

ThermPresse

CHAQUE SEMAINE, CE QUI EST NOUVEAU DANS VOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ.

PROFESSION

10% des Français songent à s'équiper de PAC et 13% de capteurs solaires thermiques

10% des Français ont le projet d'équiper leur résidence principale d'une PAC, un pourcentage stable sur un an ; 13%, d'un chauffe-eau solaire ou d'un SSC (respectivement +3 et +5 points sur douze mois) ; 5%, d'une chaudière à bois ; et 9%, d'un poêle à bois. C'est ce qui ressort d'un sondage réalisé le mois dernier par OpinionWay pour Qualit'EnR et qui a été présenté lors d'une conférence de presse la semaine dernière. Au cours de celle-ci, André Joffre, président de Qualit'EnR, a estimé que les Français appelaient de leurs vœux «une transition écologique portée par une énergie verte» et que les EnR étaient désormais perçues par les Français comme «un enjeu de société». A propos du chauffage au bois, qui, a-t-il observé, a «marqué le pas» l'an passé, il a dit prévoir une relance des ventes cette année en raison de la hausse du prix du pétrole. Par ailleurs, il a déclaré que le solaire thermique «avait peu évolué» au plan technique ces dernières années, avec des concepts désormais «anciens», et ce à cause d'un effort insuffisant de R&D, a-t-il précisé. Il a jugé aussi que, en solaire thermique, les prix étaient «surévalués» actuellement en France métropolitaine.

Selon le sondage OpinionWay, la résidence principale des personnes interrogées est déjà équipée d'une PAC (dans une proportion de 9%), d'un poêle à bois (13%, contre 10% voilà un an), d'un chauffe-eau solaire (4%), d'un SSC (3%) ou d'une chaudière à bois (4%). Par ailleurs, 68% des Français jugent «pertinent» d'investir en 2018 dans des équipements EnR (PAC, solaire thermique, bois-énergie, etc.), avec 16% qui jugent même cela «très pertinent» ; 71% des moins de 35 ans, quant à eux, trouvent pertinent un tel projet. Si les personnes propriétaires de leur résidence principale devaient réaliser des travaux de rénovation énergétique chez elles, 33% en profiteraient «certainement» pour faire installer des équipements EnR, tandis que 58% ne le feraient que s'il n'y avait pas de surcoût (ou un surcoût très faible). Par ailleurs, 81% des Français font confiance à la technologie des PAC (dont 21% : «tout à fait confiance»), un pourcentage plutôt stable sur un an, tandis que 80% font confiance aux SSC (dont 22% : «tout à fait confiance»), contre 77% un an plus tôt. 79% des Français font confiance aux chauffe-eau solaires (dont 23% : «tout à fait confiance»), contre 76% voilà un an ; 75% font confiance aux poêles à bois (dont 20% : «tout à fait confiance») ; et 73%, aux chaudières à bois (dont 18% : «tout à fait confiance»). D'autre part, 82% des Français estiment qu'il faut «encourager» la filière de la PAC (25% étant «tout à fait» de cet avis) ; 90%, celle du solaire thermique (35% : «tout à fait») ; 70%, celle du bois énergie (17% : «tout à fait») ; 65%, celle du gaz naturel (13% : «tout à fait») contre 69% voilà un an ; et 22%, celle du fioul (5% : «tout à fait»), un pourcentage stable sur douze mois.

Par ailleurs, 93% des propriétaires interrogés feraient appel à un professionnel RGE pour des travaux de rénovation énergétique. D'autre part, 5% des Français ont «tout à fait» confiance dans les installateurs d'équipements énergétiques, 57% «plutôt confiance», 30% «plutôt pas confiance» et 6% «pas du tout confiance». Pour 47% de nos compatriotes, un installateur en qui ils auraient «plus facilement confiance» est un installateur disposant de notes ou avis positifs sur Internet, 51% des personnes interrogées étant d'un avis contraire. D'un installateur EnR, 63% des Français attendent «une maintenance et un SAV de qualité», 48% une «capacité à proposer une garantie de résultat», 22% une capacité à réaliser un audit énergétique. Signalons enfin que 57% des Français seraient prêts à changer de fournisseur de gaz ou d'électricité afin de bénéficier de «services innovants» (comme, par exemple, la gestion d'énergie), 15% se disant même «tout à fait» prêts à cela, alors que 10% répondent : «non, pas du tout».

