

En 2013, savoir saisir les opportunités

2013, une année morose ? Certainement pas !

L'activité va certes être impactée par les difficultés rencontrées par le marché du bâtiment à partir de mi-2012. Pourtant, des opportunités de développement se présenteront : exigences liées à la RT2012, développement des bâtiments intelligents et arrivée des véhicules électriques. Elles ne profiteront qu'à ceux qui sauront les anticiper et s'y adapter.

Dans ce contexte, Hager fait une proposition simple à ses clients : « Ensemble, transformons les évolutions techniques, réglementaires et sociétales en réelles opportunités de business ! »

En ce sens, Hager se positionne en véritable partenaire pour ses clients. Élargir le champ de leurs compétences fait effectivement partie de l'ADN de l'entreprise. Dès ses débuts dans les années 50, Hager a misé sur la formation. L'offre de stages s'enrichit au rythme des évolutions de la filière afin de donner toutes les clés pour réussir sur ces nouveaux marchés.

En plus de solutions intelligentes et performantes, Hager donne donc à ses clients de nouveaux outils et services pour les aider à mieux comprendre et anticiper les évolutions de leur métier.



doc. Hager

Sophie Breton
Directeur général Hager France

” Nos clients, et tout particulièrement nos clients installateurs, sont au cœur de nos orientations stratégiques. Nous sommes là pour leur apporter des solutions intelligentes mais également une visibilité sur les opportunités de prendre une longueur d'avance. Nous souhaitons les aider à tirer parti des nouveaux enjeux de la filière et ils savent qu'ils peuvent compter sur Hager. ”

Le bâtiment intelligent, un bâtiment au service de ses occupants

Porté par l'essor des technologies numériques, le logement intelligent est en mesure de proposer à ses occupants de réelles avancées en matière de services à la personne et d'optimisation des consommations énergétiques. Mutualisées à l'échelle d'un bâtiment entier, voire plusieurs, ces technologies permettent l'émergence de nouveaux services destinés aux exploitants, leur offrant des outils de mesure et de pilotage pour assurer une meilleure gestion de leur parc.

Vers une nouvelle approche du bâtiment

La RT2012 a pour impact immédiat la nécessité d'informer, entre autres, l'occupant de ses consommations d'énergie. L'efficacité de cette démarche pourra être largement amplifiée par l'analyse et le suivi à distance de ces données, rendus possible en reliant le bâtiment à l'aide d'une connexion Internet vers un exploitant et ainsi améliorer la performance globale. Ces évolutions apportent également une avancée en matière de confort pour les occupants.

Ils contrôlent leur environnement d'un simple geste et peuvent bénéficier de conseils et d'informations personnalisés.

Du point de vue du constructeur, l'infrastructure communicante offre des possibilités commerciales inédites. En partant d'une offre de base (Mesure des énergies par usage, répondant à la RT2012), ils peuvent ajouter de nouvelles fonctionnalités sous forme d'option (Pilotage du confort thermique, sécurité, accès distant).



Application domovea sur iPhone.

Le savoir-faire Hager

Pour réussir ce type de chantier, il ne suffit pas uniquement d'avoir l'offre produits, aussi performante soit-elle ! Le succès réside avant tout dans la capacité à concevoir des approches d'ingénierie basées sur une parfaite maîtrise de l'environnement technologique et des attentes clients. Grâce à son expérience en matière de domotique acquise sur le terrain depuis plus de 20 ans, Hager offre à ses partenaires des solutions standardisées (protocole KNX) et reproductibles permettant d'industrialiser la réalisation d'un chantier.



Le premier bâtiment intelligent français

Issu de la collaboration entre Sodearif, filiale de Bouygues Construction, Bouygues Télécom et Hager, ce bâtiment, livré en avril 2012, est le premier en France à déployer une architecture communicante permettant de mutualiser des services connectés. Les occupants de cet immeuble d'Aubervilliers peuvent ainsi piloter grâce à domovea leur confort depuis un PC ou un smartphone.

Prendre le tournant de la e-mobilité

Depuis le dernier mondial de l'automobile, marqué par l'arrivée de la Zoé de Renault, les véhicules électriques sont devenus un véritable sujet d'actualité. Avec plus de 9 000 immatriculations en 2012, soit deux fois plus qu'en 2011, la France représente 35 % des ventes de véhicules électriques en Europe en 2012. Elle constitue donc le 1^{er} marché européen devant la Norvège (15 %) et l'Allemagne (13 %) et fait également partie du Top 3 mondial. Renault estime que le marché représentera 200 000 véhicules par an dès 2020, soit 10 % du marché des véhicules neufs.

Au cœur du métier de l'installateur

Si l'on considère que 90 % de la charge de ces véhicules se fera au domicile ou dans les entreprises, on identifie le gisement majeur de croissance que cela occasionne pour la filière électrique. En effet, la borne de charge est un véritable tableau de distribution et fait partie intégrante du cœur de métier de l'installateur. Autant de raisons pour que ce dernier prenne le tournant de la e-mobilité.

