédiaire en assurances - 14 avenue du Pavé-Neuf 93168 Noisy-le-Grand Cedex - SIREN 702 002 221 RCS Bobigny, N° ORIAS : 07 004 966, Et 60 loyers de 72 € HT/mois pour la location de la batterie sur 60 mois et 50 000 km par Diac Location, SA au capital de 29 240 988 € - 14 avenue du Pavé-Neuf 93160 Noisy-le-Grand - SIREN 329 892 368 RCS Bobigny. Sous conditions contractuelles. Et Assistance toutes panne 24/24h - 7/7j (dont panne d'énergie) durant la durée de location de la batterie. AXA Assistance, SA au capital de 7 275 660 € - 6 rue André-Gide 92321 Châtillon Cedex - Siret 451 392 724 RCS Nanterre. (2) borne de recharge Schneider Mode 3 avec l'installation par Veolia Habitat Services selon configuration n°4 (garage attenant à l'habitation avec tableau électrique). Voir infos sur <http://www.veoliyahabitservices.fr/particuliers/bornes-recharges-electriques>. Mise en relation par le réseau Renault. (1)(2) Le bonus écologique de 7 000 € auquel Kangoo Z.E. est éligible couvre le 1^{er} loyer majoré de 5 700 € et, si solution retenue par le client, la borne avec son installation pour 1 300 €. Offre réservée aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux), valable jusqu'au 31/12/2012 dans les points de vente participants. (3) Charge à 100% de la batterie, soit 22kWh, tarif Bleu professionnel EDF du 23/07/2012 à 0,0846 €/kWh, soit 1,87 € HT. RENAULT QUALITY MADE : la qualité par Renault.

VIDÉOSURVEILLANCE

Un équilibre économique fragile

Les derniers chiffres publiés par l'Ignes (syndicat des industries du génie numérique, énergétique et sécuritaire), en 2011, présente une légère amélioration du marché français pour la vente d'équipements électroniques de vidéosurveillance par rapport à 2010, d'environ 5 %, soit 230 M€ (en valeur des fabricants et première mise sur le marché).

Le marché de la vidéosurveillance a connu un tournant, tout au long de l'année 2011, avec une offre étendue de solutions technologiques intégrées et l'arrivée de produits compatibles et interconnectables en réseau (selon Onvif en 2011, plus de 1 200 produits ont été validés et vont arriver sur le marché international). On remarque cependant une réduction des marges dans la vente de produits standard, ce qui provoque un ralentissement par rapport à la croissance prévue. Il faut enfin noter deux faits importants qui ont influencé le marché en 2011. Une concurrence plus intense a conduit à la baisse des prix et des marchés publics monotones ont freiné la demande.

Les fabricants se répartissent selon leurs types de produits comme suit :

- 30 sociétés pour la capture d'images ;
- 30 sociétés pour l'enregistrement ;
- 8 sociétés pour la visualisation ;
- 24 sociétés pour les logiciels / l'intégration.

La vidéosurveillance est devenue un outil de gestion

sécuritaire, son développement est lié à sa capacité d'intégration d'autres systèmes de sécurité des bâtiments, tels que le contrôle d'accès ou les systèmes d'alarme. Les systèmes de vidéosurveillance en réseau de dimensions moyennes vont certainement se développer grâce à l'interopérabilité qui est maintenant effective. Les composants des réseaux IP représentent une part de plus en plus grande dans les ventes.

**LA CAPTURE D'IMAGES REPRÉSENTE
50 % du marché en valeur**

**MARCHÉ DE LA VIDÉOSURVEILLANCE :
230 M€**

**LES 45 CONSTRUCTEURS PRÉSENTS EN FRANCE RÉALISENT UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE
180 M€**

Le digital et l'artisan, une relation qui prend forme

COMMENT LES TABLETTES NUMÉRIQUES VONT SIMPLIFIER LA VIE SUR LES CHANTIERS

Les ventes d'applications sur tablettes facilitant le suivi de chantier sont en plein essor. Sur les chantiers de construction, les tablettes numériques sont passées à l'offensive. « La demande de logiciels de gestion de chantier pour tablettes explose. Il faut dire que les avantages offerts par ces solutions sont multiples : gain de temps, praticité et aucune formation... »

Quelle attitude adopte aujourd'hui l'artisan face à l'outil informatique ? Est-il un adepte du web, de la téléphonie mobile et des réseaux sociaux ? Quelle utilisation fait-il de ces outils « digitaux » ?

Près de 300 artisans, appartenant à six corps de métiers différents (plombiers, électriciens, menuisiers, maçons, couvreurs et peintres), ont répondu à l'étude menée par l'Observatoire des artisans et des prescripteurs du bâtiment (BatiObs) sur le thème « Le digital et l'artisan ». Parmi les principales conclusions de cette enquête, on note de fortes disparités selon les corps de métiers avec un taux d'équipement se situant dans la norme et une utilisation de l'outil informatique majoritairement dédiée aux tâches administratives. Côté réseaux sociaux, on n'en est qu'aux balbutiements, de même que l'exploitation des applications et services proposés sur les smartphones et autres tablettes reste très faible. Enfin, si l'utilisation d'Internet à proprement parler est désormais entrée dans les mœurs de la plu-

part des artisans, l'âge et l'effectif des entreprises restent des facteurs déterminants.

Le digital, oui, mais pas seulement !

BatiObs, composé de trois experts que sont le groupe Axiome et les agences de communication Terre de Com et Brands at Work, en ont tiré quelques enseignements pour qui voudrait se lancer dans une démarche « digitale ». Ainsi, il ressort avant tout que la principale attente de l'artisan, c'est de gagner du temps et de l'argent ! D'où l'idée de développer des services on line qui répondront à leurs préoccupations et leur feront économiser du temps. En outre, l'artisan mise beaucoup sur le contact et le relationnel, chose à prendre en compte avec le digital également. Enfin, dernière grande leçon de ce baromètre : les artisans disent en grande majorité (63 %) ne pas avoir reçu d'informations de la part des fabricants et des distributeurs au sujet de la RT 2012.

ASSOCIATION PROMOTELEC

Les usages durables de l'électricité au service des enjeux de société

Près de 200 personnes étaient présentes aux 2^{es} assises Electricité & Habitat, organisées par l'association Promotelec le 16 octobre, à la Cité de l'Architecture et du Patrimoine, à Paris.



© Association Promotelec

neuf vidéos présentant des constructions ou des rénovations dupliques à d'autres chantiers. Ces réalisations témoignent des bonnes pratiques utilisées dans la construction, en réponse aux grands enjeux de société. La seconde table ronde « Objectif 33 millions de logements sûrs, adaptés à chacun et économies : l'électricité au service de ce défi ! » a élargi la réflexion à l'ensemble du parc immobilier existant. Les débats ont été centrés autour du consommateur, maillon essentiel pour atteindre cet objectif.

En route pour le Manifeste 2012 !

Sur le thème « Manifeste Électricité & Habitat : des objectifs, des engagements partagés ! », la dernière table ronde a permis d'établir un bilan d'étape des engagements pris et des actions menées par les membres de l'association, un an après la signature du Manifeste pour un habitat sûr, adapté à chacun et économique. Deux engagements additionnels ont été pris : valoriser auprès des décideurs locaux et nationaux l'importance de traiter les enjeux de façon transversale et complémentaire et renforcer la dimension locale des actions menées.

L'habitat est aujourd'hui confronté à des défis importants qu'il doit plus que jamais relever : la mise en sécurité des logements, le vieillissement de la population, la réduction de la consommation énergétique... Autant d'objectifs auxquels l'association Promotelec et ses partenaires ont souhaité répondre au cours de ces 2^{es} assises. Sur le thème « 2011, des engagements ! Aujourd'hui, des actes », la première table ronde a été illustrée par

Un millésime d'exception pour 3 salons

Avec Interclima+, Elec^{home & building}, Idéo bain et Batimat, tous les métiers du bâtiment seront réunis à Paris-Nord Villepinte du 4 au 8 novembre 2013 pour former le plus grand et unique événement au monde rassemblant toutes les techniques et solutions du secteur de la construction.

interclima+elec

ideo bain

BATIMAT

Au 1^{er} janvier 2013, toutes les constructions neuves seront BBC et prendront en compte la RT 2012. Les entreprises devront maîtriser les méthodes de travail des autres corps de métiers pour aborder de manière globale leurs chantiers, mais aussi découvrir les nouvelles technologies, innovations et techniques spécifiques à leur métier.

« Nous considérons que le regroupement des salons est en phase avec l'évolution des marchés. Les entreprises doivent travailler ensemble, avoir une approche globale et renforcer leur rôle de conseil. Pouvoir visiter 3 salons en un est une réelle opportunité pour les artisans. D'ailleurs, la Capeb aura un stand unique pour accueillir tous les

métiers de l'artisanat du bâtiment », déclare Patrick Liébus, président de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment.

Imposant une obligation de résultats, la RT 2012 oblige les électriciens courant fort et faible, notamment, à développer leurs compétences sur les solutions permettant d'abaisser les consommations énergétiques. L'espace smarthome, dédié à la domotique, sera l'endroit idéal pour découvrir les solutions de gestion active de l'énergie. Non seulement cette obligation pour les constructions neuves est un levier de croissance, mais la rénovation énergétique en est un également.

L'INTERVIEW

« Le retard pris dans les annonces politiques depuis des mois pénalise nos secteurs. »

PARCOURS

Maître artisan couvreur, chef d'entreprise depuis 1981, il est élu président de la Capeb en janvier 2010. Titulaire d'un CAP couvreur zingueur, d'un CAP couvreur ardoisier, il possède le titre de maître-artisan couvreur. Président de la Capeb de l'Ain pendant 11 ans, administrateur de la Capeb Rhône-Alpes, administrateur de la Capeb nationale en 1996 puis membre du Bureau de la Capeb nationale en 1998, il devient 1^{er} vice-président de la Capeb nationale en 2001. Patrick Liébus est également président de la commission relations du travail et membre du comité directeur de l'Union professionnelle artisanale (UPA).



PATRICK LIÉBUS, président de la Capeb

Patrick Liébus, 55 ans, a un franc-parler. Issu du terrain, il devient président de la Capeb (Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment) en janvier 2010 pour se battre et faire bouger les choses. Revendicateur et profondément humain, il a animé des émissions de radios libres en 1981 dont une sur les métiers de la nuit comme les boulangers ou les pompiers. Au bureau de la Capeb dès 6 heures du matin, cet esprit libre profite de chaque journée qui lui est offerte.

© DR

Allier commercial et compétences techniques

L'activité de l'artisanat du bâtiment a subi une baisse de 1 % par rapport à 2011. Sans être pessimiste, quels sont les moyens pour l'artisan de maintenir son activité ?

Le plus préoccupant porte sur 2013. Les prévisions sont mauvaises, le volume de programme dans le neuf n'est pas élevé. De plus, les politiques n'ont pas encore donné de lisibilité sur les projets. Quelles sont les orientations qui vont être prises dans les logements ? Même les activités qui touchent au développement durable et à la gestion des énergies sont touchées. Par exemple, on nous avait annoncé le remplacement du programme Cellier par un Duflot. Nous l'attendons toujours. Pour concrétiser un projet, il est nécessaire d'avoir une lisibilité sur les programmes accompagnés et sur les mesures fiscales associées. Le retard pris dans les annonces politiques depuis des mois pénalise nos secteurs contrairement aux volontés annoncées du Président de la République. C'est inquiétant.

La rénovation énergétique est donc au cœur des préoccupations de la Capeb. Mais sur le terrain, les choses évoluent doucement. Comment faire pour que l'artisan soit force de proposition ?

Il faut reconnaître qu'il y a une perte de réception du message. La Capeb est entrée dans cette démarche de la rénovation énergétique et dans la formation des entreprises et le message adressé à nos artisans est : *soyez forts devant vos clients car vous pouvez offrir des prestations de qualité.* Mais en ces périodes d'incertitude, les artisans ont des difficultés à faire accepter ce message car les clients sont moins réceptifs. Le constat est que le client préfère remplacer à l'identique un matériel usagé ou défectueux plutôt que d'anticiper en investissant sur un modèle plus innovant et économique en énergie. Il théâtrise plutôt qu'investir. Il a besoin de savoir que les engagements pris

avec le Grenelle de l'environnement vont être suivis de faits. Pour l'instant, personne n'a réellement pris la mesure des hausses d'énergie qui se profilent et préfère repousser les investissements. Les politiques essaient de ralentir cette hausse qui risque d'être rapide et démesurée.

Est-ce que la formation est une réponse ?