Génie climatique : salaires plutôt stables, sauf pour les cadres expérimentés

En 2017, en France, les rémunérations ont plutôt stagné sur un an en maîtrise d'œuvre de conception et en installation dans les métiers du génie climatique et du génie électrique, ainsi qu'en maintenance multitechnique. C'est ce qui ressort d'une étude récente de Hays. <Les sociétés d'ingénierie, ainsi que les installateurs, continuent de surfer sur la vague de projets issus de grandes opérations d'aménagement urbain, tels que le Grand Paris, tout en préparant l'arrivée des JO 2024, analyse l'étude. Cette activité en forte croissance impacte la taille des effectifs. Et chaque structure cherche à développer ses équipes. >

Pour les profils de cadres expérimentés, difficiles à trouver sur le marché, les rémunérations connaissent, toutefois, «une hausse significative», constate l'étude, qui prévoit que «ce phénomène devrait perdurer malgré la volonté des entreprises de ne pas chercher à surenchérir». < Si les augmentations de salaire liées à un changement d'employeur s'inscrivent dans des proportions mesurées (environ 10%), les contre-propositions internes se multiplient, poursuit l'étude. En effet, les entreprises, tout comme les bureaux d'études, ont conscience de la rareté de ces profils de cadres expérimentés et sont prêts à revoir leur rémunération à la hausse. >

L'étude signale par ailleurs que, «si l'on trouve aujourd'hui sur le marché des profils très confirmés (plus de vingt ans d'expérience), les profils dits «juniors» et «intermédiaires» sont encore peu nombreux». < Les nouvelles générations, peu attirées par le génie climatique ou électrique, contribuent à expliquer ce phénomène >, ajoute l'étude. Elle indique aussi que «les facteurs pointés du doigt par les acteurs du métier sont des évolutions de carrière moins rapides et plus limitées que pour les profils généralistes, ainsi que le manque de

communication sur cette typologie de métier, notamment au sein des grandes écoles d'ingénieurs». < Pour pallier cette situation, les entreprises vont devoir assouplir leurs niveaux d'exigence et s'ouvrir à de nouveaux profils, estime-t-on chez Hays. En bureau d'études par exemple, les profils d'ingénieurs d'études exécution, voire de chargés d'affaires, peuvent constituer des recrutements gagnants. > L'étude observe, d'autre part, que l'activité en France varie beaucoup selon les régions : < Certains bassins d'emploi connaissent une vraie dynamique, par exemple Lyon avec l'essor du quartier de la Confluence. Certaines régions bénéficient également d'une dynamique grâce au tourisme, comme la Côte-d'Azur ou l'Arc alpin. On y voit beaucoup de constructions ou de rénovations de villas, de villages de vacances ou d'hôtels. >

Voici selon Hays les fourchettes de salaires (en kilos euros annuels bruts et en ne tenant pas compte des éléments variables et des avantages en nature), pratiqués en Ile-de-France, en fonction des années d'expérience acquises au poste concerné :

MAITRISE D'ŒUVRE DE CONCEPTION : -18% (différentiel en termes de salaires globaux pratiqués en province par rapport à Paris) :

Directeur d'agence : 55/65 (0 à 3 ans), 65/80 (3 à 5 ans), 80/100 (5 à 8 ans), 100/130 (plus de 8 ans).

Responsable de service : 50/55 (0 à 3 ans), 55/60 (3 à 5 ans), 60/70 (5 à 8 ans), 70/100 (plus de 8 ans).

Chef de projets / chargé d'affaires : 38/45 (0 à 3 ans), 45/50 (3 à 5 ans), 50/55 (5 à 8 ans), 55/65 (plus de 8 ans).