Engagé depuis 2010 dans la recherche de solutions pour la mobilité électrique, Hager est le partenaire idéal pour partir à la conquête de ce nouveau marché. Fort de son expérience dans l'installation électrique et la domotique, Hager a, dans un premier temps, réalisé des tests grandeur nature à Strasbourg et Nice, en partenariat avec ERDF, Renault, Toyota et BMW.



doc. Hager



doc. Hager / C. Kaiser



doc. Hager / C. Kaiser

Les bornes de charges witty sont destinées au résidentiel individuel et collectif ainsi qu'aux bâtiments tertiaires.



doc. Hager

Philippe Lemarotel

Directeur du marketing de l'offre

” Afin de proposer une offre en accord avec les attentes du marché, nous avons noué des partenariats solides avec de grands noms de l'industrie automobile comme Renault et Peugeot. ”

Une offre complète pour répondre à tous les besoins

En complément de cette offre, Hager a aussi développé une gamme pour un usage urbain, nommée witty bamboo. Cette version comporte une enveloppe extérieure en bois pour une meilleure intégration dans l'environnement. Les bornes witty assurent un haut niveau de sécurité pour l'utilisateur et leur installation a été simplifiée au maximum. Elles sont aussi faciles à utiliser : en face avant, un système intuitif de voyant lumineux indiquant l'état de fonctionnement de la borne permet une compréhension et une utilisation aisées. Au-dessus, un panier de rangement permet de déposer aisément la fiche d'alimentation du véhicule.

Au-delà des solutions techniques pour répondre à ce nouveau marché, Hager s'est associé à Renault pour développer deux labels officiels : EV et ZE Ready 2. Les installateurs pourront les obtenir suite à une formation. Cette certification leur permettra de réaliser des installations de bornes de charge en toute conformité avec les exigences normatives.

L'appareillage mural : un succès signé Hager

Le marché de l'appareillage mural a significativement évolué. Du statut de produit uniquement fonctionnel et technique, l'appareillage est devenu un élément de déco dont le design et la couleur doivent s'intégrer harmonieusement dans un intérieur. Le désir de personnalisation des utilisateurs finaux constitue donc également un gisement de croissance pour les installateurs.

Un prolongement naturel des solutions Hager

L'année 2006 a marqué un tournant stratégique pour Hager. Proposer une offre d'appareillage mural était à la fois un défi de taille et une continuité logique des solutions développées par l'entreprise. Ce fut donc une démarche plutôt naturelle, dans la mesure où l'offre comportait déjà des solutions très fortement liées à l'appareillage mural, comme la goulotte pouvant accueillir de l'appareillage ou encore les produits d'ambiance permettant de piloter une installation domotique.

Deux gammes ont été lancées en 2006 : kallysta tout d'abord pour la déco puis systo plus orientée tertiaire, et ce, afin que les clients puissent répondre à tous les types de chantier. Essensya, pour l'habitat est venue compléter l'offre en 2009, suivie de palazzo en 2011 avec des produits plus haut de gamme.

Adresser tous les segments du marché

En l'espace de 6 ans, Hager a su se faire une place et est aujourd'hui considéré comme un acteur significatif sur le marché de l'appareillage mural. L'offre adresse désormais tous les segments du marché, depuis le basique blanc avec essensya jusqu'aux commandes domotiques haut de gamme de la collection palazzo.

Et la saga poursuit son cours avec l'enrichissement de kallysta, tant sur le plan technologique qu'esthétique. Le nombre de fonctions disponibles a doublé entre 2006 et 2013 avec en particulier des fonctions domotiques. Dotée désormais de 3 designs, kallysta passe du statut de gamme à celui de véritable collection, le tout avec un seul mécanisme, ce qui la rend unique sur le marché.

3 designs...

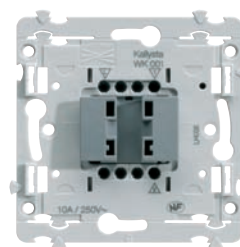
pop



épure



classic



... 1 mécanisme

Rechercher l'efficacité énergétique des bâtiments

Voilà près de 2 mois que la nouvelle réglementation thermique 2012 est désormais généralisée à l'ensemble des constructions neuves, qu'elles soient tertiaires ou résidentielles. L'occasion de faire un point pratique sur les changements liés à l'efficacité énergétique des bâtiments.



Les opportunités liées à la RT2012

Les technologies visant à limiter l'empreinte environnementale de l'habitat évoluent à grande vitesse. Si la plupart de ces technologies ont un rôle passif, l'installation électrique est, quant à elle, un élément moteur du pilotage de la performance énergétique.

Dans cette logique, la RT2012 entraîne un certain nombre d'évolutions pour la filière électrique.

Afin de permettre à ses clients de mieux appréhender les conséquences de cette évolution, Hager met à leur disposition des solutions en termes de produits, de services et d'outils. Un décryptage des 7 points clés impactant le métier de l'électricien est disponible sur hager.fr. Par ailleurs un stage de formation dédié à l'efficacité énergétique a également été ouvert.

