voice

NEWSLETTER
01.2021

Editorial

# Un mot d'adieu



Kerstin Steffens

Le temps est venu pour moi de faire mes adieux : à FEGIME, en tant que Président mais aussi à FEGIME Allemagne et à l'ensemble du secteur électrique. Au cours des prochains mois, je me consacrerai à d'autres activités. Je ne veux pas regarder en arrière, mais partager avec vous quelques réflexions sur l'avenir des entreprises familiales, la numérisation et l'environnement. Ces thèmes sont au centre du présent numéro.

Les entreprises familiales – les experts bien informés affirment depuis trente ans que nous allons partager le même sort que les dinosaures. Pourtant, notre croissance prouve sans cesse que cette prédiction est fausse – je vous recommande la lecture des rapports sur Daniella, KEW, Imat Felco et autres. Les chiffres actuels montrent que nous faisons mieux face à la crise du Coronavirus que certaines multinationales. Pourquoi ?

La réponse est simple. Les bonnes relations avec les clients restent la meilleure base pour toute entreprise. Cette proximité avec les clients est complétée par de nombreux services, une flexibilité maximale ainsi que des entrepreneurs basés dans la région qui prennent des décisions rapidement, personnellement et de manière fiable ! Ce sont nos avantages. Cela crée de la valeur ajoutée. Et grâce à nos discussions – ainsi qu'avec FEGIME Future – nous trouvons constamment de nouvelles façons d'aider encore mieux nos clients. Le meilleur moyen d'acquérir des connaissances est la conversation !

Et cela m'amène à la numérisation. Tout, y compris les conversations, peut-il être recréé dans le monde numérique ? Les expériences vécues pendant la pandémie apportent les premières réponses. Sans aucun doute, nos boutiques en ligne, notre excellente base de données, les nouvelles interfaces et les échanges numériques lors des conférences, etc. font leurs preuves. Sur le dernier point, cependant, nous soupçonnons que cette forme d'échange affaiblira la créativité à long terme. Il s'agira donc d'une tâche constante pour évaluer encore et encore les nouvelles technologies. L'échange assidu facilite également cette tâche.

Mon dernier sujet est le $CO_2$. Pour limiter le changement climatique, nous devons tous soutenir activement la révolution dans la production et l'utilisation de l'énergie. Notre nouveau partenaire IBC SOLAR est le signe que nous voulons nous impliquer encore plus dans ce domaine. Cependant, afin de réaliser le changement nécessaire, notre réseau international devra être encore plus étroitement connecté pour relever ce défi, le plus grand d'aujourd'hui.

Une dernière remarque : Je suis très reconnaissant à tous mes amis et partenaires de FEGIME pour les échanges inspirants qui ont eu lieu au fil des ans et j'espère que vous continuerez à les cultiver car ils nous enrichissent également sur le plan humain.



Contenu

**Un voyage digital à Obernai –** avec Hager FEGIME Future : discussion autour des nouveaux outils numériques 2

**La 2nd Academy –** FEGIME France lance son centre de formation 2

**Apprendre dans le monde numérique –** Nouvelles initiatives de communication et de formation par FEGIME Espagne 3

**Toujours demander au client –** FEGIME Allemagne a lancé une offensive UX 3

**Numérique avec Popcorn –** FEGIME Norvège montre comment le Coronavirus favorise la créativité 4

**Très grand et novateur –** Daniella, membre de FEGIME Hongrie, a déménagé dans un nouveau centre logistique 5

**Très élégant et innovant –** FEGIME Grèce & Chypre a ouvert un nouveau showroom impressionnant 5

**Croissance impressionnante –** FEGIME Italie gagne huit nouveaux membres – et un rapport sur un 50ème anniversaire qui ne pouvait pas être célébré par Imat Felco, un membre de Côme 7

**Première place –** Un prix pour Willem Schuurman et FEGIME Pays Bas 7

**Une inspiration pour tous –** KEW, membre de FEGIME Royaume-Uni, célèbre le 25e anniversaire de l'entreprise 8

**De bons développements –** en Pologne, un nouveau membre et une nouvelle coopération sur le marché du photovoltaïque solaire 8

**Technologie verte dans les pays baltes –** Projets des membres de FEGIME Finlande & Baltiques en Lituanie, Estonie et Lettonie 9

**Rapports d'ABB, Cimco, Eaton, Hager, Haupa, HellermannTyton, IBC Solar, OBO, Opple, Schneider Electric, Siemens, Signify et Televes** 10 – 16

FEGIME Future

Avec Hager, FEGIME Future a discuté des nouveaux outils numériques pour les grossistes et leurs clients.



Les membres de FEGIME Future ont rencontré Hager en ligne via Microsoft "Teams" qui a été combiné avec la plateforme "Klaxoon" pour permettre des sessions de brainstorming virtuelles dans des ateliers séparés.

# Une journée digitale à Obernai

La pandémie ne peut pas arrêter FEGIME Future. Leur troisième rencontre avec Hager, prévue en avril 2020 à Obernai, a été reprogrammée et a eu lieu en avril, numériquement bien sûr. « Les parcours » étaient le tronc central : d'une part le " parcours client installateur " – les moyens numériques d'interaction avec un petit installateur " typique " – et également le " parcours client grossiste " pour examiner les nouvelles possibilités numériques d'acheter chez Hager pour les grossistes.

Les directeurs de la gestion des comptes clés de Hager – Roger Claessen et Peter Caldwell – avaient préparé beaucoup de matériel. La session "Installer Customer Journey" s'est concentrée sur l'application Hager "Ready". Celle-ci est déjà implantée dans 6 pays et il est prévu de la porter à 12 d'ici la fin 2022. Son objectif est d'aider les utilisateurs à effectuer leur travail plus rapidement et plus efficacement.

Les installateurs français sont déjà séduits par l'application car ils sont convaincus qu'elle leur permet de gagner une heure sur chaque chantier. Le grand avantage pour eux est qu'ils peuvent l'utiliser pour effectuer l'impression finale des circuits imprimés sur place. FEGIME Future était bien sûr particulièrement intéressé par l'établissement d'une connexion avec les boutiques en ligne de ses membres. Et c'est possible : en Allemagne, une interface – ELBRIDGE – a été créée pour que les fabricants, les grossistes et les installateurs puissent coopérer sans problème (FEGIME Voice 2/2020). Les participants ont apporté leurs connaissances des exigences de leurs clients pour faire des suggestions pour améliorer Hager Ready.

**Solutions pour les grossistes en électricité**

Bien entendu, les grossistes et les fournisseurs souhaitent également optimiser leurs processus. Et c'est exactement ce à quoi Hager travaille actuellement. L'objectif du projet est d'améliorer l'expérience de commande numérique des grossistes en ajoutant de nouvelles fonctionnalités. Cela devrait permettre des gains rapides pour la plupart des pays, mais aussi des changements à moyen terme dans la feuille de route informatique de l'entreprise. Jusqu'à présent, des entretiens ont déjà eu lieu avec des grossistes en France, aux Pays-Bas, en Pologne et au Royaume-Uni - et maintenant FEGIME Future a eu l'occasion de donner son avis.

Parmi les points abordés figuraient non seulement la commande et le réapprovisionnement, mais aussi la gestion des commandes en cours, la facturation ainsi que les retours et les réclamations. Les 20 participants de FEGIME Future étaient impatients de partager avec l'équipe de Hager leurs impressions, leurs besoins et les pièges potentiels.

L'importance que Hager attache à ces échanges a été démontrée par Daniel Hager, qui a également souhaité la bienvenue à FEGIME Future pour cette troisième rencontre. Il a remercié le groupe pour l'échange d'idées et a salué le travail accompli : "Excellente initiative de David Garratt et du conseil d'administration de FEGIME". Et il a ajouté ce que l'on souhaite tous : "J'attends avec impatience une réunion physique bientôt".

www.fegime.com

FEGIME France

FEGIME France a lancé son centre de formation avec des partenaires.