Effectivement et la Capeb s'est engagée dans cette logique. Nous accompagnons les artisans pour les former et mieux informer le client, lui expliquer les avantages des différents produits sur le marché, c'est-à-dire être plus commercial qu'auparavant. Il est nécessaire d'allier le commercial à nos compétences techniques mais ce n'est pas évident pour tous. Être capable d'expliquer un prix et une offre supérieurs parce que le produit va être plus efficace et économique demande une bonne maîtrise commerciale. Les clients préfèrent lisser la dépense sur le temps. L'argument écologique passe au second plan. Ce sont les mentalités qui sont à changer. Pour cela, il faut des messages très forts de la part de nos élus mais aussi des organismes en charge de les diffuser. Je pense à l'Ademe qui doit avoir des messages percutants bien organisés et réfléchis avec les représentants des organisations professionnelles.

Un diagnostic sur de nombreux points est nécessaire pour vendre un bien immobilier. Cependant aucune obligation n'existe quant à la mise aux normes des installations.

Nous faisons très attention à tout ce qui peut être obligatoire. L'obligation totale peut avoir des effets inverses. Si j'explique à quelqu'un qu'il a une obligation de rénovation, il ne fera pas la totalité de ce qui est demandé. C'est un sport national français. Alors que si le client se sent accompagné et conseillé suite à un bon diagnostic, il ira dans cette démarche. À trop vouloir édicter certaines règles ou exigences trop fortes,

rien ne se fera. Nous préconisons des exigences tenables plutôt qu'insupportables. Il faut trouver la juste exigence pour que les choses se fassent. Mais cela implique des diagnostics probablement mieux faits qu'aujourd'hui. Ils doivent être plus précis pour prendre les bonnes décisions et redonner confiance aux clients.

La Capeb a une politique de partenariat très forte depuis un an (Poujoulat, Knauf, Maaf, Layher...). Pourquoi cette démarche ?

En ayant des partenariats avec des industriels, nous mettons à disposition des entreprises de la communication, de la formation, de l'accompagnement pour aller dans la démarche ECO-Artisan®, éco-rénovation et handybat. Avec ces partenaires, nous travaillons ensemble sur des produits pour mieux aborder les marchés. Par exemple, Layher a développé des échafaudages par profession. La logique des partenariats assuranciels et bancaires est de garantir à l'artisan qui se lance dans des secteurs comme le photovoltaïque d'avoir, grâce à nos partenariats, un interlocuteur qui le couvre mieux ou qui lui obtienne des taux plus intéressants. Il faut faire savoir qu'un artisan est un artisan+ parce qu'il a fait plus de formations, plus de démarches d'accompagnement et reçu plus de conseils. Les industriels sollicitent dorénavant la Capeb car ils ont compris que nous étions un relais vers l'artisan. Nous demandons aux industriels partenaires qui sont complémentaires de se mettre autour de la table et de proposer une offre complète. Nous testons ensuite les produits et les certifications. Nous ne cautionnons pas, nous présentons des offres et chacun est libre de son choix. Notre démarche est unique dans la profession.

Par rapport à l'annonce de la hausse de TVA à 10 %, quelle est votre position ?

C'est la mise à mal de tout le travail fourni et de toutes les orientations prises par la Capeb pour arriver à accompagner les entreprises à développer leur marché. Un taux réduit amène immédiatement une activité supérieure pour la réalisation de travaux. Avec la hausse à 10%, l'écart se creuse avec les autoentrepreneurs qui restent à 0 %. Ils viennent en concurrence directe avec nos entreprises alors qu'on exige de nous de la compétence, de la performance, de la retransmission d'entreprise, de la formation et de l'apprentissage. J'estime entre 16 000 et 18 000 emplois qui seront perdus directement par cette mesure. C'est à l'inverse de ce que le gouvernement et le Président recherchent. C'est un mauvais signal et cela va réenclencher le travail dissimulé. C'est incompréhensible.

urmet
CAPTIV

KIT VILLA

note

LA SOLUTION ÉVOLUTIVE
DE SÉCURISATION POUR VILLA



Le moniteur NOTE est équipé
de la boucle magnétique pour
les malentendants

IK07 IP44

LES + PRODUIT

- Contrôle d'accès intégré : évite le clavier codé
- Commandes de gâche et d'automatisme de portail câblées directement sur la plaque de rue
- Qualité audio > 100dB
- Mémoire d'images (32 clips vidéo de 10 s)
- Moniteur mains-libres couleur au design unique
- Raccordement possible d'un détecteur de présence et de caméras de vidéosurveillance (en option)
- Kit évolutif vers des fonctions de vidéosurveillance et de dissuasion

**GARANTIE
3 ANS**

DEVENEZ INSTALLATEUR PARTENAIRE **note**

CONTACTEZ-NOUS AU **01 48 19 91 70**

note

www.kitnote.fr

L'interphone nouvelle génération
www.urmet-captiv.fr



Découvrez tout
l'univers **NOTE**

DOSSIER

DAVID LE SOUDER



Contrôle d'accès Les règles de l'Art

Instituées par la loi du 11 février 2005 sur l'accessibilité, les obligations d'un système de contrôle d'accès s'appliquent pour les bâtiments neufs et pour les bâtiments existants lorsqu'il y a installation d'un système complet ou intervention sur la totalité d'une installation existante. Un système de contrôle d'accès doit pouvoir offrir un juste équilibre entre le niveau de contraintes et le résultat en termes de convivialité. Développer un contrôle adapté, c'est rechercher un équilibre entre sécurisation des biens, des personnes, des informations et fluidité des déplacements au sein d'un lieu.

RESPECTER L'ACCÈS POUR TOUS

CONTÔLER L'ENTRÉE DE SON DOMICILE PENDANT LES VACANCES AVEC INTRATONE



L'interphone Visio 3G est destiné aux maisons individuelles et aux petits logements collectifs. Cette nouvelle solution est très performante et esthétique. Il est désormais possible de savoir qui se présente à son domicile et ce, même sans y être. Le téléphone portable devient une télécommande et l'écran vidéo.

PRINCIPAUX ATOUTS

- Aucun abonnement ;
- Aucun engagement ;
- Aucun câblage ;
- Installation en deux heures ;
- Programmation rapide ;
- Couverture sur le réseau national et international.

Le contrôle d'accès comprend généralement 3 composantes :

- un mécanisme d'authentification (comme un mot de passe, une carte, une clé, un élément biométrique...);
- un mécanisme d'autorisation ;
- un mécanisme de traçabilité. L'autorisation peut être insuffisante pour garantir que la personne dispose du droit d'accès (respect d'une zone, heures autorisées...).

Bâtiments d'habitation collective neufs et existants

Tout dispositif visant à autoriser ou restreindre l'accès à un bâtiment ou à se signaler à un occupant, et notamment le portier d'immeuble, doit être facilement repérable par un contraste visuel ou une signalétique dédiée et ne doit pas être situé dans une zone sombre. De plus, il doit pouvoir être facilement accessible afin que toute personne handicapée puisse l'utiliser. Lorsqu'un système d'accès est prévu pour la communication entre visiteurs et occupants, il doit aussi permettre à une personne handicapée occupante d'entrer en communication avec un visiteur. Il est indispensable que tous, notamment les personnes en fauteuil roulant et les personnes malvoyantes de toutes tailles, puissent s'approcher le plus près possible des éléments permettant d'échanger des informations (écrans, haut-parleurs, microphones). Ceux-ci doivent être utilisables aussi bien debout qu'assis. Les dispositifs de déverrouillage électrique doivent permettre à une personne à mobilité réduite d'atteindre la porte et d'entamer la manœuvre d'ouverture avant que la porte ne soit de nouveau verrouillée. Tout signal lié au fonctionnement

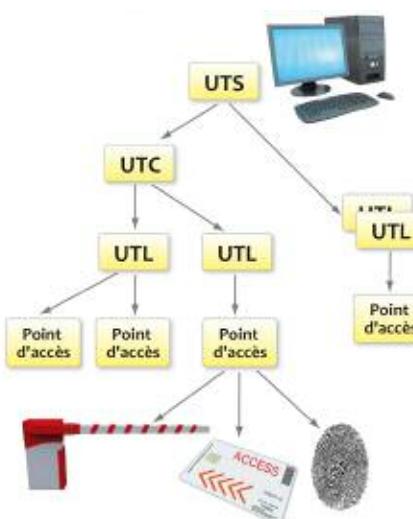
des systèmes d'accès doit être sonore et visuel (y compris le bouton-poussoir de sortie). Les appareils d'interphonie doivent être munis d'un système permettant à un occupant de visualiser ses visiteurs. Les éventuels combinés d'interphonie doivent être équipés d'une boucle magnétique pour l'amplification sonore par une prothèse auditive. Les platines de rue peuvent être à boutons-poussoirs ou à menus déroulants. Dans ce dernier cas, elles doivent permettre l'appel direct par un code, afin d'être utilisables par une personne malvoyante.

Maisons individuelles neuves

Les maisons vendues en l'état futur d'achèvement, les opérations de construction destinées à la vente et les opérations de construction destinées à la location privée ou de logements sociaux doivent respecter les règles d'accessibilité.

Établissements recevant du public et installations ouvertes au public

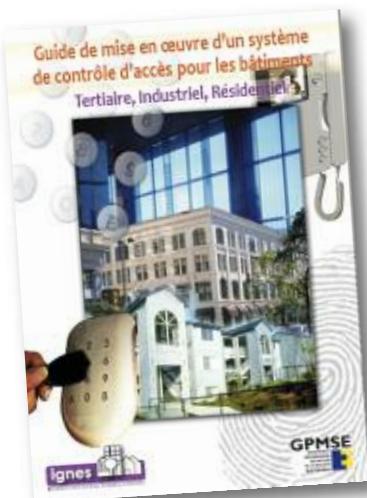
Les entrées principales d'un bâtiment ouvert au public doivent être facilement repérables. Tout signal lié au fonctionnement d'un dispositif d'accès doit être sonore et visuel. S'il existe un contrôle d'accès à l'établissement ou au parc de stationnement, le système doit permettre aux personnes sourdes, malentendantes ou muettes de signaler leur présence au personnel et d'être informées de la prise en compte de leur appel. Lorsque le personnel n'a pas de vision directe des accès ou sorties, les appareils d'interphonie doivent être équipés d'un système de visualisation des visiteurs et conducteurs de véhicules.



© IGNÈS

UTC : Unité de Traitement Centralisé
UTL : Unité de Traitement Local
UTS : Unité de Traitement de Supervision

LE GUIDE DE MISE EN ŒUVRE



Lignes a édité en septembre 2011 un guide pour les bâtiments tertiaires, industriels et résidentiels. Ce guide donne les bonnes pratiques, définit les règles de l'art, pose les bonnes questions et apporte les réponses adéquates pour le succès d'un projet de contrôle d'accès. Ce guide est destiné à tous les intervenants de la filière : clients utilisateurs, installateurs, constructeurs, bureaux d'étude, prescripteurs... Pour y parvenir, il faut se poser les bonnes questions. En matière de contrôle

d'accès, chaque site possède ses caractéristiques, lesquelles diffèrent en fonction des besoins, des populations concernées et du niveau de protection associé à chacune de ses zones. Comment concilier ces enjeux pour établir différents niveaux de sécurité ? Quels sont les différents paramètres à prendre en compte avant de formuler un choix technologique ? De quelles solutions dispose-t-on aujourd'hui pour faire évoluer la sécurité d'un site sans remettre une installation en cause ?

KIT VIDÉO DE AIPHONE : La rentrée en toute sécurité !

Aiphone étoffe son offre sécurité avec le kit vidéo couleur mains libres JFS1ADVAC – 130130 avec un clavier.

Le kit JFS1ADV-130107 est composé de :

- Platine saillie résistante au vandalisme ;
- Moniteur vidéo couleur mains libres ;
- Alimentation.

Avec AC10S-120150 :

- Clavier codé résistant au vandalisme ;
- 100 codes - 2 relais ;
- Rétro-éclairé.



© Urmet captiv



Apparemment, cultiver la différence devient un exemple à suivre !

AIPHONE®
Fournisseur de bien-être
www.aiphone.fr

L'accessibilité est à votre portée avec la gamme GT.



- Caméra couleur
- Grand angle 170° horizontal et 100° vertical
- Synthèse vocale
- Touches de commande en relief
- Affichage des pictogrammes en cours d'opération

Existe aussi en pack



Ayness



Pour tout savoir sur la loi, rendez-vous sur Aiphone.fr rubriques « services » puis « prescription ».



ENTREPRISES OÙ, QUAND, QUI ?

Lest impératif avant tout choix d'une solution de contrôle d'accès de réfléchir aux zones, horaires, flux, utilisateurs. Dans ce domaine, l'analyse d'un site est d'abord fondée sur la définition et la délimitation de zones.

Où ?

On en distingue couramment trois. Les zones publiques sont tous les types d'espaces publics peu contrôlés (halls, voies publiques, parkings...). Les zones réservées, dont l'accès est laissé à une population disposant de droits spécifiques ou certains visiteurs autorisés. Enfin, les zones de sécurité soumises aux accès les plus restreints. L'installateur doit tenir compte des infrastructures et des équipements existants (contrôle d'accès, réseau, câblage, alimentation).

Qui ?