Ingénieur d'études : 33/38 (0 à 3 ans), 38/45 (3 à 5 ans), 45/50 (5 à 8 ans), 50/60 (plus de 8 ans).

Technicien d'études : 28/33 (0 à 3 ans), 33/35 (3 à 5 ans), 35/38 (5 à 8 ans), 38/40 (plus de 8 ans).

Dessinateur-projeteur : 25/30 (0 à 3 ans), 30/33 (3 à 5 ans), 33/38 (5 à 8 ans), 38/40 (plus de 8 ans).

INSTALLATION : -17% (différentiel en termes de salaires globaux pratiqués en province par rapport à Paris) :

Directeur d'agence : 60/70 (0 à 3 ans), 70/80 (3 à 5 ans), 80/100 (5 à 8 ans), 100/130 (plus de 8 ans).

Chef de service : 50/60 (0 à 3 ans), 60/70 (3 à 5 ans), 70/80 (5 à 8 ans), 80/100 (plus de 8 ans).

Chargé d'affaires : 38/40 (0 à 3 ans), 40/45 (3 à 5 ans), 45/50 (5 à 8 ans), 50/55 (plus de 8 ans).

Conducteur de travaux : 30/35 (0 à 3 ans), 35/40 (3 à 5 ans), 40/45 (5 à 8 ans), 45/50 (plus de 8 ans).

Chef de chantier : 25/30 (0 à 3 ans), 30/33 (3 à 5 ans), 33/38 (5 à 8 ans), 38/40 (plus de 8 ans).

Ingénieur études de prix CET : 35/40 (0 à 3 ans), 40/45 (3 à 5 ans), 45/50 (5 à 8 ans), 50/60 (plus de 8 ans).

Technicien d'études : 30/33 (0 à 3 ans), 33/35 (3 à 5 ans), 35/38 (5 à 8 ans), 38/40 (plus de 8 ans).

Dessinateur-projeteur : 28/30 (0 à 3 ans), 30/35 (3 à 5 ans), 35/42 (5 à 8 ans), 42/48 (plus de 8 ans).

MAINTENANCE MULTITECHNIQUE : -16% (différentiel en termes de salaires globaux pratiqués en province par rapport à Paris) :

Chef de service maintenance : 55/65 (0 à 3 ans), 65/75 (3 à 5 ans), 75/90 (5 à 8 ans), 90/120 (plus de 8 ans).

Responsable d'exploitation : 50/55 (0 à 3 ans), 55/60 (3 à 5 ans), 60/70 (5 à 8 ans), 70/80 (plus de 8 ans).

Chargé d'affaires : 35/38 (0 à 3 ans), 38/45 (3 à 5 ans), 45/50 (5 à 8 ans), 50/55 (plus de 8 ans).

Responsable de site : 25/30 (0 à 3 ans), 30/33 (3 à 5 ans), 33/38 (5 à 8 ans), 38/40 (plus de 8 ans).

Technicien de maintenance : 20/25 (0 à 3 ans), 25/28 (3 à 5 ans), 28/30 (5 à 8 ans), 30/35 (plus de 8 ans).

Frigoriste : 22/25 (0 à 3 ans), 25/30 (3 à 5 ans), 30/33 (5 à 8 ans), 33/38 (plus de 8 ans).

Chauffagiste : 22/25 (0 à 3 ans), 25/30 (3 à 5 ans), 30/33 (5 à 8 ans), 33/38 (plus de 8 ans).