# La 2nd Academy

Nos collègues de FEGIME France ont uni leurs forces avec le groupe EQIP de ferronniers et de quincailliers indépendants pour offrir un large éventail de formation à tous leurs adhérents et salariés. 2nd ACADEMY est le nom de ce centre, dont l'objectif est non seulement de préparer les nouveaux employés et les employés débutants à leurs rôles dans les organisations membres, mais aussi d'approfondir leurs connaissances et expertise sur les métiers existants.

2nd ACADEMY présente des formations courtes et des formations longues. Les cours ont lieu sur les campus d'Aix-Marseille, Lyon, Nantes, Paris et Toulouse.




Les cours ont lieu sur les campus d'Aix-Marseille, Lyon, Nantes, Paris et Toulouse.

Quatre cursus commerciaux sont proposés, dont les diplômes finaux sont tous reconnus par l'État, et qui sont également inscrits au registre national des qualifications professionnelles (RNCP). Les cours peuvent se dérouler en présentiel comme en distanciel selon les mesures sanitaires.

"L'électricité, la plomberie, le sanitaire, le chauffage, le carrelage et la quincaillerie sont représentés par l'ensemble des membres qui représentent à eux tout tout le second œuvre du bâtiment. Il est donc logique de collaborer pour assurer l'avenir de nos entreprises", explique Dimitri Both, Directeur Général d'ALGOREL/ FEGIME France.

www.2nd-academy.fr

FEGIME Espagne

FEGIME Espagne a investit dans des plateformes numériques supplémentaires pour pouvoir communiquer avec ses collègues, ses clients et ses fournisseurs.





FEGIME Espagne se concentre sur la communication digitale : CAMPUS FEGIME et Podcast.

# Apprendre dans le monde numérique

La pandémie est-elle le moteur de la numérisation ? Dans le cas de FEGIME Espagne, on peut certainement l'affirmer. Nos amis espagnols ont par exemple développé le concept de la "FEGIME Academy" dans le but de devenir une grande plateforme numérique de formation du personnel. Elle peut désormais se targuer de proposer plus de 2 000 cours dans différents domaines spécialisés, allant des vidéos sur les nouveaux produits au matériel d'information général. La plateforme EdX est également utilisée de manière intensive pour la formation (FEGIME Voice 2/2020).

Et ce n'est pas tout : Le Campus FEGIME vient également d'être lancé. Il s'agit d'un salon numérique qui permet aux membres et aux fournisseurs de se rencontrer et d'échanger - virtuellement. Son utilisation est simple : il suffit de s'inscrire et de choisir son avatar, puis de se promener d'un stand à l'autre pour participer à des chats, des vidéoconférences, des conférences, des présentations, des réunions, des ateliers ou des sessions de formation.

Les fournisseurs et les membres peuvent également obtenir des salles privées pour des discussions confidentielles. Il existe des ateliers où des groupes internes peuvent travailler ensemble sur des projets communs et transfert de savoir-faire. En bref, vous pouvez faire tout ce que vous pourriez faire lors d'une convention pré-pandémique, mais en réalisant d'importantes économies sur le voyage, l'hébergement, la nourriture, et en bénéficiant d'un public illimité.

Enfin, FEGIME Espagne a également lancé l'initiative "Podcast" pour toucher encore plus de clients. Leurs podcasts spécialisés, qui peuvent être téléchargés, sont publiés via les canaux Ivoox, itunes et Spotify.

www.fegime.es

FEGIME Allemagne

FEGIME Allemagne a commencé une offensive UX.

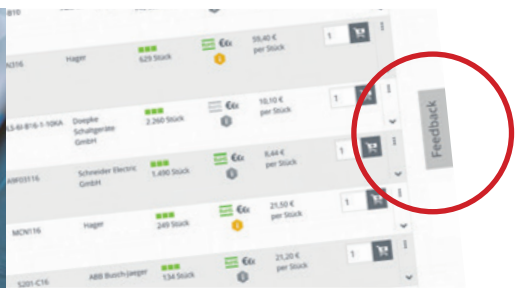
# Demandez toujours au client

Proximité du client et flexibilité : les grossistes indépendants en matériel électrique offrent des avantages tangibles. "Surtout par les temps qui courent, les racines régionales et les relations de longue date entre les clients et le personnel de nos grossistes sont précieuses", déclare Arnold Rauf, directeur général de FEGIME Allemagne.

Mais ce n'est pas tout : l'augmentation rapide du nombre de commandes en ligne a également montré l'importance de la boutique en ligne en Allemagne – c'est la source d'information et de produits avec une distanciation sociale intégrée. Cela soulève immédiatement des questions : quelle est la proximité de l'approvisionnement en ligne avec le client ? Comment pouvons-nous également présenter nos avantages sur le plan numérique ?

Pour le savoir, une nouvelle offensive UX a été lancée en Allemagne. UX signifie "expérience utilisateur". Tous les services numériques sont contrôlés pour voir s'ils sont utiles aux clients. Cela se fait au moyen d'enquêtes et d'entretiens en ligne. Un signe visible de cette offensive est le nouveau "bouton de rétroaction" dans la boutique, à droite de l'écran, près de l'aperçu des produits (voir photo).






"Nous nous sommes toujours penchés sur la question, mais depuis l'année dernière, nous le faisons de manière beaucoup plus intensive. De notre point de vue, la centricité de l'utilisateur est la clé du succès", explique Rauf. Cette offensive UX n'est donc pas un projet mais continuera à accompagner le développement de la boutique en ligne et des autres services. Rauf : "De cette manière, nous pourrons assurer la proximité de nos clients dans le monde numérique."

www.elektro-online.de

FEGIME Norvège

À l'aide de plusieurs exemples, nos amis norvégiens montrent de manière impressionnante comment le Coronavirus favorise la créativité.

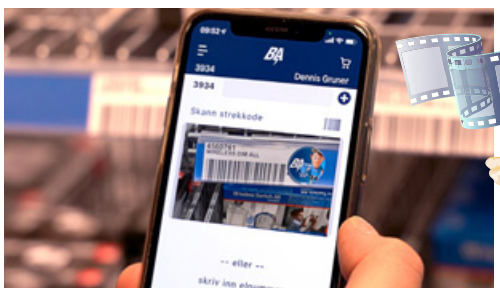



# Digital avec les pop corn

Il faudra un certain temps avant de voir pleinement les effets négatifs de la pandémie. Mais point positif : elle nous a obligés à développer et à trouver de nouvelles et souvent meilleures solutions – rapidement ! C'est le cas chez FEGIME Norvège où la vitesse de la numérisation et de l'introduction de solutions pour la flexibilité des clients a augmenté à pas de géant.

Aider nos clients à réussir est toujours un objectif clé - c'est aussi le cas en Norvège. À cette fin, deux nouvelles applications de shopping ont été développées. La première est l'application de shopping en libre-service : les clients peuvent désormais utiliser leur propre smartphone pour faire leurs achats dans les magasins FEGIME. Elle est basée sur la même plateforme que la boutique en ligne, contient de riches informations sur les produits que le client scanne et garde toutes les fonctions importantes. Il s'agit non seulement d'un service utile pour le client, mais aussi d'un service plus hygiénique pendant la pandémie, car vous pouvez utiliser votre propre smartphone au lieu du scanner manuel en magasin et il est plus facile de garder vos distances.