Quelles sont les personnes autorisées pendant cette période ? Visiteurs, collaborateurs, sous-traitants, dirigeants, personnels spécialisés. Il faut s'attendre à ce que plusieurs populations soient amenées à fréquenter un site. En matière de gestion de profils, les approches peuvent différer d'un site à l'autre. La gestion multiprofil permet de faire de la combinatoire à base de « et » et de « ou ». De cette manière, tout changement dans l'organisation du système n'affectera pas l'ensemble des utilisateurs, mais simplement une partie.

La CNIL surveille

Aujourd'hui, les entreprises sont de plus en plus amenées à tracer leurs accès informatiques à l'aide d'un reporting des droits d'accès. La CNIL encourage les entreprises à différencier les bases de données des différents systèmes de contrôle d'accès, notamment entre le système de contrôle d'accès à certaines parties « sen-

KIT NOTE DE URMET CAPTIV

Contrôle d'accès par badge intégré sur la plaque de rue

Ouverture simplifiée du portillon, en remplacement des clés ou d'un clavier codé. Jusqu'à 2 plaques de rue et jusqu'à 4 moniteurs.

3 commandes sur le moniteur permettant d'ouvrir à distance le portillon piéton, le portail véhicule et d'enclencher un éclairage extérieur.

Fonction « ouverture automatique » par simple appui sur le bouton d'appel de la plaque de rue : facilite l'accès à la clientèle d'une profession libérale pendant les horaires choisis.



sibles » d'un bâtiment et le système de « contrôle de présence et des horaires » des employés dans l'entreprise. Les sociétés qui enfreignent, par mégarde ou par calcul, cette règle de séparation sont à chaque fois condamnées à de lourdes amendes.

Le contrôle d'accès utilisant des technologies biométriques commence à se développer. Il est d'autant plus soumis à autorisation préalable de la CNIL qu'il interagit avec des critères humains.

QUAND SÉCURITÉ RIME AVEC EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE



SmartCity Malta :
bâtiment commercial de 12 000 m².

© Urmel captiv

L'intégration d'un système de sécurité et de gestion des bâtiments situé dans le domaine Ricasoli, à Malte permet au parc technologique SmartCity Malta (bâtiment commercial de 12 000 m² répartis sur sept étages) de gagner en efficacité énergétique.

Une sécurité totalement intégrée

Un système de sécurité Honeywell Pro-Watch a été

installé pour contrôler l'accès des 30 portes de SCM01. Le système est capable de surveiller en permanence l'état d'occupation de chaque pièce/zone en vérifiant la présence des détenteurs de badges de contrôle d'accès et de régler l'éclairage et la climatisation en conséquence. Les lumières s'allument automatiquement lorsque les pièces sont occupées et s'éteignent

lorsque les pièces sont vides. De plus, des détecteurs de CO₂ installés dans les pièces envoient des signaux au système de GTB qui se combinent aux signaux provenant de Pro-Watch pour régler la climatisation de chaque pièce suivant leur occupation. De même, la climatisation et l'éclairage s'ajustent dans les salles de réunion lorsqu'un visiteur présente sa carte d'accès.



Vous aussi, préparez votre entreprise à réussir.



TRANSIT CONNECT 3m³

DRIVER - 1.8 TDCi 75 CH EURO V

ABS

Cloison de séparation pleine

Portes arrière battantes tôleées à ouverture 90°/180°

Contient deux Europalettes

9 990 € HT⁽¹⁾

SOUS CONDITION DE REPRISE



TRANSIT 6m³

2.2 TDCi 100 CH 6 VITESSES EURO V

Aide au démarrage en côte

ESP

Pare-brise chauffant

Système audio CD/MP3

Verrouillage centralisé à distance

Vitres électriques

Entretien tous les 2 ans ou 50 000 km*

13 990 € HT⁽²⁾

SOUS CONDITION DE REPRISE

Transit, l'utilitaire le plus vendu
en Europe dans sa catégorie**.

FORD ENTREPRISE. Notre métier, simplifier le vôtre.

(1) Prix recommandé HT au 16/08/2012 du Ford Transit Connect 200C Driver 1.8 TDCi 75 ch type 10-11, déduit d'une remise de 4410 € HT incluant 600 € HT si reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné à la casse. (2) Prix recommandé HT au 15/05/2012 du Ford Transit 250CP TDCi 100 ch type 09-11 déduit d'une remise de 6 490 € HT incluant 750 € HT si reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné à la casse. Offres non cumulables réservées aux professionnels pour tout achat de l'un de ces véhicules neufs du 01/10/2012 au 31/12/2012, dans le réseau Ford participant. *Premier des deux termes échu. **Depuis 1987 à l'exception des années 1992, 1993 et 2000. Source somme des immatriculations des véhicules utilitaires moyens en Europe. Ford France, 34, rue de la Croix de Fer, 78122 Saint-Germain-en-Laye Cedex. SIREN 425 127 362 RCS Versailles.



1 Quand la technologie disparaît



Jeune entrepreneur et ingénieur informaticien, Vincent habite Paris. Lorsque l'opportunité se présente d'acheter l'appartement situé juste au-dessus du sien, il se décide pour former un duplex de 80 m². C'est l'occasion de refaire complètement l'intérieur aussi bien esthétiquement qu'en solutions technologiques. Il fait appel à Stéphanie Despringre, architecte d'intérieur habituée à recourir à la domotique, et à Olivier Parisi, électricien domoticien. Ensemble, ils vont créer un appartement où la technologie s'oublie.

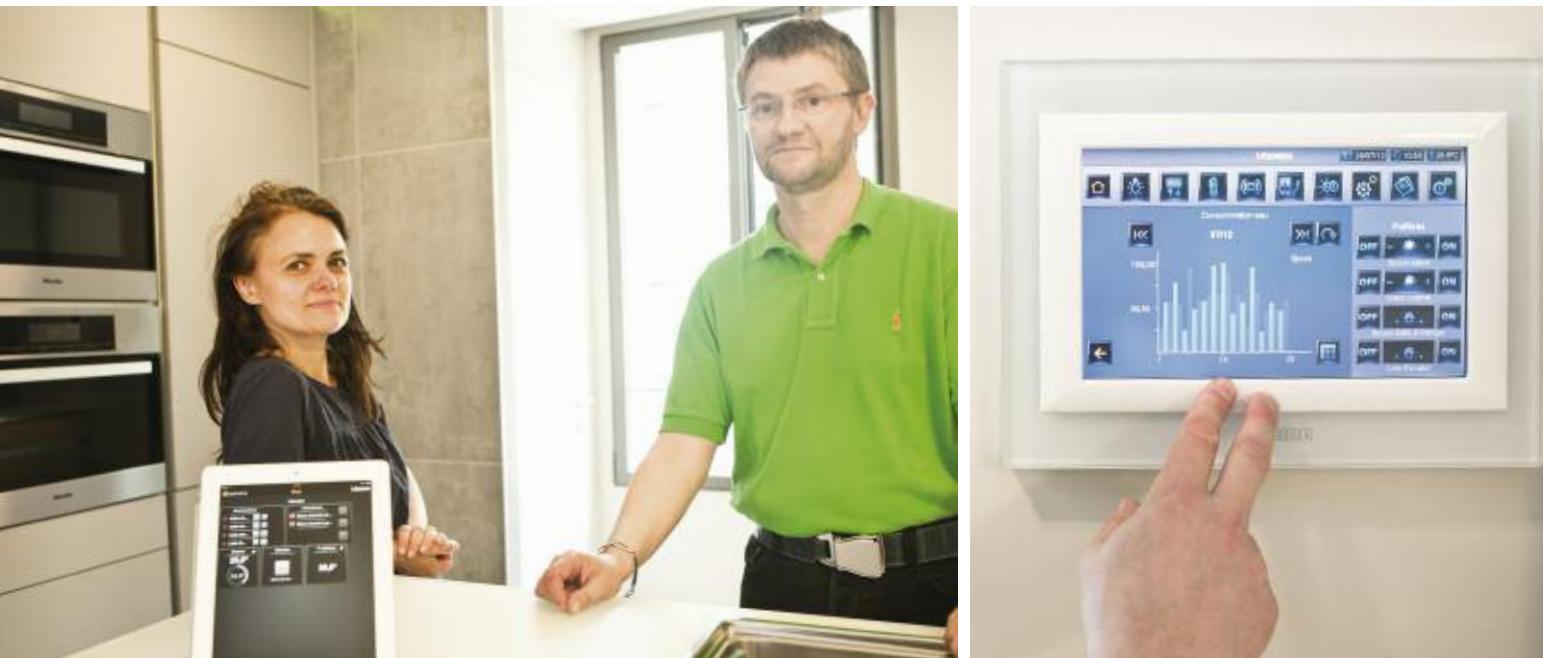
€ € Mon objectif dans ce projet était d'avoir un système domotique, une véritable diffusion sonore et un appartement basse consommation. C'est réussi.

La première chose qui frappe en entrant est la pureté des lignes et une sensation de sérénité. Coloré de blanc et d'un camaïeu de verts, l'appartement voulu par Vincent, le propriétaire, est esthétique, sobre et fonctionnel. Mais derrière cette apparente simplicité du lieu se cache en réalité un énorme travail, fruit de la collaboration d'une architecte, d'un domoticien et d'un propriétaire soucieux de son confort. Après avoir rencontré Stéphanie Despringre et Olivier Parisi, le propriétaire leur explique qu'il veut un appartement technologique et confortable. Une gestion domotisée s'impose naturellement. Ce sera MyHome de Legrand pour son unité et sa simplicité de programmation. « *Tous les interrupteurs sont tactiles. Au début du projet, j'avais prévu certaines fonctions. À l'utilisation, il s'est révélé que je ne les utilisais pas toutes comme prévu. Alors il m'a suffi de reprogrammer. Pas de saignées, pas de*

Les Intervenants

SGEP
Olivier Parisi
Électrotechnicien
spécialisé en systèmes
domotiques
1, place Anatole France
93310 Le Pré-Saint-Gervais
Port. : 06 61 86 93 63
olivier.domotique@gmail.com

L'Espace apprivoisé
Stéphanie Despringre
Architecte d'intérieur
63, rue Truffaut
75017 Paris
s.desp@free.fr



© DR

poussière », explique Vincent. Cette souplesse d'utilisation permet de s'adapter aux changements de vie et d'habitudes. « Nous sommes allés ensemble au concept store de Legrand à Pantin pour faire le choix du matériel », précise l'architecte Stéphanie Despringre. MyHome de Legrand est utilisé pour le contrôle électrique (éclairage, chauffage, volets), la sécurité (déTECTeurs de présence et caméra). MyHome aurait pu gérer également l'audio, mais, ici, la diffusion se fait indépendamment car Vincent disposait déjà d'une sonorisation Sonos et Cabasse. En parallèle, un multiroom 6 zones a été installé. À signaler également que la porte n'a pas été changée et donc la fermeture/ouverture n'est pas commandée par la centrale domotique. Cependant, une simulation de présence basée sur les éclairages et les volets est active.

à repasser de câbles. « Nous avons eu un gros travail sur les luminaires car l'appartement ne dispose pas de beaucoup de lumière », explique Stéphanie Despringre. Les écrans sont également reliés à un bus, et parfois aussi à un câble réseau pour certaines fonctions nécessitant Internet. Vincent peut, sur des écrans tactiles, consulter le portier vidéo, les caméras, mais aussi sa consommation électrique et les températures. Il avoue beaucoup se servir de son iPad et de son iPhone pour regarder ses consommations comme vérifier si tout est fermé, éteint et verrouillé au moment de se coucher. Le contrôle se fait via une passerelle installée dans le tableau électrique hébergeant directement les pages web prédefinies de MyHome et permettant de gérer son système à l'aide d'une interface web ou via un mobile.

La lumière comme fil conducteur

À ce jour, la fermeture et l'ouverture des volets ne sont pas reliées à un capteur de luminosité. « Mais j'y pense, car mes horaires sont très variables. Il est dommage de rentrer à 20 heures en hiver et de fermer ses volets manuellement alors que la domotique peut le gérer. Quelle consommation de chauffage inutile ! », souligne Vincent. En revanche, un capteur de luminosité disposé à l'intérieur permet d'ajuster l'intensité lumineuse des luminaires selon la lumière perçue.

