

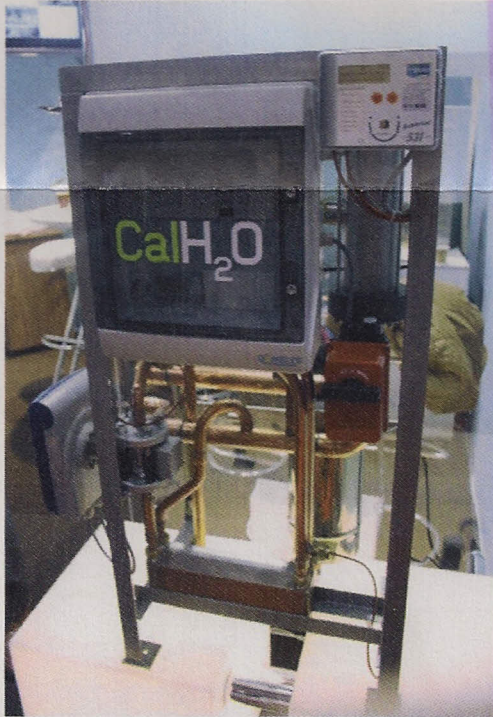
Domelys récupère la chaleur sur eaux usées

Le retour sur investissement en trois ou quatre ans est assuré à partir de 180 m³/an.

Sur le salon Bluebat au mois de février, Domelys, une filiale du groupe Danfoss, exhibait une innovation de son cru : un module de récupération de chaleur sur eaux usées. Le produit, qui porte le nom de CalH₂O (lire "Calo"), est à raccorder au réseau d'évacuation des eaux vers les égouts. L'eau usée est alors pompée et filtrée avant de passer dans l'échangeur à plaques pour le transfert d'énergie à l'alimentation en eau froide. Le filtre du module est autonettoyant, grâce à un système de détection du niveau d'encrassement qui, en cas de perte de charge trop importante, actionne une électrovanne pour un décrassage par un effet "chasse d'eau". L'eau froide du réseau passe également par un filtre anticalcaire pour préserver l'échangeur. En option, le gain énergétique peut être mesuré en télérelève sur GSM.

Pour en assurer la rentabilité économique, la solution est préconisée, selon ses concepteurs, pour un volume d'eau traitée d'au moins 180 m³/an, garantissant un retour sur investissement compris entre trois et quatre ans. Les blanchisseries, salons de coiffure, cuisines, douches collectives, constituent les cibles privilégiées de ce nouveau système protégé par

un brevet (sur l'ensemble du module ainsi que sur le système de filtration). Domelys, qui constitue à l'heure actuelle sa force de vente, dispose déjà d'un pool d'installateurs habilités et a enregistré deux références : un salon de coiffure ainsi qu'une piscine municipale.



Les concepteurs de CalH₂O promettent à leurs futurs utilisateurs - les "gros consommateurs d'eau chaude" - une économie de 15 kW au m³.

Ideal Standard : maîtriser les prix et tenir la trésorerie

Alors que le secteur du sanitaire est sévèrement bousculé - la chute des ventes en 2008 atteint - 7 % et les GSB ont enregistré un inédit - 2 % sur ce rayon -, Ideal Standard France veille à conserver ses acquis. Bénéficiaire depuis deux ans alors qu'elle n'avait pas connu une telle situation depuis deux décennies, l'entreprise serre les coudes pour faire face à la situation. "Nous maîtrisons les prix, nous protégeons les marges et nous conservons

notre trésorerie", expose Frédéric Midy, directeur général.

Alors que les annonces sur le secteur sanitaire portent plutôt au repli, Frédéric Midy s'est engagé sur deux objectifs : "Protéger les collaborateurs et protéger le business." Très globalement, Ideal Standard s'oriente vers une gestion plus serrée de son activité qui passera par une analyse plus fine des investissements et des relations clients plus rationnelle avec la distribution.

Hydrelis : de l'économie à la sécurité

"Nous avons beaucoup de demandes de suivi de consommation", relève Joël de Tilly, cofondateur, avec Thierry Sartorius, d'Hydrelis, fournisseur du disjoncteur Clip-Flow. Initialement, ce matériel était destiné à interrompre les fuites sur les réseaux par détection d'un flux continu accidentel.

Le succès rencontré auprès des collectivités conduit des clients - bailleurs sociaux, conseils généraux, Régions ou gestionnaires d'établissements scolaires - à demander une fonction de discrimination des anomalies. Ce pour affiner la maintenance. Ainsi, de nouveaux modèles communicants et plus spécifiques devraient bientôt sortir : des appareils à commande à distance, une version "HLM" à détection de défaut dans l'apparte-

ment et télétransmission.