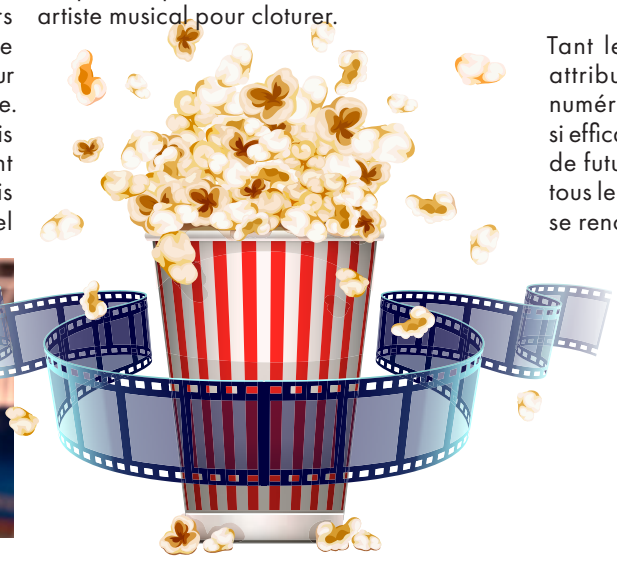
Le deuxième nouveau service est l'application "shopping 24 heures sur 24". Dans plusieurs magasins, les clients peuvent désormais faire leurs achats quand ils le souhaitent, 24 heures sur 24 et indépendamment des horaires d'ouverture. Cela fonctionne comme chez nos amis danois (FEGIME Voice 1/2020). Les clients utilisent l'application pour entrer dans le magasin, puis font leurs achats à l'aide d'un scanner manuel ou de l'application installée sur leur propre smartphone. "Les réactions ont été très positives", dit-on à Oslo. "Nous pensons que ces nouveaux services - qui apportent plus de flexibilité et d'efficacité - permettront de fidéliser encore davantage les clients."



**La proximité dans la pandémie**

FEGIME Norvège commence habituellement l'année par la réunion annuelle de lancement pour les employés et les fournisseurs – un événement hautement social avec près de deux cents personnes réunies pendant deux jours en janvier.

Après avoir reconnu qu'une solution hybride physique/numérique n'était pas possible, nos collègues ont opté pour un événement entièrement numérique. La partie information, qui se déroule habituellement sur une scène devant un public complet, a été transformée en un "talk-show" télévisé : un animateur professionnel avec différents invités, un mot d'introduction et de fin focus produits, des publicités promouvant les fournisseurs avant et après les pauses, des interviews et même un artiste musical pour cloturer.



Le clou du spectacle : avant l'émission, nos collègues avaient envoyé des sacs contenant du pop-corn, des bonbons et des sodas à tous les participants, pour qu'ils puissent en profiter tout en regardant l'émission. "Nous ne dévoilerons pas un détail technique particulier", déclare David Garratt, directeur général de FEGIME. "Nous pourrons peut-être utiliser cette excellente idée pour un événement FEGIME – et nous ne voulons pas gâcher la surprise".

Les réunions de "speed dating" entre les fournisseurs et le personnel ont également été mises en place numériquement et étalées sur trois jours. Cela a été considéré comme une énorme amélioration par rapport à la pratique habituelle qui consistait à programmer toutes les réunions le deuxième jour. La partie convention de l'événement a été résolue en utilisant une nouvelle plateforme d'apprentissage en ligne appelée "Motimate". Chaque fournisseur a fait une petite présentation de cinq minutes sur lui-même et ses produits. "En direct, ces présentations n'auraient été vues que par le personnel, mais cette année, elles ont également été distribuées aux clients, donnant ainsi une valeur ajoutée à la convention.

Tant les fournisseurs que les employés ont attribué des notes élevées à l'événement numérique. Certains éléments se sont révélés si efficaces qu'ils seront certainement utilisés lors de futures réunions. Mais une chose est sûre : tous les participants espèrent vraiment pouvoir se rencontrer à nouveau bientôt !

www.fegime.no

FEGIME Hongrie

Le nouveau centre logistique hautement automatisé de Daniella est en service depuis le début de l'année et offre de l'espace pour une nouvelle croissance.




# Très grand et novateur

En un peu moins de trente ans, Daniella Ltd, membre de FEGIME Hongrie, est passée d'une entreprise de 4 personnes à un leader du marché avec plus de 320 employés et 31 locaux commerciaux, assurant ainsi une véritable couverture nationale en Hongrie. En tant que société de vente au détail et en gros, Daniella exploite des boutiques en ligne B2B et B2C pour ces groupes de clients.

Grâce à un investissement de près de 5,5 millions d'euros soutenu par la Banque Centrale Hongroise, Daniella a construit un nouveau centre logistique à Nagytarcsa, près de Budapest. Le bâtiment de 12 000 mètres carrés est en service depuis le début du mois de janvier et double la capacité de stockage de l'entreprise.

Daniella utilise une technologie de pointe dans le nouveau centre logistique, comme le montre l'entrepôt automatisé de petites pièces. Un logiciel spécialement développé contrôle les marchandises dans cet entrepôt de quatre étages, de la livraison à l'expédition, en passant par le stockage et la préparation des commandes. Cette innovation automatise une partie de l'intralogistique, l'accélère et la rend encore plus précise.

Un court métrage promeut la construction du nouveau centre logistique de Daniella.

L'utilisation de la robotique soulève la question de savoir si une telle évolution entraînera une diminution de la main-d'œuvre. C'est plutôt le contraire : de nouveaux emplois à haute valeur ajoutée seront créés. Outre l'informatique, l'unité logistique connaît également une évolution importante en termes de personnel, en plus de l'augmentation de 40% de ses effectifs. Cette évolution est considérée comme une expansion du capital intellectuel et professionnel.

"Nous possédons tous les outils, les connaissances et les infrastructures nécessaires pour doubler notre trafic. Notre investissement dans l'entrepôt, parallèlement à l'innovation de notre boutique en ligne et à nos nombreux autres développements, peut également être considéré comme un programme d'innovation complet qui revêt une importance considérable pour la vie de l'entreprise", déclare Ernő Hadnagy, Directeur Général de Daniella. "De cette manière, nous pourrons continuer à dominer notre marché à l'avenir et rejoindre l'élite technologique parmi les entreprises opérant en Hongrie."

www.fegime.hu

FEGIME Grèce et Chypre

Kafkas ouvre un nouveau centre interactif pour l'éclairage et l'automatisation des bâtiments.

# Très élégant et innovant

Dans le cadre de son développement continu et de sa philosophie vers des actions innovantes, FEGIME Grèce et Chypre a créé un nouveau cadre conceptuel dédié à l'expérience de l'interaction avec l'éclairage, l'automatisation des bâtiments et l'innovation : HUB Lighting & Innovation by Kafkas.

Sur plus de 1100 mètres carrés, le hub offre la dynamique et la vision d'une entreprise moderne et innovante en fournissant des applications de bout en bout d'éclairage architectural, technique et décoratif ainsi que des solutions d'automatisation des bâtiments. Tous les visiteurs peuvent interagir avec les automatismes installés.

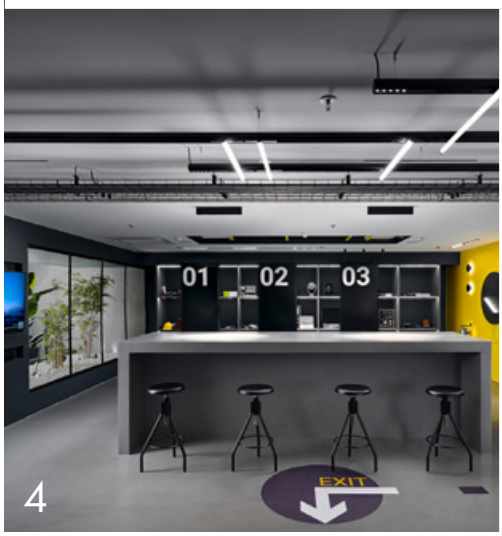
HUB Lighting & Innovation by Kafkas est déjà une référence pour les étudiants, les architectes, les décorateurs d'intérieur, les entreprises techniques et les hôteliers qui s'intéressent aux solutions d'éclairage et d'automatisation de haut niveau. Il est doté d'une équipe expérimentée de professionnels tels que des architectes, des ingénieurs et des experts KNX. Les visiteurs peuvent prendre rendez-vous dans ce lieu – le vaisseau amiral – à Ilioupoli dans la banlieue d'Athènes ou dans un lieu plus petit dans la banlieue de Chalandri. Nous n'en dirons pas plus ici, mais laissons les photos de la page suivante parler d'elles-mêmes.

www.hubkafkas.com


1


2


3



4


5

hub
LIGHTING
&INNOVATION
KAFKAS

Veuillez cliquer sur le logo du hub pour la visite virtuelle.