Tous les éclairages, prises et appareils sont câblés normalement (phase neutre et terre) et arrivent directement au tableau électrique. Là où le câblage bus est intéressant, c'est qu'un seul câble peut être utilisé pour plusieurs interrupteurs/appareils. Ainsi, dans le cas d'un ajout d'un interrupteur ou tout autre appareil, cela se fait très facilement, sans avoir

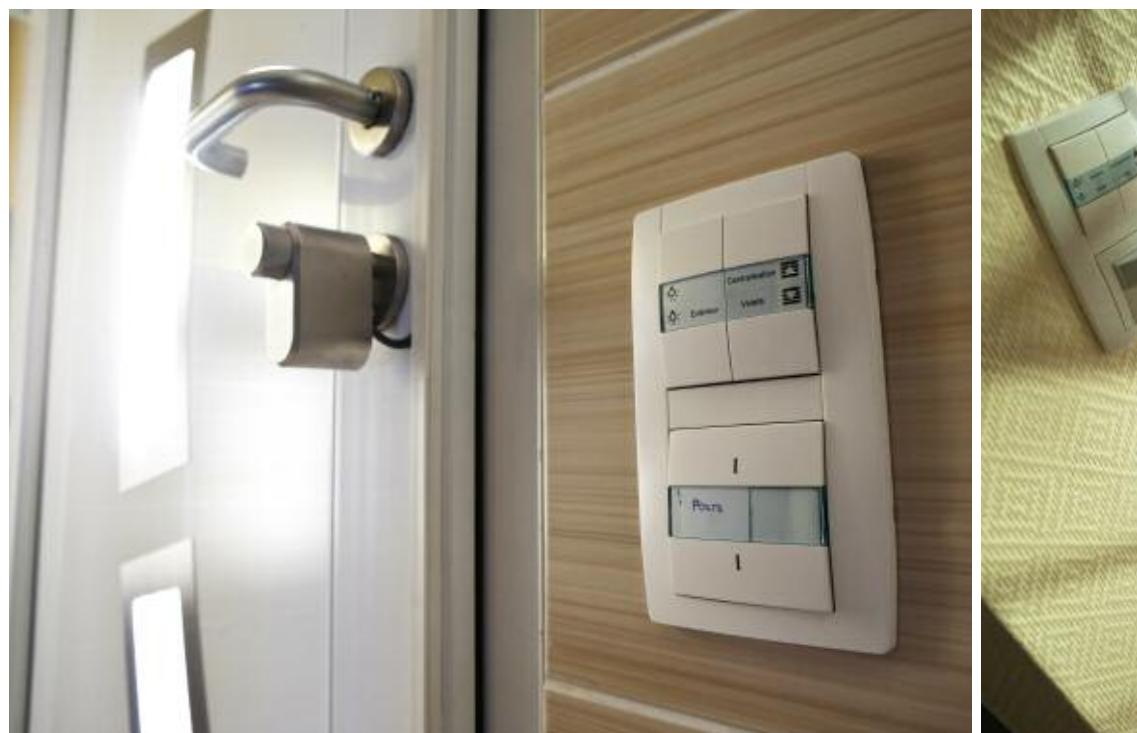
Un délestage obligatoire

Le propriétaire souhaitait absolument disposer d'un hammam dans sa salle de bains. Cependant, celui-ci consomme à lui seul 6 kW quand la puissance maximale autorisée pour chaque appartement de l'immeuble n'est que de 12 kW. Ainsi, MyHome gère une chaîne de délestage qui met hors service certains appareils quand la consommation frôle les 12 kW.

« Cette réalisation se veut exemplaire par la méthode de travail utilisée. Ce projet a été une vraie aventure. L'alchimie entre nous s'est faite et les défis technologiques y ont contribué », souhaite ajouter Stéphanie Despringre. Quand l'union de l'architecte, de l'électricien et du propriétaire a lieu, le résultat est à la hauteur des espérances. Alors, la domotique ne déçoit jamais.

2 CATÉGORIE ACCESSIBILITÉ

Quand la vie reprend ses droits



L'entreprise Henrich a réalisé l'étude et l'intégration d'une installation « domotique bâtiment intelligent » afin d'adapter un pavillon en construction pour une famille comportant une adulte à mobilité réduite (tétraplégie). L'objectif était de rendre une certaine autonomie ainsi qu'une facilité d'utilisation pour la propriétaire en fauteuil roulant en lui permettant de commander tous les appareils de la maison (volets, portes, éclairage ou encore le chauffage) via une téléthèse.

« *Mancœuvrer la téléthèse via un joystick avec le moins de mouvements possible et le maximum de réponsance* », signale Denis Henrich. Installée sur bus KNX, la maison permet une grande autonomie. « *La difficulté a été de faire cohabiter l'utilisation possible que pouvait en faire l'usager et l'adapter aux solutions disponibles sur le marché sans compliquer le fonctionnement* », tient à souligner Denis Henrich.

Henrich

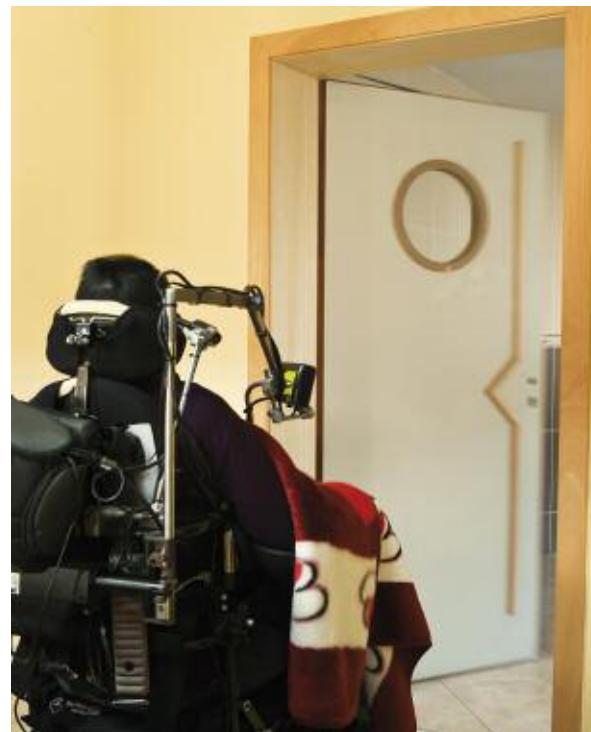
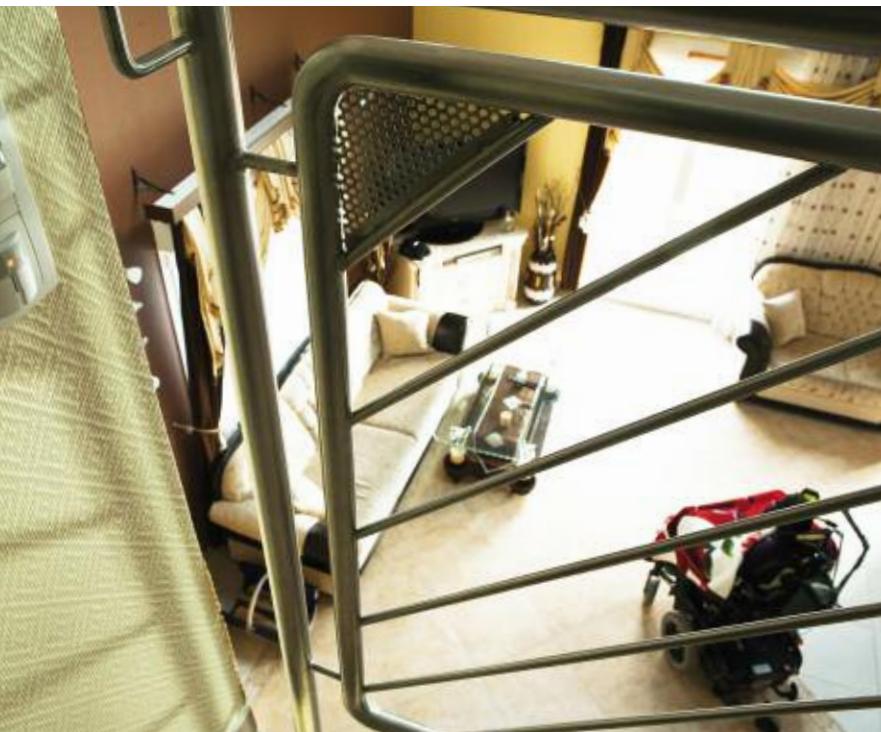


2b, rue de la Montagne
57200 Blies-Guersviller
Contact Denis Henrich
Tél. 03 87 98 05 33
contact.henrich@orange.fr
Type de construction :
neuve

Surface (m²) :
150 m²

Date de mise en service :
novembre 2009

LAURÉAT | smart home AWARDS



© DR

INSTALLATION DOMOTIQUE

- Solution mise en œuvre : KNX Hager, Schneider, Beg...
- Appareillage mural : Kallysta 2BP, RBP + IR
- Fonctions gérées : chauffage, éclairages, motorisation portes, verrouillage porte d'entrée

INSTALLATION MULTIMÉDIA

- Type de réseau TV : coaxial

SÉCURITÉ

- Système d'alarme : appel infirmière au niveau du lit
- Transfert vers infirmière
- Vidéosurveillance : caméra de surveillance

EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

- Chauffage : plancher chauffant + apponts
- Climatisation / Rafraîchissement
- Éclairage : détecteurs Beg

CENTRALISATION

- Programmation de scénarios interfonctionnels : centralisation éclairages, volets, scénario « Porte » pour simplifier le cheminement
- Télécommande universelle : téléphène + récepteurs Kallista IR.



Faire toucher du doigt la domotique

Construction d'une maison témoin (suite)

Le prix de l'installation domotique est très variable. Tout dépend du nombre de points lumineux et surtout du fait qu'ils soient à variateur ou non. L'utilisation d'écrans tactiles ou de simples poussoirs, le nombre de zones de chauffage ainsi que la possibilité de commander à distance par smartphone ou non. « *Pour terminer, je considère que, quoique plus chère que les solutions sans fil ou CPL, la seule solution totalement fiable est le BUS EIB/KNX* », tient à spécifier Jérôme Massiaux, de Sirpea Sarl. Mais pour que chaque électricien trouve son bonheur, Sirpea dispense des formations non certifiantes sur les réseaux domestiques, KNX / Zwave et les systèmes d'intégration RTI.

Lot électrique, audiovisuel et domotique : 70 K€ matériel compris. Le lot domotique vaut 25 000 € pour 150 m².

- Home-cinéma avec enceintes invisibles (valeur : 15 000 €) ;
- 3 TV 50" ;
- Son dans 5 zones (salon / SdB / cuisine / chambre / terrasse) ;
- Serveur multimédia ;
- Alarme avec nombreux capteurs dont inondation et incendie ;
- 3 caméras de surveillance de qualité professionnelle avec enregistrement et accès à distance ;
- Domotisation de tous les éclairages, volets et régulation du chauffage pièce par pièce ;
- 11 écrans tactiles dans toute la maison ;
- 2 télécommandes tactiles et interactives permettant de gérer le système dans sa globalité (domotique / vidéo / son / sécurité) (1 500 € / télécommande env.) ;
- Serveur de télécommande permettant l'utilisation locale ou à distance via smartphone et tablettes ;
- Le coût inclut aussi la VDI "XXL" (38 prises réseau en CAT7) pour 150 m² et les prises / interrupteurs haut de gamme bticino.

La partie domotique seule (matériel 50 %, installation 50 %) coûte env. 25 000 € pour 150 m².

Les écrans de la maison

Les télécommandes RTI permettent de gérer l'ensemble du système audiovisuel multirroom et le home-cinéma, mais aussi la domotique et la vidéosurveillance !

L'écran plasma de la cuisine permet d'accéder à toutes les sources de la baie (TNT, Bluray, DVD, Freebox, Apple TV, etc.) et est entièrement géré par une des télécommandes tactiles RTI.

L'écran de la chambre accède aux mêmes sources que celui de la cuisine.

Les enceintes intégrées au plafond peuvent diffuser, en plus des sources vidéo, les radios FM et Internet, des contenus multimédia stockés sur le serveur multimédia, des CD audio, des sources DLNA et Apple AirPlay.

L'écran tactile de la salle de bains contrôle les fonctions domotiques et le multirroom audio.

1 Scellement des pots



Scellement des pots destinés à recevoir prises électriques, prises RJ45 pour le réseau et la VDI, interrupteurs, détecteurs de présence et écrans tactiles.

2 Câbler la baie de brassage



Câblage Ethernet RJ45 de la baie de serveurs. La baie centralise tous les équipements ses équipements réseaux et audiovisuels (multirroom, home-cinéma, serveurs...)

3 Les tableaux électriques et domotique



© DR

Câblage du tableau électrique
courant faible (alarme, vidéo surveillance, passerelles domotiques KNX, etc.).
Le tableau domotique est presque terminé.

4 Le home cinéma



© DR

L'écran plasma intégré et les enceintes home-cinéma invisibles totalement intégrées dans le mur.

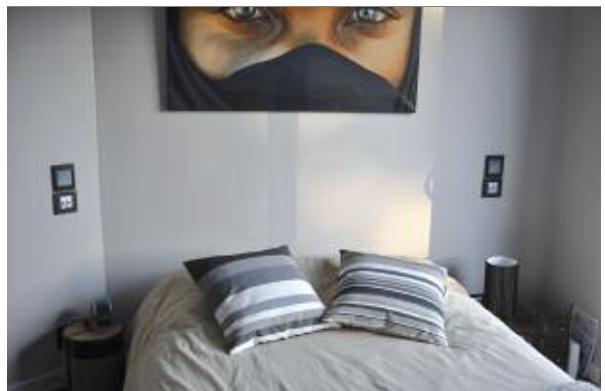
5 Le multiroom



© DR

Les haut-parleurs multiroom intégrés au plafond du dressing et de la salle de bain diffusent la radio.