PROFESSION / EN BREF

- **TERTIAIRE**. Dans le parc français d'immeubles de bureaux, on observe une amélioration «régulière» de la performance énergétique depuis 2011, amélioration qui s'est poursuivie l'an passé. C'est ce que constate le dernier Baromètre de la performance énergétique et environnementale des bâtiments tertiaires (de l'Observatoire de l'immobilier durable) qui a été présenté à la presse la semaine dernière. < Dans ce parc, la hausse des dépenses en matière d'énergie sur les dix dernières années s'explique par une hausse du coût unitaire du kWh d'énergie (+4%, en ramenant toutes les énergies en équivalent kWh), plus que par une hausse des consommations (+0%) >, souligne l'étude. < En effet, ces dernières consommations sont presque au même niveau qu'il y a 10 ans. > L'étude estime par ailleurs que, en matière de fourniture d'énergie aux immeubles de bureaux, «la différenciation sur les services connexes va jouer de plus en plus», entre les fournisseurs. L'année dernière, la consommation énergétique moyenne des immeubles de bureaux a atteint 422 kWhEP/m².an (contre 429 kWhEP/m².an en 2016), avec 398 kWhEP/m².an pour ceux ayant une certification en construction ou rénovation, 370 kWhEP/m².an pour ceux rénovés depuis 2008 et 326 kWhEP/m².an pour ceux ayant un label de performance énergétique. < Ce chiffre moyen de 422 kWhEP/m².an confirme la tendance à la baisse de 2% par an des consommations réelles en énergie primaire à climat normal, commente l'étude. Cependant cette tendance n'est pas assez forte, car, pour atteindre l'objectif attendu du décret tertiaire de -40% de consommation d'ici 2030, il s'agit d'atteindre 257 kWhEP/m².an, objectif qui apparaît donc extrêmement ambitieux. >

- **GAZ**. < En France métropolitaine, le potentiel théorique de ressources primaires pourrait produire jusqu'à 460 TWh de gaz renouvelable injectable à l'horizon 2050, ce qui, alors, serait suffisant pour satisfaire la demande française de gaz. > C'est ce qu'estime une étude récente de l'Ademe, réalisée en collaboration avec GRDF et GRT Gaz.

- **RÉNOVATION**. L'association négaWatt vient d'estimer que, en matière de rénovation énergétique des logements, «il faut viser un équilibre en trésorerie entre les gains sur la facture de chauffage et les mensualités du prêt contracté, en prenant en compte la capacité de financement et de remboursement des ménages». < Cela permet de financer la totalité de l'opération avec un seul prêt bonifié obtenu grâce au dépôt d'un dossier unique auprès d'un guichet lui aussi unique >, ajoute l'association. < Dans certains cas, un préfinancement adapté pourrait permettre de lancer et mener à bien rapidement les travaux. Le prêt doit pouvoir être accessible quels que soient l'âge, le

statut et les revenus de l'investisseur : une solution adaptée consiste à l'attacher à la pierre et non plus à la personne. > L'association estime par ailleurs que «le marché de la construction neuve va aller en s'amenuisant avec la relative stabilisation de la population annoncée par l'Insee, tandis que celui de la rénovation va inéluctablement augmenter». Négawatt souligne, d'autre part, que «les professionnels du bâtiment doivent non seulement approfondir leurs connaissances techniques, souvent lacunaires, voire quasiment inexistantes comme dans le cas de la ventilation mécanique, mais aussi apprendre à travailler en groupement». L'association juge, par ailleurs, qu'une obligation réglementaire de changement de certains matériels dans le tertiaire «pourrait être envisagée».

ENTREPRISES

PAC, CET : belle année 2017 pour Glen Dimplex sur le marché français

En PAC et CET (chauffe-eau thermodynamiques), la toute jeune division Glen Dimplex Thermal Solutions (GDTS) du groupe irlandais Glen Dimplex a vu son chiffre d'affaires - «plusieurs millions d'euros» en France - enregistrer une croissance «à deux chiffres» sur le marché français l'an passé (contre une progression «à un chiffre» en 2016), et ce grâce à l'arrivée de nouveaux produits et à une réorganisation interne. C'est ce que vient d'indiquer Yannick Fischer, directeur France de GDTS, lors d'une interview exclusive à *ThermPresse*. Toutefois, il ne prévoit qu'une croissance «à un chiffre» cette année. Le résidentiel représente environ 70% de ce chiffre d'affaires, contre 30% pour le tertiaire et l'industrie, mais, voilà deux ans, c'était encore 85%, et Yannick Fischer vise une parité 50/50 en 2020.