Les photos montrent : 1 Salle de réunion au rez-de-chaussée 2 Espace atelier 3 Réception 4 Exposition 5 Le cœur et le cerveau de l'automatisation



FEGIME Italie

FEGIME Italie gagne 8 nouveaux membres.

# Croissance impressionnante

FEGIME Italia a démarré sur les chapeaux de roue en 2021 – huit nouvelles entreprises ont rejoint le groupe, portant le nombre total de membres à 26 et. Le chiffre d'affaires total du groupe s'estime à environ 550 millions d'euros (2019). Les nouveaux membres sont répartis uniformément sur le territoire italien, reforcant ainsi la présence de FEGIME Italie dans tout le pays.

" Nous sommes très fiers de consolider notre position sur le marché en tant que point de référence pour les petites et moyennes entreprises du secteur de la vente en gros de matériel électrique ", déclare Francesco Redaelli, administrateur délégué de FEGIME Italie. "Notre ADN ne changera pas mais sera renforcé par de nouvelles idées et synergies qui respectent l'individualité de nos nouveaux membres." Le directeur général de FEGIME, David Garratt, est également très heureux de cette évolution : "Après une année 2020 très difficile, il est particulièrement agréable de voir le travail acharné de nos collègues porter ses fruits et la base internationale de FEGIME se renforcer. Nous sommes sur la bonne voie."

www.fegime.it

FEGIME Pays Bas

# Premier prix

Au cours des sept dernières années, les NHN Business Awards ont récompensé des entrepreneurs inspirés de la Hollande du Nord. L'année dernière, Willem Schuurman a été nomé dans la catégorie « entreprises familiales ».




Sur la scène, Willem Schuurman (au centre) est difficile à battre.

Le jury a évalué l'entreprise selon les critères suivants : Croissance et développement, santé financière, politique du personnel, durabilité, implication régionale, innovation – et gestion de la crise du COVID-19.

Le soir de la finale, dans le "Theater Cool" de Heerhugowaard, avec un public quasi inexistant en raison de la réglementation COVID-19, Willem Schuurman a eu l'occasion de faire un pitch de 2 minutes pour assurer sa victoire. Accompagné d'une impressionnante vidéo en noir et blanc rendant hommage à son grand-père Willem qui a fondé l'entreprise il y a presque cent ans, en 1923, il a exécuté son discours avec tant de dévouement, de passion et d'énergie que Willem a non seulement remporté le Family Business Award, mais aussi le Pitch Award.

Willem a remercié non seulement le jury pour ces deux prix mais surtout son équipe, ses employés et ses clients pour cette grande victoire.

www.fegime.nl

FEGIME Italia




Elena Mantelli, CEO of Imat Felco S.p.a

## Une raison de célébrer

Imat Felco S.p.a., membre fondateur de FEGIME Italie, dont le siège est à Côme, est l'une des nombreuses entreprises qui a dû annulé ses fêtes d'anniversaire. L'année dernière, le 50e anniversaire de l'entreprise devait être célébré au siège, dans les six filiales et à l'exposition d'éclairage de Milan.

Puis est arrivé le COVID. "Tout à coup, tous les plans établis se sont avérés inutiles", se souvient Elena Mantelli, PDG. L'entreprise a dû réagir rapidement pour mettre en place des procédures de sécurité et activer des méthodes de travail à distance, pour renouveler le canal de commande en ligne au niveau commercial et marketing et pour programmer des événements de formation numérique.

Mais néanmoins : "2020 est une année dont nous nous souviendrons avec beaucoup de fierté", déclare Elena Mantelli. "Fierté de l'accomplissement de nos 50 premières années - et surtout fierté de l'engagement constant de toute notre équipe qui a travaillé sans relâche pour maintenir l'entreprise sur la bonne voie, sans faiblir ni perdre son enthousiasme. Grâce à elle,le nous avons terminé l'année au-dessus de nos attentes, même les plus optimistes."

Les années "normales", deux employés sont récompensés par un certificat et un prix en espèces pour leurs réalisations particulières. Ce principe a été étendu en 2020 : toute l'équipe a reçu une prime en reconnaissance de l'engagement dont elle a fait preuve. Celle-ci a été versée par le biais de la plateforme de prévoyance d'Imat Felco, de sorte qu'elle était soit d'impôts.

www. imatfelco.it

FEGIME Royaume-Uni

KEW Electrical célèbre l'anniversaire de son entreprise. En 25 ans, elle est passée du statut de grossiste unipersonnel à celui de leader du marché au Royaume-Uni.





KEW gagne régulièrement des prix - plus récemment 'Meilleur grossiste électrique 26+ branches' et 'Meilleure Branche Individuelle - Dover'. A gauche : Geoff avec les prix ; à droite : avec les membres du Conseil d'Administration.

# Une source d'inspiration pour tous

En 1996, Geoff Kerly a créé "Kerly Electrical Wholesale", un grossiste travaillant seul à domicile. Aujourd'hui, KEW est l'un des plus grands grossistes électriques indépendants du Royaume-Uni.

Ce succès repose sur deux facteurs. Le premier est d'avoir les bonnes personnes : le maintien et le développement du personnel ont été une marque de fabrique de la société depuis le tout début. Nombreux sont ceux qui ont rejoint KEW à l'âge de 16-18 ans et qui, des années plus tard, sont toujours là, appréciant de faire partie de l'éthique de la famille KEW.

Le deuxième facteur, comme le souligne Geoff Kerly, a été de rejoindre FEGIME. Cette étape a ouvert la chaîne d'approvisionnement de KEW à tous les principaux fournisseurs britanniques, ce qui a considérablement stimulé la croissance, permettant à la société d'augmenter son chiffre d'affaires initial de 2 millions d'euros à plus de 100 millions d'euros. Aujourd'hui, KEW dispose de 26 succursales, d'une activité en ligne florissante et emploie près de 400 personnes.

Geoff Kerly a été deux fois président de FEGIME UK et, avec le PDG Alan Reynolds et les 6 autres membres du Conseil d'Administration, il a contribué à faire de FEGIME l'un des plus grands groupes indépendants de grossistes du pays. "Faire partie de FEGIME nous a aidé à atteindre nos objectifs et continue à être une partie intégrante de notre succès continu", dit Kerly.

Chacun des membres du conseil d'administration de KEW peut se prévaloir de plus de 35 ans d'expérience dans la vente en gros de matériel électrique. Cela a aidé KEW à comprendre le secteur, que ce soit les clients, les fournisseurs ou le personnel. Une règle de base : "Nous ne surchargeons pas notre personnel ou nos clients avec des rapports et des processus. Nous faisons en sorte que tout soit aussi simple que possible".

KEW fait désormais partie du choix du London Stock Exchange Group de quelques-unes des petites et moyennes entreprises les plus dynamiques du Royaume-Uni et d'Europe : "1000 Companies to Inspire Britain".

www.fegime.co.uk

FEGIME Pologne

Un nouveau membre et une nouvelle coopération sur le marché du solaire photovoltaïque.

# Bon développement

Le 1er janvier 2021, KWANT a rejoint le groupe FEGIME Pologne qui compte désormais six sociétés membres. Avec l'arrivée de KWANT, FEGIME Pologne comptera 20 succursales supplémentaires, offrant ainsi un service complet en Pologne avec actuellement 188 sites.

Il y a 4 ans, 5 grossistes en matériel électrique ont décidé de fusionner pour créer une seule entreprise de vente en gros : Kwant. 2020 a été la première année complète de travail consolidé, avec un chiffre d'affaires de 74 millions d'euros. Tomasz Szybieniecki, vice-président de KWANT : " Nous sommes très heureux de rejoindre une communauté internationale d'entreprises familiales partageant le même ADN. Je suis certain qu'il s'agira d'une nouvelle étape importante dans le développement de l'entreprise."




De gauche à droite : Paweł Kijak, Directeur Général de Kwant ; Marta Kulza, PDG de FEGIME Polska ; Tomasz Szybieniecki, Vice-Président de Kwant.