6 Le contrôle des fonctions



© DR

Les écrans tactiles permettent de gérer les fonctions domotiques et le multiroom de la chambre.

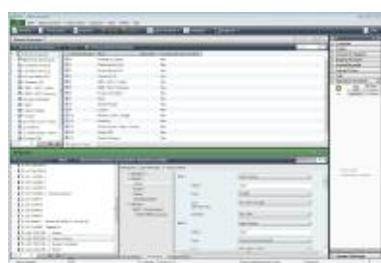
7 La sonorisation de la terrasse



© DR

Grâce à des enceintes très directionnelles, le son est de grande qualité sans risquer de déranger les voisins. Les enceintes de la terrasse sont conçues pour résister au soleil et intempéries. Le système d'alarme et de vidéo-surveillance prend place.

8 Programmation KNX



© DR

KNX est programmé grâce au logiciel ET S4. Egalement disponible, les télécommandes RTI permettent de gérer toutes la maison (audio, vidéo, éclairages, volets, chauffage, sécurité, vidéo-surveillance, consommation énergétique, etc.) Version iPhone de notre interface unifiée de gestion de l'audiovisuel multiroom, domotique et sécurité (disponible aussi sur iPad et Android).

SALLE DE BAINS ET SÉCURITÉ

Définition des volumes : nouvelle donne

Les salles de bains, pièces humides par excellence, sont soumises à des contraintes drastiques en matière de sécurité et d'appareils électriques. Toute l'installation électrique doit être parfaitement étanche et impérativement reliée à la terre (avec un fil vert/jaune de section 4 mm) par liaison équivalente. Pour ne pas être en faute, le matériel électrique doit ainsi porter le sigle NF-Électricité et être de classe II. La norme NF C 15-100 est le seul et unique référentiel pour tout câblage, mais des changements sont intervenus, il y a peu, sur les différents volumes d'une pièce d'eau.

LE RESPECT DE LA NORME NF C 15-100

Volume 0

Le volume 0 ne change pas et reste limité au volume intérieur de la baignoire ou du receveur de douche. Il ne doit comporter aucun appaillage.

Volume 1

Le volume 1 diffère à présent, selon qu'il s'agisse d'une baignoire, d'une douche simple (avec ou sans receveur), ou d'une douche à jets horizontaux. Pour la baignoire, le volume 1 est limité, d'une part, par la surface verticale correspondant au bord extérieur de la baignoire et, d'autre part :

- soit par le plan horizontal situé au-dessus du volume 0 et à 2,25 m au-dessus du sol fini (ou du fond de la baignoire si celui-ci est au-dessus du sol fini) ;
- soit par le plan horizontal situé au-dessus du volume 0 et à 2,25 m au-dessus du bord de la baignoire, lorsque ce bord a une largeur supérieure à 0,60 m.

Pour la douche, il n'y a plus de distinction suivant la présence ou non d'un receveur. Horizontalement, même en présence d'un receveur, le volume 1 est systématiquement limité par la surface verticale d'un rayon de 1,20 m et dont l'axe passe, selon le cas, soit par la pomme fixe, soit par l'origine du flexible. Verticalement, le volume 1 est limité par le plus élevé des plans horizontaux suivants :

▼ Tableau des matériels autorisés selon les volumes.

Volumes Degré de protection	0 IPX7	1 IPX4	2 IPX4	3 IPX1
Luminaire	12 V uniquement avec transformateur de sécurité placé en volume 3 ou hors volumes		uniquement classe II	autorisé
Dispositif de connexion pour luminaire (boîte DCL)	x	x	en attente avec obturateur ou recouvert avec luminaire classe II	autorisé
Commande d'éclairage	x	x	x	autorisé
Prise de courant interdit au sol	x	x	x	autorisé
Prise de courant avec transformateur de séparation < 50 VA (rasoir)	x	x	autorisé avec transformateur situé en volume 3 ou hors volumes	autorisé
Chauffe-eau à accumulation 230 V	x	horizontal et au plus haut, admis si pas d'autres possibilités	autorisé	autorisé
Chauffe-eau instantané 230 V	x	autorisé dérogation, peut être alimenté directement par câble		autorisé
Chauffe-eau instantané 230 V	x	x	uniquement classe II	autorisé

Article écrit en collaboration avec Promotelec

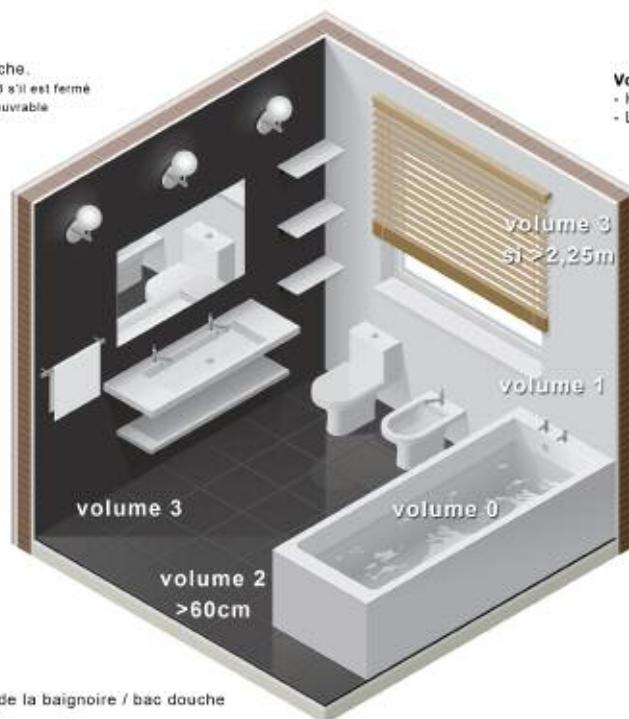
IDENTIFICATION DES VOLUMES

Volume 0
Intérieur de la baignoire / bac douche.
Le dessous de la baignoire est en volume 3 s'il est fermé ou accessible uniquement par une trappe ouvrable avec outil, sinon il est de volume 1

Volume 2
- Hauteur - Identique au volume 1
- Largeur - 60 cm autour du volume 1

Volume 1
- Hauteur
- du fond de la baignoire jusqu'à une hauteur de 2,25m
- Largeur
Identique à la périphérie extérieure de la baignoire / bac douche + 1M20 depuis l'origine d'un flexible

Volume 3
- Hauteur - 2M25 du sol fini + dessus de volume 1 et 2 jusqu'à 3M
- Largeur - 2M40 autour du volume 2



- celui situé à 2,25 m au-dessus du sol fini, ou du fond du receveur si celui-ci est au-dessus du sol fini ;
- celui passant par la pomme fixe, si celle-ci existe.

Enfin, pour la douche à jets horizontaux, le volume 1 est limité :

- horizontalement, par les parois de la cabine ou du local faisant obstacle aux jets ;
- verticalement, par le plan horizontal situé à 2,25 m au-dessus du sol.

Au-dessus de la baignoire et de la douche, seuls sont autorisés des interrupteurs de circuit TBTS avec une tension nominale de 12 V alternatif ou 30 V continu maxi, pour lesquels la source est placée en dehors des volumes 0, 1 et 2.

Volume 2

La définition du volume 2 se déduit de celle du volume 1 de façon simple :

- verticalement, sa hauteur est systématiquement égale à celle du volume 1 ;
- horizontalement, il s'étend jusqu'à 0,60 m à partir de la surface extérieure du volume 1. Dans l'ancienne version, le volume 2 « recouvriraient » le volume 1 jusqu'à 3 m au-dessus du sol : ce n'est plus le cas à présent.

Dans cet espace, seuls sont admis : un socle de prise de courant alimenté par un transformateur de séparation pour rasoir, d'une puissance comprise entre 20 et 50 VA, les interrupteurs dont les caractéristiques correspondent aux conditions requises pour le volume 1. Seuls peuvent y être installés des luminaires, appareils de chauffage et autres matériels électriques utilitaires, sous réserve que ces

matériaux soient de classe II et soient protégés par un dispositif différentiel au plus égal à 30 mA.

Volume 3

Le volume 3 se décompose en deux parties :

- d'une part, le volume situé au-dessus des volumes 1 et 2 jusqu'à une hauteur de 3 m au-dessus du sol est un volume 3 ;
- d'autre part, le volume 3 s'étend horizontalement jusqu'à 2,40 m à partir de la surface extérieure du volume 2, et ce, sur une hauteur au-dessus du sol de 2,25 m. Y sont autorisés les socles de prises de courant, les interrupteurs et les autres appareillages à condition d'être :
 - protégés par un dispositif différentiel au plus égal à 30 mA ;
 - ou alimentés individuellement par un transformateur de séparation (NF C 15-100) ;
 - ou alimentés en TBTS (NF C 15-100).

Le cas des salles de douche collectives

L'amendement 2 traite également des salles de douche collectives. Sur ce sujet, il intègre le contenu de la fiche d'interprétation F4 à la norme NF C 15-100 parue en mars 2007. Initialement, la totalité de la surface des vestiaires était considérée en volume 3.

À présent, le volume 3 se limite à un balayage de 2,40 m à partir de la surface extérieure du volume 2. De cette façon, seule la partie du vestiaire située en volume 3 doit être reliée à la LES, ce qui est moins contraignant dans le cas de vestiaires de très grande dimension.

Quelques règles de base

pour la sécurité de la salle de bains

- Tous les circuits électriques d'éclairage (sauf basse tension), de chauffage et les autres appareils doivent être protégés par un dispositif DRHS (disjoncteur différentiel haute sécurité 30 mA), lequel coupe automatiquement le courant en cas de fuite.
- L'interrupteur général ne sera toléré qu'en volume 3. Néanmoins, mieux vaut qu'il soit installé à l'extérieur de la salle de bains.
- Armoire de toilette (équipée d'une prise de courant et d'un interrupteur) : volumes 2 et 3.
- Prises de courant pour rasoir (20 à 50 V) : volumes 2 et 3.
- Le lave-linge et le sèche-linge doivent être situés dans le volume 3 ou hors volumes et câblés avec 3 fils de 2,5 mm² (phase, neutre, terre) protégés pour une intensité maximale de 20 A.
- Une liaison équipotentielle locale doit être prévue en raccordant à la terre toutes les parties métalliques et éléments conducteurs par des soudures ou fixations.
- Chauffage :
 - Au sol : idéal si la surface restante de la baignoire est suffisante.
 - Électrique : le sèche-serviettes doit se conformer à la classe I en volume 3, à la classe II en volume 2. Sinon, il peut s'accrocher sur tout panneau de mur libre.
 - Chauffe-eau : ils continuent de faire l'objet de règles spécifiques. À accumulation, ils doivent être installés en volume 3 ou hors volumes. Cependant, faute de place suffisante (local exigu), un chauffe-eau à accumulation peut être installé en volume 2, ou même en volume 1 s'il est horizontal et placé le plus haut possible, à condition d'être protégé par un dispositif différentiel à haute sensibilité 30 mA.

AVIS D'EXPERTS



© DR

PHILIPPE MUSSARD et **OLIVIER RIEFFEL**,
expert Lighting and Shades chez Crestron
et expert IBT

Le programme Régulation thermique 2012 (RT 2012) exige que la consommation énergétique soit de 50 kW/m²/an contre 150 kW/m²/an dans le programme RT 2005. Cet objectif est certes réalisable mais demande de considérer les bâtiments avec un regard élargi. Coordonner les différentes technologies intelligentes dans le bâtiment permet d'obtenir à la fois des baisses énergétiques réelles sans altérer le confort d'utilisation des espaces. Plus que jamais il faut comprendre que les nouveaux bureaux comme les nouvelles résidences ressemblent à des systèmes vivants et interdépendants, qui vivent, respirent, passent par des phases actives puis passives d'utilisation.



Coordonner les technologies est une chose, disposer des outils de mesure en est une autre.

L'éclairage, s'il est bien géré, peut être un centre d'économies conséquent

Abordons d'abord la question du contrôle de la lumière. Concrètement, en couplant stores, capteurs de luminosité et système d'éclairage, il est possible de maintenir une luminosité homogène sur une journée dans un espace, sans pousser au maximum les luminaires. Imaginons une salle avec des rangées de luminaires disposées en zones : un capteur de luminosité installé à proximité des fenêtres mesure la luminosité naturelle. Ses données sont ensuite utilisées pour régler l'intensité des luminaires. Si la luminosité extérieure est forte, les luminaires près de la fenêtre s'éclairent faiblement tandis que ceux dans les zones éloignées, par définition moins éclairées, compensent la dégradation progressive de la lumière du jour. L'idée consiste, à partir du référent lumière naturelle, à réduire la consommation et l'usure des luminaires, tout en assurant en temps réel un éclairage *ad hoc*. Les technologies d'éclairage LED et Oled sont les meilleures pour les réglages les plus fins et le meilleur retour sur investissement.