La société qu'il dirige, Dimplex Solutions Thermodynamiques SAS, basée dans le Bas-Rhin, a mis un terme, en 2017, à son réseau national d'agents commerciaux et est en train de mettre en place sa propre force de vente. L'entreprise, qui emploie une dizaine de personnes, va recruter «deux ou trois commerciaux» cette année. Par ailleurs, elle va se doter, dans quelques mois, d'une cellule prescription de trois personnes. Elle vend ses produits, «quasiment à 100%», via le négoce chauffage/sanitaire, mais n'exclut pas de travailler avec des GSB dans le futur.

Sur les trois prochaines années, l'entreprise va complètement renouveler son catalogue. La première étape a été le lancement, lors d'Interclima 2017, de la gamme «System M» de PAC air/eau de 4 à 16 kW. Yannick Fischer espère que cette gamme permettra d'augmenter de 15% les ventes de PAC aérothermiques par rapport à l'offre qu'elle remplace. La seconde étape sera, vers la fin de l'année ou le début de l'an prochain, le renouvellement de l'offre de PAC géothermiques. Puis, en 2019, ce sera le lancement de la gamme «System C» de PAC aérothermiques pour le tertiaire et le collectif, gamme qui, là encore, viendra se substituer à l'offre actuelle. Par ailleurs, est envisagé pour 2019 un élargissement de l'offre de systèmes thermodynamiques avec récupération d'énergie, offre lancée en 2017 pour les marchés du tertiaire et de l'industrie et qui ne comporte présentement qu'un seul modèle unique (60 kW) : il est question d'aller jusqu'à 100 kW, voire 120 kW. Pour l'instant, ces systèmes intéressent surtout les supermarchés (et on signalera à ce propos la récente signature d'un gros contrat avec une enseigne de la grande distribution), mais ils pourraient parfaitement convenir, par exemple, à des «data centers», estime Yannick Fischer.

L'an passé, les ventes de GDTS en France ont été étales aussi bien en PAC eau/eau et sol/eau et qu'en CET. En CET, toutefois, une récente extension de l'offre - 400 litres sur air ambiant, 300 litres sur air extrait - pourrait dynamiser les ventes en 2018. En PAC air/eau, les ventes ont faiblement progressé en «monobloc» l'an passé, alors que, en «split», elles enregistraient une croissance «à deux chiffres» ; et Yannick Fischer prévoit des croissances similaires pour ces PAC air/eau cette année.

ENTREPRISES / EN BREF

- HOMESERVE vient d'indiquer dans un communiqué qu'il comptait acquérir «3 à 4» entreprises locales d'entretien de chauffage prochainement. Il s'agira de sociétés indépendantes ou de «petits groupes de chauffagistes», implantés «depuis plusieurs années, avec une notoriété locale positive», dans des villes de plus de 100 000 habitants. Le communiqué cite, par exemple, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Paris, Toulouse et Strasbourg. L'indépendance de ces acquisitions sera préservée, ajoute le communiqué. < Les enseignes, les équipes en place et l'esprit de l'entreprise resteront inchangés >, souligne-t-on chez HomeServe, où on vise «3 à 5%» du marché français de l'entretien de chauffage d'ici à 2022.

- CHAPPÉE vient d'ouvrir aux installateurs un système Web de consultation, commande en ligne et gestion de la garantie de ses pièces détachées sous garantie, accessible 24h/24 et regroupant 20 000 références disponibles dans un délai de 24 à 48 h. On souligne chez Chappée avoir dû «repenser entièrement l'organisation de la marque et sa logistique pour faire le lien entre le service commercial, la logistique et les entrepôts de façon à optimiser la disponibilité et l'envoi des pièces».