En Pologne aussi, les énergies renouvelables jouent un rôle croissant. Grodno SA, membre de FEGIME Pologne, et Energa Obrét ont signé un accord de partenariat pour coopérer à la mise en œuvre de micro-installations photovoltaïques d'une capacité allant jusqu'à 10 kW. Energa Obrét est l'une des plus importantes entreprises de services publics en Pologne et propose une gamme complète de panneaux photovoltaïques.

À l'avenir, Grodno fournira les composants, créera la documentation technique et installera les systèmes photovoltaïques pour les clients d'Energa. "Cette coopération donne à Grodno l'occasion de renforcer sa position sur le marché de la micro-installation photovoltaïque", a déclaré Andrzej Jurczak, PDG de Grodno S.A.

www.fegime.pl

FEGIME Finlande & Pays baltes

Pour compenser un peu l'absence de réunion à Riga cette année, nous nous penchons sur les technologies et les projets en Lituanie, en Estonie et en Lettonie.



Les projets : l'énergie éolienne en Lituanie, l'éclairage respectueux de l'environnement en Estonie, et en dessous, des ...

# La technologie verte dans les pays baltes

Un parc éolien terrestre de 68,9 MW est en cours de construction à environ 250 km au nord-ouest de Vilnius, la capitale lituanienne. Composé de 13 éoliennes de nouvelle génération de 5 MW, avec un diamètre de rotor de 158 mètres, il produira suffisamment d'énergie renouvelable pour alimenter l'équivalent d'environ 78 300 foyers lituaniens. Il jouera également un rôle important en aidant la Lituanie à porter sa part de sources d'énergie renouvelables à 45 % d'ici 2030.

"210 km de câbles souterrains de 36kV sont nécessaires pour le projet", explique Dennis Belajevs, Directeur Général de FEGIME Finlande et Baltique. "Les câbles Prysmian seront fournis par notre société membre Elektrokomplektas UAB. C'est une situation gagnant-gagnant et une preuve de notre excellente coopération dans la région."

Tarvo Leppik, directeur du groupe Prysmian Baltics : "Les pays de l'UE se sont engagés à atteindre des émissions nettes de gaz à effet de serre nulles d'ici 2050 – et Prysmian Group s'est engagé à les aider. Nous sommes très heureux de collaborer avec Elektrokomplektas sur cet important projet."

**De la lumière pour le sport**

Le sud de l'Estonie est une région calme et magnifique où les gens vont pour passer le week-end ou prendre des vacances. Étonnamment, c'est aussi aujourd'hui une vitrine pour les luminaires LED de haute puissance. Plus de quatre cents d'entre eux ont été fournis par VIRU Elektrikaubandus pour éclairer plusieurs installations sportives.

Otepää est considérée comme la capitale hivernale de l'Estonie. Avec ses installations de biathlon, de saut à ski et de ski de fond, le centre sportif Tehvandi joue un rôle central. En 2019, les installations ont été préparées pour les événements sportifs internationaux. Le stade de football est désormais équipé pour le départ et l'arrivée du cross-country et du biathlon et l'arène de biathlon a été agrandie avec une nouvelle zone de pénalité. Les deux stades sont désormais éclairés à 1 000 lx. Les anciens mâts de l'arène de biathlon ont pu être réutilisés grâce au faible poids et à la faible surface de vent des luminaires – un gros avantage pour maintenir des coûts bas.

Mais il ne s'agit pas seulement de coûts. Pour pouvoir offrir un éclairage de qualité à des fins différentes, il faut des types de luminaires spécifiques : un faisceau étroit pour des mâts de 30 mètres de haut dans le stade, et un faisceau large dans la forêt pour la piste de ski. Sten Sooäär, chef de projet chez VIRU Elektrikaubandus : "Différents niveaux ont été demandés pour l'utilisation récréative et l'entraînement, ainsi que pour les compétitions officielles. Une lumière très intense est nécessaire à proximité des nombreuses positions de caméra afin de fournir des images claires pour les retransmissions télévisées internationales". Les experts de VIRU, avec le soutien du fournisseur, ont été chargés de la planification.

Un autre aspect important est le contrôle dynamique. Pour minimiser la charge sur la flore et la faune, seul l'endroit nécessitant de la lumière est éclairé. Les luminaires peuvent être commandés individuellement ou en groupe, pour un secteur spécifique, tandis que le reste est éteint. Il est également possible de choisir le niveau d'éclairage requis pour chaque secteur.

**Une solution pour les avions-cargos**

Lorsque nous pourrons à nouveau nous rendre à Riga, nos amis d'Energokomplekss pourront nous expliquer les détails de leur projet pour l'aéroport de Riga (RIX). Energokomplekss est le plus grand grossiste en électricité des pays baltes et a participé à la construction d'une nouvelle aire de trafic pour les vols cargo. Malgré la pandémie, l'aéroport continue d'investir pour accroître son importance dans la région. Un total de 15 millions d'euros a été investi pour être en mesure de mieux gérer les gros avions cargo.

Avec les partenaires "SIA RECK" et "AS Energofirma Jauda", ce projet complexe a été réalisé dans des conditions de pandémie. Energokomplekss a fourni le matériel électrique, des plus petits composants à l'une des plus grandes sous-stations compactes de Lettonie (20 kV, 8 m de large, 2 m de haut).

La nouvelle technologie augmentera considérablement la vitesse de ravitaillement et de service et est aussi respectueuse de l'environnement que possible. Les travaux de construction ont commencé en mars 2020, et le premier Boeing 747 a pu utiliser la nouvelle aire de trafic dès le mois d'octobre.



.. technologie pour l'aéroport de Riga qui attache une grande importance à la durabilité.

www.fegime.fi

Produits

BC SOLAR, le guichet unique pour le photovoltaïque, est un nouveau fournisseur privilégié de FEGIME. Voici une solution particulièrement flexible – un micro-onduleur pour la maison.




# Convertir l'énergie solaire de manière plus flexible

Les systèmes dits de micro-onduleurs sont de plus en plus utilisés pour les installations chez les particuliers. D'un point de vue technique, ces systèmes offrent de nombreux avantages tant pour les installateurs que pour les propriétaires. Contrairement aux systèmes photovoltaïques classiques, avec un système de micro-onduleurs, chaque module solaire dispose de son propre onduleur – sur le toit, sous le module. Cela permet de gagner de la place dans le local de raccordement de la maison. D'autre part, il n'est pas nécessaire de concevoir des chaînes de modules individuelles et l'ombrage est compensé de la meilleure façon possible.

Chaque module est surveillé individuellement, ce qui permet de localiser rapidement les pannes au niveau du module. Les installateurs peuvent alors facilement déterminer par télémaintenance si un onduleur a besoin d'une mise à jour ou doit être remplacé.

En outre, le nombre de modules peut être réglé à volonté, et le système peut être étendu selon les besoins. IBC SOLAR a reconnu cette flexibilité et a donc ajouté les micro-onduleurs – et bientôt les unités de stockage – d'Enphase Energy à son portefeuille de produits. Avec une garantie standard de 25 ans, ces appareils garantissent la plus grande fiabilité et répondent ainsi aux normes de qualité d'IBC SOLAR.

Les onduleurs sont également compatibles avec tous les modules et supports d'IBC SOLAR. Afin de rendre l'installation des appareils encore plus pratique et plus rapide, l'entreprise proposera bientôt une nouvelle solution de clip pour les supports d'IBC SOLAR. Cela permet un montage sans outil des onduleurs, car la solution de clip est simplement encliquetée dans les rails de montage éprouvés IBC TopFix 200.

www.ibc-solar.com

Produits

Un exemple de Signify pour un éclairage public efficace.

# Utiliser la lumière du soleil la nuit

Un bon éclairage est pratique, vous fait vous sentir en sécurité et peut être très respectueux de l'environnement. Les visiteurs du parc Infanta Elena à Séville bénéficient désormais de tous ces avantages. Dans le cadre d'un projet pilote mené avec Signify, la ville espagnole a équipé le parc de 20 lampadaires solaires Philips SunStay qui produisent et stockent l'électricité dont ils ont besoin grâce à des panneaux photovoltaïques.