Atteindre les objectifs de la RT 2012 est possible en améliorant sensiblement la gestion des lumières, en coordonnant les autres technologies concernées (gestion du chauffage, ventilation et climatisation), et en tenant également compte des revêtements qui absorbent ou restituent la chaleur. L'isolation est un point essentiel, mais, une fois cette question réglée, toutes les autres technologies entrent en jeu. Par une savante mise en musique, elles permettent non seulement d'atteindre les objectifs RT mais de les dépasser, car toutes les économies, directes et indirectes, sont bonnes à prendre. À l'exception des bâtiments à usage d'habitation situés en dehors des périmètres de rénovation urbaine qui ont obligation de se conformer à la RT 2012 au 1^{er} janvier 2013, tous les autres types de bâtiments neufs sont tenus de respecter les objectifs de la RT 2012 sous peine de sanctions (art. L. 152-2 du code de la construction).

Coordonner les technologies est une chose, disposer des outils de mesure en est une autre. Le contrôle dans une plate-forme qui recueille, analyse et met en perspective les données (consommation, gestion des fluides) dans un tableau de bord est indispensable. Mieux, les dernières avancées technologiques prennent en compte les évolutions des usages et développent automatiquement de nouveaux scénarios. Par exemple, si des zones de travail dans un immeuble de bureaux sont momentanément désertées puis de nouveau occupées, la plate-forme est capable de prendre en compte les nouveaux rythmes pour définir de nouvelles règles, avec toujours en priorité l'optimisation des matériels, de la consommation et des coûts.

Le programme RT 2012 lance des défis qui nous stimulent et doivent stimuler tous les professionnels, à commencer par renforcer le dialogue entre les différents corps de métier. Ce n'est pas tant la peur du bâton qui doit pousser à agir que la nécessité d'ajuster les pratiques professionnelles aux évolutions technologiques et d'ouvrir le dialogue.

La lettre de la Chambre Syndicale des Entreprises d'Équipement Électrique de Paris et sa région

édito

Jean-Luc TUFFIER
Président de la CSEEE



© JLB Photo

Chaque année, la journée des présidents de la FFIE réunit les représentants qui animent la vie des organisations affiliées à la Fédération dans nos régions et départements. C'est un temps d'échange précieux pour tous. Parmi les thèmes abordés cette année en ateliers, figuraient en bonne place les perspectives de développement de la domotique dans le cadre de l'accessibilité des bâtiments aux personnes handicapées, qui sera obligatoire en 2015, et du maintien à domicile des personnes dépendantes.

Tous les facteurs convergent aujourd'hui pour donner de réelles perspectives au marché des solutions domotiques et des services associés. La population vieillit et les pouvoirs publics souhaitent diversifier les possibilités d'apporter de l'assistance et des soins en dehors des structures dédiées. Parallèlement, les industriels proposent des solutions domotiques mûres et à coût accessible alors même que le développement des infrastructures à haut débit se poursuit sur tout le territoire avec une réglementation incitative.

Que nous reste-t-il à faire : nous former, connaître les produits, élaborer nos offres et détecter les opportunités chez nos clients actuels et futurs. La CSEEE proposera en 2013 un club à ses adhérents. Il ne faut pas rester à l'écart d'un marché qui attend les électriciens et dont les perspectives ne peuvent que donner confiance. ■

Intégrer la « génération Y » : un nouveau défi pour nos entreprises

Ils ont aujourd'hui entre 18 et 34 ans, sont férus de nouvelles technologies, réfractaires à l'autorité, en quête de sens... Ce sont les jeunes de la génération Y : ils nous inspirent souvent méfiance et incompréhension, mais nous ne pouvons pas faire l'impasse sur ces collaborateurs qui représenteront bientôt la moitié de nos effectifs. Voici le thème sur lequel se sont penchés les experts invités par la Chambre syndicale des entreprises d'équipement électrique (CSEEE) et le GCCP (Syndicat génie climatique couverture plomberie) le 23 octobre 2012. La soirée, animée par Maïtena Biraben (Canal +), a rempli la salle Pradeau du 10 rue du Débarcadère : plus de 250 professionnels ont répondu présent pour s'informer sur la façon d'intégrer la génération Y. Ils ont notamment reçu l'éclairage de Laurent Bibard, professeur de management à l'Essec, et de Julien Pouget, spécialiste du management et des ressources humaines, auteur de l'ouvrage de référence en la matière : *Intégrer et manager la génération Y*.

La croisée de deux univers

Les jeunes de la génération Y représentent un réel défi pour les entreprises puisqu'ils sont souvent en décalage avec les attentes des dirigeants. Lorsqu'il recrute, un entrepreneur attend de son nouveau collaborateur qu'il intègre les normes

de son entreprise et non qu'il les bouscule. Une évidence qui se heurte à une réalité très différente lors de l'intégration d'un jeune Y. Le nouveau collaborateur a en effet un rapport à l'autorité bien distinct de celui des générations précédentes : il traite tout le monde d'égal à égal, mais « *il ne s'agit pas d'impertinence* », précise Laurent Bibard. Il a également besoin de sens : il tient de manière vitale aux notions de responsabilité sociale des entreprises (RSE), au développement durable et à l'éthique qui ne sont pas pour lui de vains mots. Il veut également pouvoir donner un sens à son travail, pour lequel il n'est, par ailleurs, nullement prêt à sacrifier sa vie personnelle. Très familier des nouvelles technologies, le jeune Y est doué d'une grande souplesse d'apprentissage et d'adaptation. Habitué à l'instantanéité, il apprend vite. Mais, en



Jean-Luc Tuffier

>>> Intégrer la « génération Y » : un nouveau défi pour nos entreprises (suite)

corollaire, il veut tout, tout de suite. Il attend un écho immédiat sur son travail accompli et une disponibilité constante et instantanée de son manager. Pour un Y, attendre est impossible ! Julien Pouget parle de « Génération Google ». D'après lui, « *ce qui intéresse les Y c'est le résultat, pas la façon de le trouver. Ils considèrent le manager comme un véritable moteur de recherche qui doit pouvoir apporter des réponses à tout et à tout moment* ».

Un échange gagnant-gagnant

Malgré ce décalage, il faut composer au mieux avec ces jeunes car, comme le souligne le président de la CSEEE, Jean-Luc Tuffier : « *Les êtres humains sont la première richesse de l'entreprise* », et Laurent Bibard l'affirme : « *Oui. La rencontre entre l'entreprise et la génération Y est possible.* » D'après lui, si les jeunes Y zappent d'une entreprise à l'autre, c'est pour trouver du sens : « *L'économie leur prouve chaque jour qu'il n'est pas pertinent de tout donner pour le travail* », estime le professeur. Un point confirmé par Joseph Lasserre, jeune Y et dirigeant de la société Enerpur : il confie avoir fréquenté plusieurs entreprises puis monté sa propre affaire pour trouver un



© JLB PHOTO

sens à sa vie professionnelle. « *S'ils savent où ils vont, les jeunes Y sont capables d'un énorme engagement* », certifie Laurent Bibard. Ils deviennent alors un formidable atout pour leur entreprise qui, à leur image, doit être en mesure de s'adapter immédiatement à un environnement imprévisible « *en désapprenant puis réapprenant avec des équipes à la fois compétentes et capables de remettre en question ce qu'elle fait* », précise-t-il. L'enseignant poursuit : « *Si les jeunes Y sont difficilement saisissables, savoir les intégrer entraîne un apprentissage au changement* », aujourd'hui indispensable pour les entreprises.

Dialogue et responsabilisation

L'arrivée des collaborateurs de la génération Y suscite de nombreuses interrogations de la part des dirigeants, notamment sur la façon de les intégrer au sein des équipes, souvent composées de trois ou quatre générations distinctes. Pour Laurent Bibard, une bonne intégration passe par le dialogue : « *Il faut que tout le monde réapprenne à expliquer. Ce qui est évident pour les anciens est inconnu des jeunes, qui ne fonctionnent pas avec les mêmes valeurs.* » Les experts déconseillent d'ailleurs de cloisonner le management en fonction des générations, il doit rester global. De leur côté, les entrepreneurs s'accordent sur la nécessité de former leurs managers au mode de fonctionnement de ces jeunes et sur la nécessité d'être réactifs face à ces Y qui veulent que l'on donne un sens à leur action et qui n'ont qu'une question à la bouche : « *Pourquoi ?* » Ainsi, l'une des clés pour intégrer la génération Y est la responsabilisation. S'il est soumis à une hiérarchie trop lourde, le jeune se sent étouffé, si l'on ne répond pas à ses questions, à sa quête de sens, il se sent délaissé. Il faut donc trouver le juste équilibre et surtout le responsabiliser en mettant en œuvre un véritable travail d'écoute et de dialogue. Laurent Bibard insiste : « *C'est à nous de faire un effort vers eux et on a tout à y gagner !* »



Jean-Luc Tuffier (Pdt CSEEE), Julien Pouget, Maïtena Biraben, Laurent Bibard et Patrick Aimon (pdt GCCP).

Un management de proximité

Les jeunes de la génération Y attendent de leur manager trois attitudes essentielles : l'écoute, le respect et la considération. Pour eux, le manager doit être disponible à tout moment, sans formalisme, même en cas de désaccord. Il doit les respecter dans leur choix de vie et dans leur vie professionnelle sans discrimination : il veut, par exemple, les mêmes avantages que ses collègues, même s'ils ont plus d'ancienneté. Doit-on le rappeler ? La génération Y ne sait pas patienter !

Face à ces attentes, la fonction du manager doit consister à autonomiser le jeune collaborateur. Julien Pouget préconise le renvoi de question : « *Par exemple, si le jeune vous interroge sur la raison du port des chaussures de sécurité, renvoyez-lui sa question. C'est une façon de le responsabiliser.* » Certains dirigeants réagissent vivement à ce type de comportement, ayant l'impression de jouer le rôle de parent, ce que confirment les experts. Pour Laurent Bibard : « *C'est à nous de redonner confiance, de responsabiliser, d'expliciter, de refabriquer les repères.* » Julien Pouget affirme que le manager doit se comporter à la façon d'un coach : « *Il faut être très présent auprès de ces jeunes collaborateurs. C'est une génération très émotionnelle qu'il faut accompagner.* » De plus, il ne suffit pas d'édicter des règles, il faut



Catherine Declercq (ABC ELeC).



Laurent Bibard, Julien Pouget, Philippe Girault (SPIE), Cyril Blanchard (G Climatique).

© JLB Photo

expliquer à quoi elles servent et être soi-même exemplaire si l'on veut espérer qu'elles soient respectées.

Tutorat : le dialogue des générations

Dans nos métiers du BTP, la question du tutorat est également essentielle et se révèle complexe avec des Y qui remettent en cause l'autorité des aînés. Cependant, si certains dirigeants se laissent tenter par la création de binômes issus de la même génération, les experts préconisent quant à eux les tutorats croisés. D'après Julien Pouget, ils permettent « *un apprentissage dans les deux sens* ». L'ancien transmet au jeune le métier et la culture de l'entreprise tandis que le jeune enseigne au plus expérimenté à paramétriser son téléphone, à utiliser un réseau social, etc. Il n'est ainsi plus question d'autorité mais d'échange de compétences. Mais, pour que le duo fonctionne, le tuteur ne doit pas être choisi au hasard, ni désigné d'office, car il doit être guidé par son envie de transmettre. Julien Pouget souligne qu'un tuteur doit avoir trois qualités principales : « *il doit être bon dans son métier, pédagogue et volontaire* ».

Un contrat social à réinventer ?

À la fois complexe à appréhender et incontournable pour nos entreprises, la génération Y n'a pas fini de nous poser question !



Xavier Robineau-Bourgneuf (Helbul).

© JLB Photo

Avec elle, pointe une évidence : le contrat social traditionnel (études – diplôme – travail donc logement et vie décente – retraite) n'existe plus, y en aura-t-il un nouveau ? Les jeunes Y bousculent l'ordre établi et apportent un regard inédit sur le monde du travail. Avec leur arrivée, certains chefs d'entreprise confient même revoir leurs valeurs et leurs engagements au sein de l'entreprise. Collaborateurs de demain, les jeunes de la génération Y remettent en question nos organisations. Comme le rappelle le président du GCCP, Patrick Aimé : « *N'oublions pas qu'ils sont également nos futurs clients : il devient urgent d'apprendre à travailler avec eux pour avancer ensemble !* » ■

Portes ouvertes

Samedi 2 février • Samedi 23 mars • Mercredi 10 avril
de 9h à 16h

Formez-vous
en apprentissage
aux métiers de l'électricité

▶▶▶ www.cfaadelepine.fr

90%
de réussite
aux examens

90%
d'intégration
en entreprise

CAP PRO ELEC

BP IEE Installations, énergie, réseaux...