L'essor commercial se poursuit, tant à l'export (Europe, mais aussi Chili, Liban ou Brésil) qu'auprès des divers réseaux de distribution (négoce et partenaires installateurs). Des négociations sont aussi menées avec des constructeurs de maisons individuelles : grâce à cet équipement, les constructions HQE bénéficient de deux points.



Le disjoncteur hydraulique évolue vers une fonction à communication de défaut.

EN BREF

● **Antoine Brun**, dirigeant de **Brun Habitat**, groupe alsacien de promotion immobilière en liquidation judiciaire depuis le 25 septembre dernier, a été mis en examen et écroué mi-mars pour abus de confiance, escroquerie et banqueroute. Plusieurs dizaines d'acquéreurs d'appartements avaient porté plainte pour des logements achetés sur plan, à l'arrêt depuis des mois.

● Le groupe d'ingénierie **Ingérop** (147 M€ en 2008), dirigé par Yves Metz, a absorbé ce début d'année le groupe d'ingénierie Arcora, fondé par Dominique Queffelec, qui poursuit le management.

● **Eternit** lance à partir de ce mois d'avril deux gammes solaires photovoltaïques. Eternit-Tenesol, mise au point avec la filiale de Total et d'EDF Ténésol, servira les marchés résidentiels. Solesia Ardoise est un concept pour les toitures industrielles déjà proposé au Bénélux.

● La société nouvelle **BC Partners**, détenue à 60 % par Pierreal Investissement, a repris le promoteur immobilier breton Céléos, en redressement judiciaire depuis septembre. Cette reprise n'a pas empêché le licenciement de 110 salariés de Céléos.

● **Poste Immo**, filiale du groupe **La Poste**, et **Icade** viennent de créer une joint-venture nommée **Arkadéa**. Cette société commune a pour objectif la réalisation d'études de faisabilité et d'opérations de valorisation d'actifs détenus par Poste Immo. Ce partenariat doit permettre à Poste Immo de développer le potentiel de certains de ses actifs tertiaires, commerciaux et de logements.

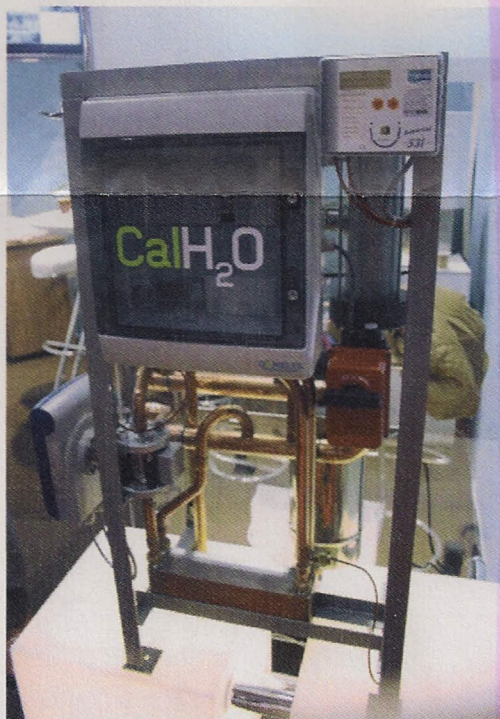
Domelys récupère la chaleur sur eaux usées

Le retour sur investissement en trois ou quatre ans est assuré à partir de 180 m³/an.

Sur le salon Bluebat au mois de février, Domelys, une filiale du groupe Danfoss, exhibait une innovation de son cru : un module de récupération de chaleur sur eaux usées. Le produit, qui porte le nom de CalH₂O (lire "Calo"), est à raccorder au réseau d'évacuation des eaux vers les égouts. L'eau usée est alors pompée et filtrée avant de passer dans l'échangeur à plaques pour le transfert d'énergie à l'alimentation en eau froide. Le filtre du module est autonettoyant, grâce à un système de détection du niveau d'encrassement qui, en cas de perte de charge trop importante, actionne une électrovanne pour un dégrasage par un effet "chasse d'eau". L'eau froide du réseau passe également par un filtre anticalcaire pour préserver l'échangeur. En option, le gain énergétique peut être mesuré en télérelève sur GSM.

Pour en assurer la rentabilité économique, la solution est préconisée, selon ses concepteurs, pour un volume d'eau traitée d'au moins 180 m³/an, garantissant un retour sur investissement compris entre trois et quatre ans. Les blanchisseries, salons de coiffure, cuisines, douches collectives, constituent les cibles privilégiées de ce nouveau système protégé par

un brevet (sur l'ensemble du module ainsi que sur le système de filtration). Domelys, qui constitue à l'heure actuelle sa force de vente, dispose déjà d'un pool d'installateurs habilités et a enregistré deux références : un salon de coiffure ainsi qu'une piscine municipale.