En intégrant le panneau solaire, le luminaire, le régulateur de charge et la batterie dans un seul et même boîtier, les lampadaires Philips SunStay sont compacts, ainsi que faciles à installer et à entretenir. Les lampadaires réduisent les coûts de câblage, l'empreinte carbone et les dépenses globales d'investissement et d'exploitation.



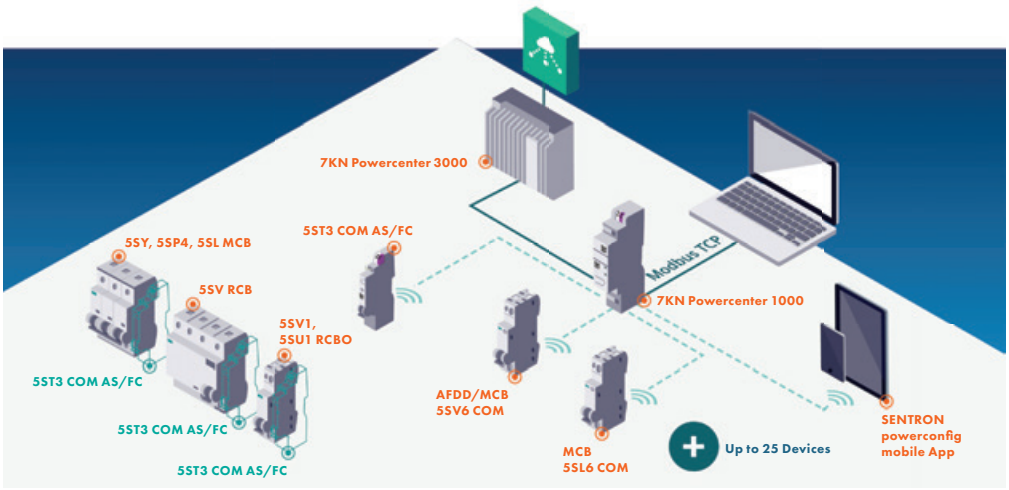
Avec un rendement de 3000 lumens de lumière chaude et une efficacité de 175 lm / W, ils sont très efficaces car ils ne nécessitent pas d'alimentation électrique externe.

Séville s'est engagée à lutter contre le changement climatique et veut devenir un modèle de ville durable. "L'ensemble de l'approvisionnement en électricité de la municipalité sera converti à 100 % en énergie renouvelable", a déclaré Juan Espadas, maire de Séville, après l'achèvement du projet. "C'est pourquoi il est si important que dans ce parc, nous montrions des solutions innovantes qui peuvent améliorer les espaces publics pour les citoyens tout en réduisant les émissions."

www.signify.com

Produits

Les dispositifs de protection de circuit SENTRON de Siemens protègent les circuits de dérivation – avec des fonctions de mesure et de communication, ils offrent des avantages supplémentaires.




# Valeur ajoutée des données

En cas de surcharge, de court-circuit ou de défaut d'arc, des disjoncteurs miniatures ou des dispositifs de détection des défauts d'arc déconnectent le circuit concerné du réseau. Les appareils capables de mesurer et de communiquer peuvent faire plus : cela augmente la sécurité de l'installation et permet, entre autres, une maintenance prédictive.

Les disjoncteurs miniatures 5SL6 COM et les AFDD/MCB 5SV6 COM collectent de nombreuses données - par exemple la position de commutation, les cycles de fonctionnement, les heures de fonctionnement, les déclenchements intentionnels et les déclenchements dus à des défauts. Ils mesurent également le courant, la tension, l'énergie et la puissance, la fréquence du courant et la température. Pour utiliser ces données, les appareils sont connectés sans fil aux émetteurs-récepteurs de données 7KN Powercenter 1000 qui peuvent collecter les données de 24 appareils au maximum et les sauvegarder pendant 30 jours.

Ces données peuvent être transmises à des systèmes de niveau supérieur, y compris à la petite unité de commande "logo".

Avec le système de surveillance de l'énergie SENTRON powermanager, les flux d'énergie peuvent alors être visualisés et optimisés. Via la plateforme de données IoT 7KN Powercenter 3000, les données peuvent être transmises à un serveur web ou à des applications cloud et évaluées.

La mise à niveau ne pose pas non plus de problème : avec les interrupteurs auxiliaires et les contacts de signalisation de défaut 5ST3 COM, les disjoncteurs miniatures standard 5SY, 5SP4 et 5SL ainsi que les RCBO 5SV3 et 5SU1/5SV1 peuvent être complétés par des fonctions de mesure et de communication très facilement et sans prendre trop de place.

www.siemens.de

Logiciel

Outils numériques de Hager pour la planification des installations électriques.

# Un support compétent

Les changements technologiques rapides sont le moteur de notre industrie. La dynamique de ce changement nous oblige à évoluer et, dans le même temps, la transformation numérique nous rapproche de nos clients en nous permettant de les informer et de les accompagner tout au long de leur parcours.

Avec un flux constant de nouveaux produits et de changements dans les normes et les standards, il y a beaucoup de choses à suivre pour les installateurs en plus de leur travail régulier. En ces temps dynamiques, le soutien devient de plus en plus important. Hager est là pour vous aider – numériquement.



Les nouveaux outils sont importants. Un exemple réussi est l'application Hager Ready. Elle permet aux clients de consulter des catalogues de produits, d'imprimer des étiquettes, de créer des plans et d'obtenir une assistance, le tout dans un outil numérique qui leur fait gagner du temps tout au long du travail.

Un autre outil pratique est Hagercad. Il s'agit d'un outil de conception pour les ingénieurs, les tableautiers et les entrepreneurs, nécessaire pour générer des plans de tableaux de distribution et la fabrication de systèmes basse tension. Hagercad est facile à utiliser : le principe du glisser-déposer et l'interface utilisateur basée sur des programmes courants permettent de mettre en œuvre la planification rapidement et facilement. Les étiquettes appropriées sont également créées automatiquement.

Vous trouverez des informations sur l'assistance offerte par Hager sur les sites Web nationaux suivants

www.hager.com

Produits

Grâce à sa simplicité de manipulation et de programmation, le relais de commande easyE4 d'Eaton permet de réaliser des tâches de commande en peu de temps.




A gauche : la solution de SIMEF Industrie pour la désinfection des chariots de supermarché. A droite : l'écran tactile XV-102 développé pour la visualisation et l'exploitation d'applications basées sur le relais de commande easyE4.

# L'automatisation permet de contrôler le virus

Pour donner quelques exemples : Howatherm Klimatechnik et Salema Technology B.V. ont toutes deux pu lancer des appareils mobiles de purification et de désinfection de l'air basés sur l'easyE4 en quelques mois seulement. Pour faciliter l'utilisation et la visualisation, les deux entreprises ont combiné le relais de commande avec l'écran tactile XV102. L'intégration étroite des logiciels des deux appareils réduit encore davantage les délais de réalisation des projets.

SIMEF Industrie a utilisé le relais de commande pour développer un système de désinfection des chariots de supermarché. L'easyE4 a non seulement réduit l'effort de développement, mais il permet également la maintenance du système par des non-professionnels. Au centre de lavage de voitures H. Hanle, le relais contrôle les stations de lavage de voitures en libre-service. Via une interface Ethernet intégrée, celles-ci peuvent être facilement connectées à une plateforme IoT spéciale permettant aux clients d'effectuer des paiements sans contact via une application.

De nouveaux modules pour l'easyE4 permettent de réduire encore plus les délais : l'écran tactile déporté " easy " permet une visualisation sans aucune programmation - il suffit de le connecter pour que l'état et les informations textuelles de l'easyE4 s'affichent. Le module de communication SmartWire-DT permet de connecter en un temps record jusqu'à 99 appareils à l'easyE4, augmentant ainsi la transparence des données. En outre, le relais de contrôle est désormais doté de la fonctionnalité client et serveur Modbus intégrée, ce qui élimine le besoin d'une passerelle externe.

www.eaton.com

La transition énergétique

Schneider Electric : maîtriser et réduire la consommation d'énergie grâce aux nouvelles technologies.