- CHAUDIERES ROUANET DAN, entreprise d'une dizaine de personnes spécialisée dans la fabrication, l'installation et la maintenance de chaudières industrielles, vient d'être mise en redressement judiciaire. Basée à Bout-du-Pont-de-l'Arn (Tarn), elle avait réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 753 300 euros (-30,4%), avec un EBE négatif (-61 000 euros), en recul de 183,33%. Présidée par Alain Rouanet, elle appartient à la famille Rouanet «depuis cinq générations». Elle fabrique, notamment, des chaudières vapeur, ou eau chaude ou surchauffée, ou encore biomasse (800 kW à 15 MW, aux sciures, copeaux, rafles de raisins, etc.). L'entreprise intervient aussi en mise en conformité de chaufferie, détartrage chimique et traitement de l'eau (adoucisseurs, pompes de dosage, osmoseurs, etc.).

- PANASONIC Chauffage Climatisation & Réfrigération vient d'indiquer dans un communiqué que, en 2017, ses ventes de PAC air/eau sur le marché de la rénovation ont progressé de 17%. Il indique également que son «roadshow» PAC air/eau de 2017 a accueilli 1200

installateurs (contre 1000 l'année précédente). Par ailleurs, l'entreprise se félicite de la récente étude de l'Ineris relative à l'emploi des fluides A2L dans les ERP, étude réalisée à la demande la Direction générale de la prévention des risques du ministère de la Transition Ecologique et Solidaire. Cette étude conclut que les risques liés aux fluides A2L ne justifient pas leur interdiction dans les ERP, souligne-t-on chez Panasonic. «Le R32, qui est classé A2L, est massivement utilisé dans des ERP dans de nombreux pays en toute sécurité », explique David Bioche, responsable marketing de Panasonic Chauffage, Climatisation et Réfrigération.

- DAIKIN France vient d'ouvrir des comptes Facebook et Twitter, destinés à la fois aux professionnels du génie climatique et aux particuliers.

- MATERIOPRO est un nouveau site Web pour permettre aux professionnels du bâtiment de vendre ou acheter des produits invendus ou de fin de chantier, notamment en plomberie, chauffage et électricité.

- LE GROUPE DANFOSS va collaborer avec la société informatique danoise OE3i pour «accélérer» la numérisation dans le domaine des réseaux de chaleur ou de froid.

- TRANE. Le groupe Ingersoll Rand a vu le chiffre d'affaires de sa division Climate (dont fait partie Trane) croître de 6% au quatrième trimestre 2017 à structures constantes, avec une forte croissance des prises de commandes pour l'activité orientée vers les bâtiments non résidentiels en Europe, où les facturations sont également en progression importante.

- **TRIBUNAL. Entreprises venant d'être mises en liquidation judiciaire** : ACPE (Charleville Mezieres, 08), Giordano Industries Caraïbes (Baie-Mahault, 97), Blentz Levêque Central Radio (Saujon, 17), Habitat Rénov (Bindernheim, 67), Rév Habitat (Champs sur Yonne, 89), MTC (Vitrolles, 13), PCK (Chelles, 77), R-Test (Preux Au Bois, 59), Rafe (Saint-Maurice-l'Exil, 38), David Manchon CS (Sainte-Croix-aux-Mines, 68), PCS Mendes (Frouzins, 31), RPF (Saint-Galmier, 42), ESR (Rivesaltes, 66), Lorraine Prestations (Baslieux, 54), GSA (Vigneux-sur-Seine, 91), Sona Confort (Argenteuil, 95). **Entreprises venant d'être mises en redressement judiciaire** : TP Conseils (Aubagne, 13), LA Confort (Goupillières, 78), Smea (Sotteville-les-Rouen, 76), Michel Services Industries (Les Trois-Ilets, 97), Global Energies & Services (Pontoise, 95), Alexandre Lefevre (Berlaimont, 59), ERD (Grenoble). **Entreprises venant de faire l'objet d'une procédure de sauvegarde** : FL Energies (Le Haillan, 33).

- COGEMUST, de Boulogne-Billancourt, vient de racheter à Cogemex son activité de gestion et maintenance d'installations thermiques et de climatisation et d'équipements techniques associés, dans les secteurs résidentiel, tertiaire et industriel basée 20 avenue Gustave Eiffel, à Gellainville (Eure-et-Loir).