Les concepteurs de CalH₂O promettent à leurs futurs utilisateurs - les "gros consommateurs d'eau chaude" - une économie de 15 kW au m³.

EN BREF

● **Antoine Brun**, dirigeant de **Brun Habitat**, groupe alsacien de promotion immobilière en liquidation judiciaire depuis le 25 septembre dernier, a été mis en examen et écroué mi-mars pour abus de confiance, escroquerie et banqueroute. Plusieurs dizaines d'acquéreurs d'appartements avaient porté plainte pour des logements achetés sur plan, à l'arrêt depuis des mois.

● Le groupe d'ingénierie **Ingérop** (147 M€ en 2008), dirigé par Yves Metz, a absorbé ce début d'année le groupe d'ingénierie Arcora, fondé par Dominique Queffelec, qui poursuit le management.

● **Eternit** lance à partir de ce mois d'avril deux gammes solaires photovoltaïques. Eternit-Tenesol, mise au point avec la filiale de Total et d'EDF Ténésol, servira les marchés résidentiels. Solesia Ardoise est un concept pour les toitures industrielles déjà proposé au Bénélux.

● La société nouvelle **BC Partners**, détenue à 60 % par Pierreal Investissement, a repris le promoteur immobilier breton Céléos, en redressement judiciaire depuis septembre. Cette reprise n'a pas empêché le licenciement de 110 salariés de Céléos.

● **Poste Immo**, filiale du groupe **La Poste**, et **Icade** viennent de créer une joint-venture nommée **Arkadéa**. Cette société commune a pour objectif la réalisation d'études de faisabilité et d'opérations de valorisation d'actifs détenus par Poste Immo. Ce partenariat doit permettre à Poste Immo de développer le potentiel de certains de ses actifs tertiaires, commerciaux et de logements.

Ideal Standard : maîtriser les prix et tenir la trésorerie

Alors que le secteur du sanitaire est sévèrement bousculé - la chute des ventes en 2008 atteint - 7 % et les GSB ont enregistré un inédit - 2 % sur ce rayon -, Ideal Standard France veille à conserver ses acquis. Bénéficiaire depuis deux ans alors qu'elle n'avait pas connu une telle situation depuis deux décennies, l'entreprise serre les coudes pour faire face à la situation. "Nous maîtrisons les prix, nous protégeons les marges et nous conservons

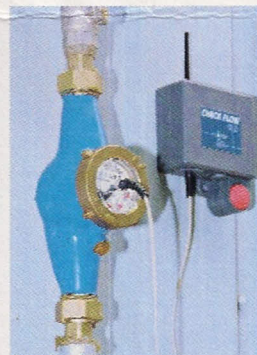
notre trésorerie", expose Frédéric Midy, directeur général. Alors que les annonces sur le secteur sanitaire portent plutôt au repli, Frédéric Midy s'est engagé sur deux objectifs : "Protéger les collaborateurs et protéger le business." Très globalement, Ideal Standard s'oriente vers une gestion plus serrée de son activité qui passera par une analyse plus fine des investissements et des relations clients plus rationnelle avec la distribution.

Hydrelis : de l'économie à la sécurité

"Nous avons beaucoup de demandes de suivi de consommation", relève Joël de Tilly, cofondateur, avec Thierry Sartorius, d'Hydrelis, fournisseur du disjoncteur Clip-Flow. Initialement, ce matériel était destiné à interrompre les fuites sur les réseaux par détection d'un flux continu accidentel. Le succès rencontré auprès des collectivités conduit des clients - bailleurs sociaux, conseils généraux, Régions ou gestionnaires d'établissements scolaires - à demander une fonction de discrimination des anomalies. Ce pour affiner la maintenance. Ainsi, de nouveaux modèles communicants et plus spécifiques devraient bientôt sortir : des appareils à commande à distance, une version "HLM" à détection de défaut dans l'apparte-

ment et télétransmission.

L'essor commercial se poursuit, tant à l'export (Europe, mais aussi Chili, Liban ou Brésil) qu'auprès des divers réseaux de distribution (négoce et partenaires installateurs). Des négociations sont aussi menées avec des constructeurs de maisons individuelles : grâce à cet équipement, les constructions HQE bénéficieront de deux points.



Le disjoncteur hydraulique évolue vers une fonction à communication de défaut.