BAC PRO ELEEC

BTS Electrotechnique

...se former à l'électrotechnique
ouvre de multiples perspectives.



CFA Délépine

8, impasse Délépine 75011 PARIS

(M) rue des Boulets (ligne 9) (RER) Nation

 **Delépine**
le CFA de l'Électricité

 **Île de France**



→ **01 43 71 66 96 • contact@cfaee.fr**

SO powerful!



Onduleurs *Green Power 2.0*: “Réduisez vos coûts - Augmentez votre puissance”

La nouvelle gamme d'onduleurs Socomec **Green Power 2.0** combine une efficacité énergétique imbattable et un facteur de puissance 1.

Résultat: une grande disponibilité, un haut rendement énergétique et une puissance maximale de vos centres de traitement de données.

Un **facteur de puissance de 1**, soit 11% de puissance de plus qu'avec un facteur de puissance de 0,9.

Le **plus haut rendement énergétique du marché** en mode double conversion (VFI). Certification indépendante.

Deux avantages coup de poing pour combattre vos coûts énergétiques et réduire votre empreinte carbone.

Pour savoir comment faire des économies grâce à l'onduleur

Green Power 2.0appelez le +33 (0)1 45 14 63 90 ou envoyer un courriel à marketing.ups.fr@socomec.com



Onduleurs **Green Power 2.0**
de 10 à 400 kVA/kW



CONNECTED OBJECT

eedomus, la box française

Basée sur la technologie Zwave, la box eedomus, de la société Connected Object, est une solution domotique fiable et facile à utiliser. L'eedomus est une box d'aspect assez simple, fournie avec un câble réseau et une alimentation. C'est en fait tout ce dont elle a besoin, car le contrôleur Zwave est intégré à la box. Relativement petite, puisqu'elle ne mesure que 15 x 15 x 3 cm, elle s'intégrera partout facilement. Capable de gérer l'éclairage, la détection de présence et le suivi des consommations électriques, elle intègre nativement la vidéo-surveillance, la lecture RFID, le suivi météo et un traceur GPS. Ce dernier peut intéresser de nombreuses entreprises pour le suivi des véhicules.

**PRIX :** 299 €**MARQUE :**

Connected Object

POUR : Simplicité, Fiabilité, Complet, Made in France**NOTRE AVIS :**
4,5 / 5 - Excellent**TESTÉ PAR :**
Cédric Locqueneux

Les couleurs blanche et verte lui donnent un petit côté très écolo. Ça tombe bien, la box ne consomme qu'un watt ! Malgré cet aspect « simple », l'eedomus n'en est pas moins dépourvue de connectique : on trouve un connecteur pour l'alimentation, un port Ethernet, mais également deux ports USB et 4 ports RJ11 qui pourront être utilisés pour étendre les possibilités de cette box. L'installation se veut très simple, et c'est plutôt réussi. Après avoir branché la box à une prise électrique et à un routeur (Livebox ou autre), il suffit de se rendre sur le site eedomus et de se créer un compte. Le numéro de mobile sera utile pour recevoir les alertes par SMS (type déclenchement de l'alarme par exemple).

Ajout de périphériques

Pour ajouter un appareil, il faut cliquer sur le gros bouton « Ajouter ou supprimer un périphérique ».

À partir de là, il est possible d'ajouter plusieurs sortes de périphériques : des modules Zwave, des caméras, d'autres box eedomus, ou d'autres types de périphériques.

Commençons par ajouter un module simple, comme une prise inline HomePro, qui vient se brancher entre la prise murale et l'appareil à contrôler. La box se met en mode inclusion. Il n'y a plus qu'à appuyer sur le bouton inclusion du module à ajouter, une fois ou 3 fois répétées selon le type de module. Vous avez une minute pour ajouter le module. La box va le détecter et le scanner pour découvrir ses possibilités. Une fois ajouté, un écran vous permettra de donner un nom au module, de le situer

dans votre maison et de créer des pièces si nécessaire. Ensuite, vous indiquez sa fonction : lampe, chauffage, ou autre appareil électrique. Cette information sera utilisée plus tard pour les statistiques. Pour les connaisseurs, d'autres paramètres avancés sont accessibles. On peut ajouter de cette façon de nombreux modules Zwave : micro-modules, détecteurs d'ouverture, sondes de température, etc. Des modules qui pourront être utilisés aussi bien pour le confort que pour la sécurité. On y trouve des détecteurs de CO₂, des modules Teleinfo pour le suivi de la consommation électrique, des lecteurs RFID, des traceurs GPS, des modules météo ! Une excellente surprise. L'eedomus supporte nativement un lecteur RFID, ce qui permet l'activation de l'alarme en passant son porte-clés dessus, par exemple ! D'ailleurs, à ce sujet, l'eedomus gère également les caméras de surveillance.

Le tableau de bord

La page d'accueil affiche maintenant les différentes pièces que nous avons créées.

Une fois entré dans la pièce, nous obtenons le détail des modules et leur état on/off. Une petite icône rouge dans la barre de titre signale également s'il y a un problème de communication entre la box et le module. Un module On/Off peut être contrôlé d'un simple clic (un clic passe à On, un autre clic passe à Off).

On peut également obtenir quelque chose de très visuel et d'assez joli, par exemple avec les données d'un capteur EZmotion.

Mais le tableau de bord ne s'arrête pas là. Sur chaque module on peut apercevoir une petite loupe dans le coin supérieur droit. Cette loupe permet d'accéder aux données détaillées du module. Ces valeurs sont consultables sous forme de tableau Excel et un autre onglet permet de consulter les statistiques croisées récupérées par la box. Ce tableau de bord affiche par exemple les différentes températures (intérieures grâce aux capteurs, extérieures grâce aux infos météo) et la consommation électrique de la maison, particulièrement intéressant si votre chauffage est électrique !

Sur l'eedomus, il est possible de créer des petits scénarios très simples, appelés macros.

Les programmations

Elles reposent pour certaines d'entre elles sur un agenda. Cet agenda est une fonctionnalité très intéressante de l'eedomus puisqu'on lui indique pour chaque jour s'il s'agit d'une journée travaillée ou de congé, et que, pour ces deux types de journée, on lui indique ensuite les différentes phases : lever, journée, retour du travail, etc. Une autre partie permet même d'indiquer les jours de vacances.

On retrouve ici des grands classiques (réveil, éclairage sur mouvement, éclairage à la tombée de la nuit, minuterie et zones de chauffage). Mais on trouve également d'autres scénarios plus évolués, comme la surveillance-intrusion qui se chargera de vous contacter en cas d'intrusion chez vous, ou encore la simulation de présence qui allumera aléatoirement des lampes durant votre absence. Là encore, c'est la première box que je vais proposer un tel assistant, et la première également à aborder le domaine de la simulation de présence. Un excellent point !

Cette partie est plutôt complète et réjouira la plupart des utilisateurs avancés. Il y a même la possibilité de faire des requêtes HTTP pour contrôler des appareils extérieurs (media center, extender infrarouge, etc.) ou encore lire des fichiers XML pour récupérer des valeurs (d'une station météo, d'une carte IPX800,).

Accès distant

Enfin, pour satisfaire complètement les « experts », sachez qu'une API est également disponible. Cette API, qui utilise de simples requêtes HTTP, permettra à un dispositif extérieur de lire des valeurs sur l'eedomus, ou de contrôler des modules. Ces différentes possibilités permettent d'interfacer cette box avec la plupart des équipements.

Rappelons que la connexion à sa box est sécurisée et accessible à distance (<https://secure.eedomus.com>), ce qui est rassurant étant donné qu'elle est capable de piloter toute la maison. Mais cette connexion implique qu'il faille passer par un serveur externe, un peu à l'image de la Zibase, et que la box seule ne suffit pas. Sans les serveurs eedomus derrière, l'utilisation sera en effet limitée. Limitée et non impossible. Car, d'une part, les scénarios sont tout de même exécutés en interne par la box, et, d'autre part, eedomus a prévu une petite interface directe pour se connecter à sa box, accessible simplement en tapant l'adresse IP de sa box. Il ne sera pas possible de configurer de nouveaux modules par exemple, mais il sera tout à fait possible de contrôler sa maison.

À retenir

Lorsque j'ai remonté les différents points positifs et à améliorer, j'ai rencontré une équipe motivée et ouverte aux suggestions, qui ne demande qu'à faire évoluer son produit ! Certaines modifications ont déjà été répercutées, alors que d'autres sont en cours d'étude. C'est aussi cela qui m'a fait aimer l'eedomus. Nous avons à la fois un petit serveur domotique utilisant le Zwave (une technologie très fiable en domotique, abordable, supportant le retour d'état), une interface réussie, en français, une utilisation adaptée aussi bien aux néophytes qu'aux plus expérimentés, une évolutivité de la solution, grâce à des périphériques déjà supportés (RFID, traceur GPS...), et une équipe motivée ouverte aux suggestions. Et à voir le nombre de fonctions utiles qui n'existent pas sur les autres box, malgré une réelle utilité (simulation de présence, gestion des jours travaillés et de congés, états virtuels...), on peut dire que cette équipe a déjà bien réfléchi à sa box, qui de ce fait est très bien adaptée à la plupart des besoins. Et en plus c'est « made in France ».



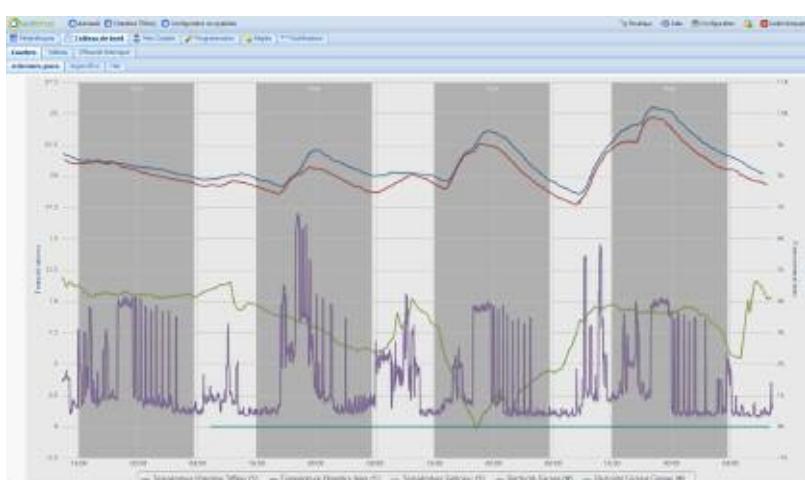
▲ Écran d'accueil de l'interface de « secours ».



▲ Page d'accueil après la création des différentes pièces.



▲ Personnalisation très visuelle des données d'un capteur EZmotion.



▲ Statistiques croisées récupérées par la box. Tableau de bord des statistiques croisées récupérées par la box (différentes températures et la consommation électrique de la maison).

FLUKE

NOUVEAUX TÉLÉMÈTRES LASER PRÉCIS JUSQU'À 100 MÈTRES



© Fluke

Les télémètres laser Fluke accélèrent les mesures. Plus besoin d'une autre personne pour tenir le mètre-ruban. Avec les nouveaux télémètres laser Fluke 414D, 419D et 424D, il est désormais possible de mesurer seul jusqu'à 100 m sans se déplacer. Doté d'une boussole intégrée et d'un capteur d'inclinaison, ces télémètres robustes et résistants à la poussière et à l'eau permettent d'effectuer en toute simplicité : mesures instantanées jusqu'à 100 m, mesures dans des zones difficiles d'accès, précision de ± 1 mm et réduction des erreurs d'estimation grâce aux calculs automatiques de la surface, du volume, des additions.



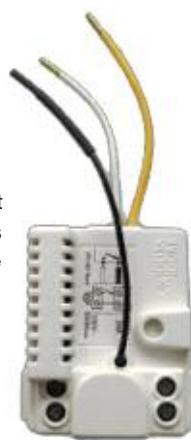
MYXYTY

MICROMODULE ENCASTRABLE 300 W

Simple d'utilisation, le micromodule permet de gérer à distance et du bout des doigts l'éclairage du domicile. Allumer une lumière pour simuler une présence, éteindre simultanément plusieurs lampes... tout est désormais possible ! Adapté au neuf comme à la rénovation, le nouveau module encastrable 300 W permet de piloter l'éclairage à distance sans tirer de câble supplémentaire. Il se branche dans une boîte d'encastrement derrière l'interrupteur existant ou directement au point d'éclairage dans la boîte DCL du plafonnier.

Fabriqué en France, certifié CE, garantie 2 ans. Prix public conseillé : 59 €.