# Nos maisons sont notre "angle mort"

Plus nous produisons d'émissions, plus la réaction du climat est imprévisible. C'est pourquoi la décarbonisation et la réduction des émissions ont toujours été au cœur de la stratégie de lutte contre le changement climatique. D'énormes progrès ont été accomplis au fil des ans, de nombreux pays et industries prêtant attention à la durabilité environnementale.

Mais nos maisons sont toujours notre angle mort, devenant l'un des plus grands producteurs d'émissions de $CO_2$. Schneider Electric est très actif en Asie et peut donc donner un exemple de cette région : À Hong Kong, les bâtiments consomment plus de 90 % de l'électricité et sont responsables de plus de 60 % des émissions de $CO_2$ de la ville. Cette tendance devrait s'accélérer avec la généralisation des véhicules électriques et l'augmentation de leur recharge à domicile.

Par conséquent, nous devons repenser la façon dont nous construisons et exploitons nos



maisons – des méthodes propres et intelligentes de construction et d'exploitation contribuent à protéger la planète. Dans la maison, le moyen le plus rapide d'y parvenir est la technologie de la maison intelligente connectée à l'IoT.

Les capteurs et appareils intelligents permettent aux propriétaires d'accéder à un nouveau monde de données et d'informations. La technologie des capteurs peut rapporter des informations importantes – des données de consommation aux émissions de $CO_2$ causées par une pièce spécifique un jour donné. Il devient également évident que les pièces ou les appareils individuels consomment le plus d'énergie.

Grâce à ces connaissances, nous pouvons contrôler la consommation d'énergie et adapter notre comportement pour éviter le gaspillage et les émissions. La technologie intelligente est bonne pour la planète et bonne pour les factures d'énergie des particuliers.

www.se.com

Produits

Le LED Slim Panel Performer New Generation de Opple offre désormais une efficacité et une performance améliorées.





# Des bénéfices nombreux

Le design fin et épuré des panneaux OPPLE LED Slim Panels les rend parfaits pour être encastrés, mais en utilisant les différents accessoires, ils peuvent être transformés en applications montées en surface et suspendues élégantes. Le luminaire est conforme aux exigences des conditions de travail modernes grâce à son faible taux d'éblouissement, assurant une perception confortable de la lumière.

Il existe d'innombrables Slim Panels, mais rien ne se rapproche de l'OPPLE Light LED Slim Panel Performer Generation 5. Ce luminaire présente un rendement élevé de 130 lm/W et répond ainsi aux exigences des programmes de subventions publiques en termes d'efficacité énergétique.

La gamme Generation 5 est dotée de la norme IP54 à l'avant. Une autre caractéristique à valeur ajoutée est le driver commutable, qui offre la possibilité de régler deux puissances lumineuses différentes (3900 et 4420 lumens à 4000K). Vous pouvez choisir parmi de nombreuses méthodes de contrôle, ainsi que les méthodes standard ON/OFF, DALI, SMART, 1-10V et CRI90.

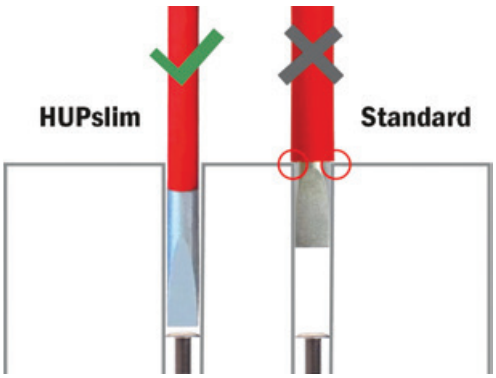
Il est possible de sélectionner la température de couleur du Slim Panel G5 : en plus de 3000 et 4000K, il existe une version Smart (BLE), qui peut varier du blanc chaud au blanc froid (2700K–6500K). www.opple.com

Produits

HUPslim tournevis de Haupa avec un diamètre de lame réduit.

# Plus c'est fin, mieux c'est

Les vis profondes sont difficiles ou impossibles à atteindre avec des tournevis ordinaires. Avec leur diamètre de lame réduit et leur isolation protectrice intégrée, les tournevis HUPslim offrent une solution. Toutes les lames sont faites d'un acier de haute qualité au molybdène-vanadium, sont chromées mates et moulées avec du polypropylène de couleur rouge. Le manche ergonomique à deux composants en PP/TPE assure un haut niveau de sécurité et une transmission optimale de la force. Chaque tournevis est testé sur pièce et marqué selon les normes les plus récentes.




Autres caractéristiques :

- Profil de lame moulé dans la partie supérieure - pour une reconnaissance directe dans le coffret de l'outil, abrasion impossible
- Même taille des manches de tournevis quelle que soit la taille de la lame pour une meilleure transmission de la puissance, élargissement de la zone douce
- protection anti-roulis lors de la pose sur des surfaces planes
- mbouts de lame magnétiques

www.haupa.com





Produits

Deux nouveaux produits de HellermannTyton aident les installateurs à économiser du temps et des efforts dans les situations délicates.





# Aides spécialisées

Les installateurs n'ont plus besoin d'être dans l'obscurité lorsqu'ils essaient d'aller au fond d'une panne. Grâce à la caméra d'inspection Cable Scout Cam, vous pouvez désormais inspecter visuellement les installations électriques dans les zones inaccessibles telles que les plafonds suspendus, les conduits ou les murs à montants. La caméra HD miniature est reliée à un émetteur Wi-Fi rechargeable par un câble semi-rigide de 10 m de long. Pour visualiser le flux vidéo en temps réel, il suffit de disposer d'un réseau Wi-Fi et d'un appareil mobile exécutant l'application gratuite.

Pour garantir une visualisation parfaite dans l'obscurité, la caméra comprend huit lampes LED intégrées à gradation. L'image transmise peut être enregistrée pour la création de rapports et de documentation. L'ensemble comprend quatre accessoires pratiques qui peuvent être fixés à la tête de la caméra. Un cache-objectif étanche IP68 protège la caméra dans les cavités humides ou mouillées. Le miroir permet de voir dans les coins à 90°. L'aimant et le crochet permettent de récupérer les outils ou les pièces perdues.

Avec RELICON Pressgel, les problèmes d'isolation insuffisante et d'humidité dans les connexions électriques appartiennent au passé. Le gel de silicone à 1 composant est livré prêt à l'emploi dans la cartouche, aucun mélange ni attente n'est nécessaire. En raison de son extrême adhésivité, le gel ne coule pas. Il convient donc à une installation en hauteur. Pressgel présente un fort pouvoir adhésif sur toutes les gaines de câbles et tous les matériaux de boîtiers. Le gel non toxique et sans halogène éloigne également les insectes des composants électriques. La résistance aux températures élevées jusqu'à +200 °C et la stabilité aux UV font également de RELICON Pressgel un auxiliaire précieux pour les installations électriques intérieures et extérieures.

www.hellermanntyton.com

Produits

ABB : la technologie moderne est la clé de la réduction des émissions de CO2.

# Protéger efficacement l'environnement

Selon les experts d'ABB, le passage à des bâtiments plus efficaces sur le plan énergétique est désormais considéré comme essentiel à la mise en œuvre de stratégies réussies de réduction des émissions de carbone. Pour cela, les bâtiments doivent devenir "intelligents" : Les bâtiments apprennent alors comment les occupants utilisent l'espace et les services. Ainsi, l'éclairage, le chauffage, la climatisation et d'autres systèmes sont contrôlés automatiquement pour offrir plus de confort tout en réduisant les émissions et la consommation d'énergie. ABB voit deux stratégies de base pour atteindre cet objectif.

1. Utiliser les données pour remédier aux inefficacités : la technologie intelligente permet d'accéder à des données instantanées sur les performances de plusieurs équipements, tels que le chauffage, l'éclairage et le contrôle d'accès. En utilisant ces informations, les contrôles intelligents du bâtiment peuvent être utilisés pour identifier les problèmes de maintenance,



assurer le bien-être des occupants et informer les priorités d'investissement futures.