- COMPRESSEURS. La société alsacienne Teinarque, dont le gérant est Abderrahman Faro, vient de créer à Servon (Seine-et-Marne) la SAS HRS (Hermetic Refrigeration Service) pour reprendre les activités de la société HRS, spécialisée dans la reconstruction de compresseurs frigorifiques, basée également à Servon et qui, mise en redressement judiciaire en juillet 2017, vient de faire l'objet d'un plan de cession. En 2016, elle avait réalisé un chiffre d'affaires de 1,8 million d'euros (-15,2%), avec un EBE négatif (- 289 800 euros), en recul de 156,9%.

- BAS-RHIN. A Woerth, Chauffage Sanitaire Dietrich, dont le gérant est Luc Dietrich, vient de racheter à Chauffage Sanitaire Thierry Hantz son activité de chauffage et de sanitaire.

- PYRÉNÉES-ATLANTIQUES. A Ustaritz, CSP 64, dont le gérant est François Dubois, vient de racheter à PCS 64 son activité de plomberie, chauffage et sanitaire.

- SEINE-MARITIME. CK & Co, dont le siège est à Hugleville-en-Caux et dont le gérant est Cédric Delarue, vient de racheter à EN P76 son activité de chauffage et de piscine basée 5 rue Pierre-Gilles de Gennes, à Saint-Jean-du-Cardonnay.

- LOIRE-ATLANTIQUE. A Derval, Doucet vient de racheter à l'EURL Yves Hamon son activité de plomberie, chauffage, isolation et électricité.

- MANCHE. A Torigny-les-Villes, Lerosey Adapt Habitat, dont le gérant est Frédéric Lerosey, vient de racheter à Pascal Cozic son activité de plomberie, chauffage, sanitaire, électricité.

- **CHAFFOTEAUX vient de lancer une gamme de chaudières murales gaz modulantes et «connectées» à condensation, et donc pilotables à distance, avec un échangeur à tubes très larges, une passerelle Wi-Fi, une vanne gaz auto-adaptative (naturel/GPL/GPO) et une récupération des informations météo et de la température extérieure via Internet. A signaler un modèle de 40 cm de large, un autre intégrant un ballon de 15 litres (pour 44 cm de largeur), et un autre encore, 44 cm de largeur et 46 cm de profondeur, avec ballon intégré de 4 litres.**

- **AIRWELL vient de lancer une VMC double flux thermodynamique, 200 à 650 m³/h.**

- LOIRE-ATLANTIQUE. Sercoun Karakeuz vient de créer une entreprise d'apport d'affaires en amélioration de l'habitat, chauffage, isolation et ventilation. 24 rue du Roussillon, 44230 Saint-Sebastien-Sur-Loire.

- A PARIS, 140 avenue des Champs-Élysées, Patrice Lucas vient de créer la SAS Akuo Market France de «commercialisation d'énergie et de services liés».

- VAR. Amélie Defranould vient de créer la SAS Ameris IFE de conception et réalisation de projets en génie électrique, climatisation et froid industriel. 14 chemin des Cerisiers 83790 Pignans.

- À GRENOBLE, 3 rue des Pins, Daniel Sayagh vient de créer la SARL Loca-Chaudière de location et négoce en chaudières et «équipement de la maison».

ThermPresse, l'hebdo du génie climatique, est une lettre économique publiée depuis 1996 par les Editions Vilar. 410 339 675 RCS Créteil. EIRL Rafael Font Editions Vilar. APE 221C. Directeur de la publication, fondateur et rédacteur en chef : Rafael Font. Adresse électronique : thermpresse@wanadoo.fr. Adresse postale : 17 rue Jean-Jacques Rousseau, 94200 Ivry-sur-Seine, France. Téléphone : (33) 01 46 58 54 79. Prix du numéro : 13 euros TTC. Publicité : au journal. Numéro de Commission paritaire des publications et agences de presse : 0111 I 87472. Tous droits réservés. Reproduction interdite pour tous pays, sauf autorisation de l'éditeur. ISSN 1253-2827.