© MYXYTY



SCHNEIDER ELECTRIC ACTASSI ESSENTIAL, SOLUTION DE CÂBLAGE VDI



Solution pour des systèmes « Voix Données Images » dans le petit et moyen tertiaire, simple et rapide à mettre en œuvre, la gamme Actassi Essential est une réponse aux besoins de connectivité, de modularité et de flexibilité des bureaux. Elle permet aux installateurs de réduire le temps de mise en œuvre et de valoriser leurs réalisations. Actassi Essential propose des solutions cuivre et

fibre optique couvrant les exigences normatives les plus strictes : de la catégorie 5E à la catégorie 6A pour le cuivre, et des liaisons fibre optique multimodes. La gamme comporte 5 grandes familles d'éléments fonctionnels :

- supports au poste de travail et appareillages ;
- liaisons cuivre ;
- liaisons fibre optique ;
- panneaux 19" ;
- baies et coffrets.

PHILIPS

HUE : AMPOULE CONNECTÉE ET PILOTÉE DEPUIS L'IPHONE ET L'IPAD



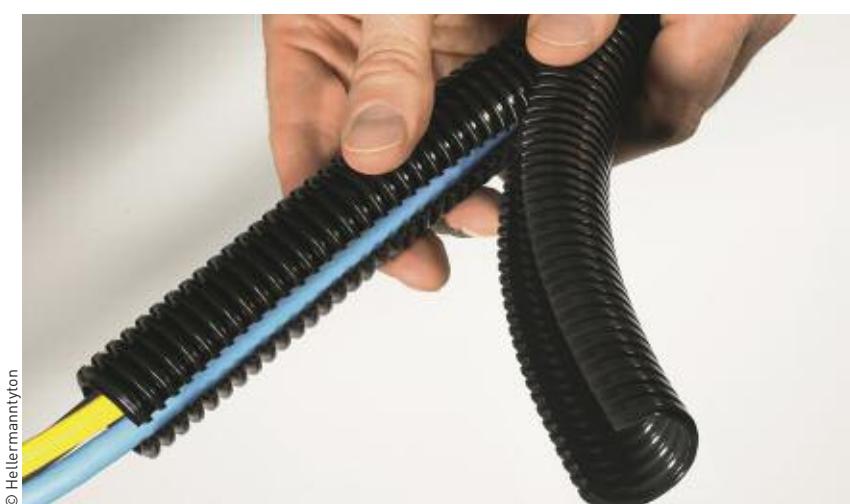
© Philips

Avec Hue (prononcez iou) et votre iPhone, vous serez en mesure de rendre l'éclairage ludique. Vendu seulement chez Apple dans les boutiques physiques ou en ligne, ce système comporte une petite boîte et des ampoules LED pour créer un réseau. L'iPhone équipé de l'application adéquate permet de contrôler du bout des doigts jusqu'à 50 ampoules.

Une fois le système en place et les ampoules bien vissées, il sera possible de personnaliser l'éclairage selon les envies. Contrôle de la couleur et de l'intensité, mise en place de plages horaires, pilotage via le système sans fil P2P Zigbee relié à la box, et durée de vie d'une ampoule de 15 000 heures, soit 625 heures sans discontinuer.



HELLERMANNTYTON HELAGUARD : GAINES ET ACCESSOIRES DE PROTECTION DES CÂBLES POUR ENVIRONNEMENTS SÉVÈRES



© HellermannTyton



Protégeant de manière flexible et accrue les câbles en conditions d'utilisation difficiles – écarts importants de température, contact avec l'eau, solvants, poussière, agents chimiques, exposition aux UV, situations de stress mécanique telles que l'abrasion, les écrasements, les impacts ou l'arrachement –, le système de protection HelaGuard est simple d'installation. Disponible dans de nombreuses tailles, facile à couper, les gaines et raccords plastique et métalliques possèdent une forte tenue à l'arrachement et résistent à des températures de - 45 °C à 135 °C.

FINDER DÉTECTEUR DE MOUVEMENT POUR PLAFONDS DE TRÈS GRANDE HAUTEUR

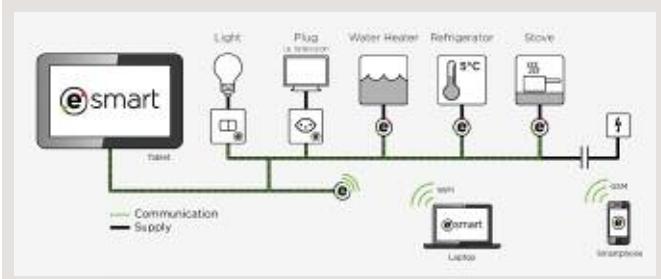
Détecteur de mouvement type plafonnier, pour montage encastré ou en saillie. Il est destiné aux applications avec hauteur sous plafond importante, jusqu'à 6 m !, pour les locaux de stockage ou autre. Le retard avant l'extinction de la lampe peut être réglé de 30 secondes à 35 minutes, ce qui lui permet d'être aussi utilisé en détecteur de présence. Ce nouveau détecteur est également pourvu d'une cellule crépusculaire pour éviter les éclairages intempestifs lorsque la luminosité est suffisante. Contact 1 NO 10A, puissance lampe incandescente et halogène : 1 000 W - 230 V AC, fluo compensé : 350 W - 230 V AC, et non compensé : 500 W - 230 V AC.



ESMART SYSTÈME COMPLET DE GESTION DOMOTIQUE

Le système esmart permet de tout contrôler dans la maison et de comprendre la consommation d'énergie. Simplicité, sécurité, confort et efficience énergétique. Ces modules de la taille de trois cubes de sucre sont installés directement derrière les prises et interrupteurs, sans câblage supplémentaire. Et donc

très intéressants en rénovation. Le système comprend un écran tactile qui renvoie les données de consommation d'énergie à l'aide de graphiques simples. Gestion du chauffage, des éclairages...

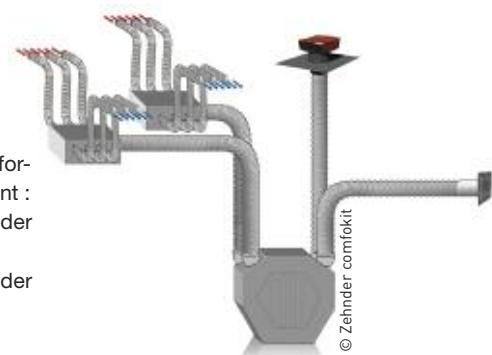


© Esmart

ZEHNDER COMFOKIT LA VENTILATION DOUBLE FLUX DEVIENT ACCESSIBLE À TOUS

Répondant à la réglementation en vigueur RT 2005 BBC et aux exigences de la RT 2012, la nouvelle génération de l'offre packagée modulable Zehnder ComfoKit se compose de 3 kits prêts à poser, d'un très bon rapport qualité/prix, pour des logements de type T2 à T5 et plus. Simples à mettre en œuvre, les nouveaux Zehnder

ComfoKit offrent un confort durable et une performance thermique du logement élevés en assurant : . 93 % de récupération de chaleur pour Zehnder ComfoKit 170 Économique ; . 98 % de récupération de chaleur pour Zehnder ComfoKit 200 Evolution ; . 96 % pour Zehnder ComfoKit 350 Evolution.



© Zehnder comfokit

3 QUESTIONS À



Notre leitmotiv Socoda est « écologie + économie = business durable »



© DR

PHILIPPE DE BECO

président du groupe Socoda

Leader de la distribution professionnelle indépendante dans les secteurs du bâtiment et de l'industrie.

Aujourd'hui, Socoda est synonyme de développement durable, et vous affirmez que l'écologie n'est pas un frein économique. Expliquez-nous.

Quelle est la conjoncture actuelle, dans le modèle économique actuel ? Une stagnation de la croissance, voire une récession ! L'écologie est l'un des principaux moyens pour continuer à « progresser » économiquement, même si les progressions à deux chiffres ne seront certainement plus là demain. C'est là qu'il faut inventer un nouveau modèle économique ! Comment ? Lorsque l'on touche les domaines de l'efficacité énergétique au sens large du terme, bon nombre de nos branches (*éclairage, isolation, production d'électricité par photovoltaïque, éolien, chauffage électrique, gaz, fioul, véhicules électriques et bornes de recharge*) sont concernées par la réglementation thermique 2012. Et la RT 2020 qui ambitionne d'imposer la construction de bâtiments neufs à énergie positive ! Imaginez le besoin formidable d'innovations techniques, de produits... chez les industriels mais également chez les distributeurs !

Et donc du business en perspective pour les industriels comme pour les distributeurs en devenant de véritables experts. L'écologie n'est donc pas un frein et je dis qu'elle va devenir un accélérateur de business, mais différent. C'est bien pour cela que notre leitmotiv Socoda est « écologie + économie = business durable » et ce, dans la citoyenneté, l'expertise et l'innovation.

Vous avez sorti le livre *La marge verte qui présente ce nouveau modèle économique. Votre démarche est complète puisque cet ouvrage est en téléchargement libre.*

J'ai sorti ce livre pour que tout le monde puisse comprendre comment l'économie change. Il y a presque deux ans, lors de la 7^e Convention Socoda, je lançais l'invitation pour changer de modèle économique. Une grande partie des personnes présentes se montrait soit sceptique, soit hostile. Seul le mot « durable » avait été entendu et « business » avait disparu. Replacées dans le contexte économique particulièrement tendu de l'époque, ces réactions ne sont guère surprenantes. Après dix-huit mois

de turbulences économiques en tout genre, le « vert » et le « durable » n'étaient pas forcément la préoccupation numéro un de tout le monde. En lançant cette invitation, je savais que nous nous attaquions à un chantier de longue haleine, et qu'il allait nous falloir du temps, de la diplomatie, de la pertinence, et surtout beaucoup d'énergie pour expliquer et partager notre vision avec le plus grand nombre. Ayant eu l'habitude d'aller à contre-courant des idées reçues tout au long de ma carrière, j'avoue que le challenge était une motivation supplémentaire pour prendre le problème à bras-le-corps. C'est également pour cela que je laisse ce livre gratuit en téléchargement libre sur www.lamargeverte.com.

Lors du Plan d'action et d'animation commerciales 2013, le lien adhérents/fournisseurs était très présent. Est-ce que l'union fait la force face à la concurrence ?

Je vous disais tout à l'heure que les comportements de l'ensemble des acteurs des filières du bâtiment et de l'industrie changeaient rapidement. Eh bien, nous voulons également changer les habitudes relationnelles entre nos fournisseurs et nos adhérents. Certes, la négociation achat, c'est-à-dire l'obtention des meilleures conditions commerciales possibles, reste une des bases du commerce, mais nous devons aller plus loin dans la relation pour optimiser les ventes et fidéliser nos clients finaux. Vous avez vu dans la présentation de nos plans d'actions commerciales toutes les dispositions marketing prises pour que nos adhérents vendent « mieux ». Mais cela ne peut se faire sans l'implication de nos fournisseurs qui ont l'expertise des produits, des solutions et le fruit de leurs investissements en R&D, les innovations. Nous voulons donc capitaliser sur nos partenaires fournisseurs, mettre en commun nos savoir-faire et expertises et trouver des solutions pour vendre mieux, ensemble ! Nous avons affiché à l'écran « cohésion + dynamique commerciale = gains de parts de marché ». Cette équation répond à elle seule à votre question de savoir si l'union fait la force face à la concurrence. Mais, quant à vous décrire plus avant le « comment », vous comprendrez aisément que cela n'est pas possible, en raison... de la concurrence, justement !

Integrated Systems Europe

10ème édition

Connecter. Communiquer. Construire.

En partenariat avec



infoComm
INTERNATIONAL

**29 - 31 janvier 2013
Amsterdam RAI, NL**

Conférences le 28 janvier



Smarter. Lighter. Sharper.*

La technologie intelligente modifie la conception, la construction, l'utilisation et l'entretien des bâtiments. Lors du salon ISE 2013 découvrez la technologie média et la domotique pour le commerce et l'habitat auprès de plus de 800 exposants. Développez votre portfolio, trouvez de l'inspiration pour vos projets, et embrassez des idées qui permettront de travailler, de construire et de vivre de manière plus intelligente.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur: www.iseurope.org



*Encore plus de son, plus de lumière, plus d'expertise

Découvrez-le vite

IL EST ARRIVÉ !

Demandez-le dès à présent sur www.slvbydeclic.fr,
chez votre distributeur ou au 04 74 02 71 20

En 2013,
SLV by DECLIC
vous offre encore
plus de proximité

- 3 000 références
- Plus de 300 nouveautés
- Encore plus de choix

UN NOUVEAU SERVICE

- + d'avantages
- + de business



UN NOUVEAU SITE WEB

- + pratique
- + ergonomique



www.slvbydeclic.fr

UN NOUVEAU SHOWROOM

- + convivial
- + professionnel



SLV by DECLIC
BIG WHITE 2013

BIG WHITE 2013
FOCUSED ON LIGHT®
SLV by DECLIC



SLV®
by DECLIC

Luminaire décoratif d'intérieur et d'extérieur pour : Résidentiel / Hôtellerie - Restauration / Bureaux / Commerces

ZAC du Martelet - Bât.B - 88, Henri Dépagnoux - 69400 LIMAS - Tél. 04 74 02 71 20 - Fax 04 74 02 71 29 - bigwhite2013@slvbydeclic.com