Lorsqu'elles sont pleinement mises en œuvre, ces solutions permettent généralement de réduire de 30 % les coûts énergétiques du chauffage, de l'éclairage et des appareils ménagers. Les commandes à haut rendement énergétique peuvent par exemple améliorer radicalement les performances des systèmes CVC, en réduisant la consommation d'énergie jusqu'à 50 %.

2. Technologies intégrées : l'intégration de technologies telles que l'énergie solaire photovoltaïque, les bornes de recharge pour véhicules électriques et la gestion intelligente de l'énergie peut permettre à un bâtiment d'être plus autonome et de réduire considérablement ses émissions. Idéalement, un bâtiment peut même devenir "à énergie positive", c'est-à-dire qu'il consomme moins d'énergie qu'il n'en produit.

www.abb.com

Produits

La série CimCut'n'Press de Cimco associe une excellente fiabilité à des performances élevées.



# Tout est sous contrôle

Dans le domaine de la connectique électrique, la sécurité et la qualité sont les priorités absolues lorsque vous devez choisir les outils. La traçabilité des travaux effectués joue également un rôle de plus en plus important. La dernière génération d'outils hydrauliques de pressage et de coupe alimentés par batterie de Cimco offre exactement cela.

La nouvelle série CimCut'n'Press offre un choix de trois outils de pressage et quatre outils de coupe pour différentes applications. Un point fort : Cimco offre une sécurité d'achat de 100% avec une garantie de remboursement de 30 jours. Contrairement à la pratique commerciale courante, un cycle d'entretien n'est nécessaire qu'après 20 000 opérations. Il n'y a pas d'intervalle d'entretien annuel. Autres caractéristiques importantes : le système de sécurité de la pression pour éviter les défauts de surpression et l'interface USB pour l'analyse et le contrôle des données. L'utilisateur a ainsi toutes les chances d'effectuer son travail en toute sécurité et de l'enregistrer.

Selon la tête de sertissage, l'utilisateur peut utiliser des matrices de sertissage jusqu'à 300 mm².

L'outil de sertissage (article Cimco n° 10 6652) dispose d'une course de retour automatique une fois le sertissage terminé et tous les outils de coupe disposent d'un réarmement manuel et d'un arrêt rapide du moteur. Le design ergonomique est robuste et, grâce au centre de gravité optimisé, contribue à rendre le travail aussi facile que possible.

Tous les appareils sont équipés de deux batteries rechargeables Li-Ion 18 V compatibles avec les systèmes de charge de la série XR de DeWalt. En outre, tous les appareils sont dotés d'un affichage LED simple pour le contrôle de la charge de la batterie, des erreurs et de la maintenance, ainsi que d'une fonction d'économie d'énergie en s'éteignant automatiquement après 10 min (lorsqu'ils ne sont pas utilisés). Un voyant de fonction LED complète tous les appareils.

www.cimco.de

Produits

Televes présente de nouveaux connectecteurs compactes.

# Entièrement préconfiguré

Televes présente avec la nouvelle série K20 de connecteurs compacts, une solution efficace pour la distribution de programmes par satellite dans les hôtels, les résidences, les maisons de retraite et autres bâtiments collectifs. Televes s'appuie sur le support du DVB-S/S2 et du DVB-S2X pour mettre en place des services de base QAM à l'épreuve du temps.

Au total, trois variantes entièrement pré-configurées et préprogrammées seront présentées. Elles peuvent être utilisées pour convertir 8, 12 ou 16 transpondeurs de DVB-S/S2/S2X (QPSK/8PSK) en DVB-C (QAM). La mise en cascade de deux appareils permet d'augmenter ce nombre à 20, 24 ou 32. Les systèmes peuvent être configurés à l'aide d'un assistant de configuration et d'une interface graphique Web accessible par fil ou sans fil. Avec leurs dimensions de 273 mm x 203 mm x 57 mm (L x H x P), les têtes de réseau sont très compactes, de sorte que l'installation ne nécessite pas beaucoup d'espace.

L'installation repose sur le principe du plug-and-play : les systèmes en cascade, dans lesquels un appareil sert de maître, peuvent être configurés pas à pas en un clic de souris à l'aide de l'assistant de configuration et de l'interface utilisateur Web, sans logiciel supplémentaire.







Les signaux des différents niveaux de polarisation provenant de la tête de réseau, qui sont conçus pour recevoir la gamme de fréquences de 950 MHz à 2150 MHz, sont transmis aux canaux de transmission via quatre entrées IF de satellite et un multicommutateur intégré dans une gamme de fréquences de 88 MHz à 862 MHz alimentée dans les installations des bâtiments communaux.

Une source QAM distincte, par exemple un canal d'entreprise ou d'information, peut également être mise à disposition via une entrée RF. Un port RJ45 prenant en charge 10/100/1000 Mbit/s est disponible pour la connexion d'un ordinateur. Le système peut également être connecté sans fil au réseau via une interface USB en utilisant un module radio WLAN disponible en option. Un bloc d'alimentation externe est inclus dans la livraison.

www.televes.com

Art & Technologie

## Les chemins de câbles RKS-Magic d'OBO sont si bien conçus qu'ils ont même inspiré des artistes.



# Les chemins de câbles comme art

Depuis l'année dernière, les chemins de câbles RKS-Magic font partie de l'installation "Personal Photographs" du duo d'artistes new-yorkais Eva et Franco Mattes. L'installation se compose d'un réseau de chemins de câbles qui entrent et sortent des pièces, au-dessus des murs et autour des colonnes.

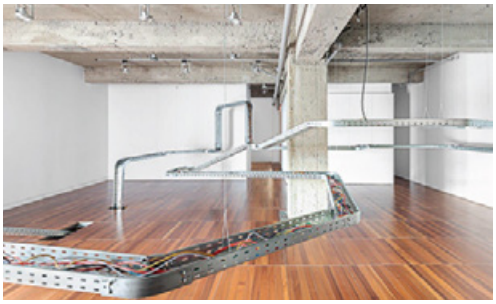
Les câbles transportés par RKS-Magic relient entre eux deux micro-ordinateurs qui diffusent en boucle des œuvres d'art de différents artistes. Cette installation reflète l'impact de la technologie moderne et des nouveaux médias sur la vie quotidienne.

Le duo d'artistes a déjà réalisé des projets avec des chemins de câbles RKS-Magic à Los Angeles, Montréal et Milan l'année dernière. D'autres expositions suivront en 2021 à Berlin, Zurich et Wiesbaden.

De nos jours, la technologie est souvent rendue visible dans l'architecture moderne. C'est pourquoi RKS-Magic est souvent installé en tant qu'installation visible au plafond.

Les installations montrent également la manière simple de monter les chemins de câbles ainsi que leur grande flexibilité et leur grande stabilité. Le système de chemins de câbles RKS-Magic d'OBO est synonyme de trois aspects fondamentaux : efficacité, stabilité et sécurité. Ces propriétés ont permis de qualifier les chemins de câbles pour le projet artistique d'Eva et Franco Mattes, mais aussi de faciliter le travail quotidien des installateurs du monde entier. RKS-Magic s'emboîte et s'enclenche tout simplement : aucune vis, aucun connecteur ou autre accessoire n'est nécessaire. Le montage est ainsi beaucoup plus facile et rapide.

www.obo.de







17th FEGIME CONGRESS
2nd – 4th June 2022
RIGA

# Meetings

Les réunions et rencontres ne sont possibles que virtuellement jusqu'à nouvel ordre. Nous vous informerons de nos réunions numériques par les canaux habituels. Parce que de nombreuses personnes l'ont déjà demandé : notre congrès à Riga est reporté à 2022.

FEGIME
generating value

FEGIME GmbH
Gutenstetter Str. 8e
(D) 90449 Nürnberg
Germany

Tel 0049 (0) 911 641 899 0
Fax 0049 (0) 911 641 899 30
E-Mail info@fegime.com