Ainsi, Hager démontre que la RT2012, loin de n'être qu'une contrainte, représente également un certain nombre d'opportunités pour tous les acteurs de la filière, installateurs, metteurs en œuvre, promoteurs, constructeurs, exploitants... Notamment, elle suppose d'équiper le bâtiment de nouvelles solutions qui vont permettre de gagner en performance, d'élargir le champ des compétences de l'installateur et de répondre encore plus finement aux demandes des utilisateurs finaux.



doc. Hager

Gestionnaire d'énergie kallysta.



doc. Hager

Jean-Jacques Pauly
Directeur du développement
des bâtiments intelligents

» L'installation électrique est un élément moteur du pilotage de la performance énergétique. »

La rénovation également concernée

Bien qu'elle fasse beaucoup parler d'elle ces derniers mois, la RT2012 ne concerne que les bâtiments neufs, à savoir 1 % seulement du parc immobilier français. Or, depuis 2 ans, il est obligatoire d'afficher une étiquette énergétique pour tous biens immobiliers mis en vente ou en location. En revalorisant un bien existant, la performance énergétique s'inscrit totalement dans le cadre des chantiers de rénovation des bâtiments.

Au travers de solutions pour rendre l'installation électrique plus sûre, gérer le confort et piloter les économies d'énergie, Hager offre de nouvelles perspectives pour la performance énergétique dans la rénovation légère ou lourde.

Pour l'heure, le bilan a été dressé : le poids du bâtiment dans la consommation d'énergie totale en France a diminué de 1 point par an, passant de 43 % en 2007 à 40 % en 2010. Des efforts sont donc encore à fournir dans les années à venir pour poursuivre ce recul entamé depuis 5 ans. Ce plan s'inscrit dans la durée puisqu'il nous porte à horizon 2050. L'objectif de Hager dans ce contexte est de continuer à accompagner et mobiliser les professionnels du secteur pour relever les défis de la formation et du développement de la filière électrique.

La différence Hager ? La proximité

La proximité fait partie des valeurs profondes de l'entreprise. Plus encore qu'un mot, elle se démontre chaque jour sur le terrain. Pour Hager, être proche de ses clients signifie avoir une parfaite connaissance de leurs besoins. Pour ce faire, les équipes Hager vont chaque jour à la rencontre des installateurs et construisent avec eux une relation basée sur la confiance et le partenariat.

À l'heure où d'autres entreprises vont suivre des logiques de centralisation, Hager fait le pari de la proximité en développant des centres de compétences en région. Véritables lieux de rencontres et d'échanges, ces structures modernes proposent de réunir l'ensemble des professionnels du bâtiment jusqu'à l'utilisateur final dans un même lieu. Les espaces modulables s'adaptent en fonction des différents types de visite : formation, échange autour d'un projet, démonstration du pilotage d'une installation domotique.

Conçus comme des outils pédagogiques high-tech, ils sont des lieux de transmission de savoir où sont dispensées les formations Hager. Depuis 2012, quatre centres de compétences ont vu le jour (Rennes, Nice, Toulouse et Lyon) et trois autres sont prévus pour l'année 2013.

Une proximité de longue date :

1975 : Création du mouvement des distributeurs pilotes

1986 : Hager fonde le Club Hager, 1^{er} club d'installateurs électriciens

2002 : Création de la communauté des Spécialistes Domotique

2010 : Le Club Hager devient le Réseau Hager

2012 : Inauguration du 1^{er} centre de compétences à Toulouse.



doc. Hager / Henri Parent

Le groupe Hager (11.200 collaborateurs - dont un tiers en France -, sur 20 sites de production dans 11 pays) développe et commercialise des solutions accompagnées de multiples services pour la distribution sécurisée et intelligente de l'énergie électrique dans le résidentiel et le tertiaire.

Depuis plus de 50 ans, l'entreprise base son développement sur l'innovation, la formation et la proximité avec ses partenaires commerciaux. Cette stratégie gagnante a permis à Hager de devenir aujourd'hui un acteur mondial de 1^{er} rang de l'installation électrique.

En effet, depuis 1955, Hager a gagné la confiance des professionnels de l'installation et de la distribution électrique grâce à son offre innovante, sa proximité avec ses clients et sa dynamique d'entreprise familiale.

Pour toute information complémentaire, s'adresser à :

Hager SAS

Cécile Franck - Tél. 03 69 55 61 92
E-mail : cecile.franck@hager.fr

Jérôme Lunati - Tél. 03 88 49 51 05
E-mail : lunatij@hager.fr

Espace presse : www.hager.fr/presse

CONTACT PRESSE

SCHILLING
communication

11, boulevard du Commandant Charcot - 17440 Aytré
Tél. 05 46 50 15 15 - Fax 05 46 50 15 19 - Courriel : agence.schilling@n-schilling.com
www.n-schilling.com
www.twitter.com/agenceschilling - www.facebook.com/agenceschilling



Visuels téléchargeables
sur www.n-schilling.com
ou sur demande