



Véhicule électrique

Un marché de plus de 10 milliards d'euros en 2025

Dans l'une de ses dernières publications (« Le marché français de la voiture électrique et des services associés »), Les Echos Etudes apporte une vision nouvelle du marché des voitures électriques en étudiant l'ensemble de l'écosystème associé à son décollage. D'ici 2025, la voiture électrique représentera un marché de plus de 10 milliards d'euros, à la fois dans la vente de VN, l'installation des bornes de recharge et la fourniture d'électricité. Toutes les parties prenantes se préparent au boom du marché mais les opportunités ne sont pas les mêmes le long de la chaîne de valeur. **Les Echos Etudes est le pôle d'expertise sectorielle** du groupe Les Echos, spécialisé dans la réalisation d'études de marché, d'analyses concurrentielles et de diagnostics d'entreprises.

L'électrification du parc a commencé

La substitution du véhicule thermique par des motorisations alternatives a démarré. Avec le 2e parc européen de véhicules 100 % électriques, la France joue un **rôle de premier plan dans cette révolution. Les nouvelles immatriculations ont augmenté de 25 % dans l'Hexagone en 2018 et les records se sont enchaînés, mois après mois, sur la première moitié de 2019.** Il faut dire que le Gouvernement a mis en place un arsenal législatif pour décarboner le parc roulant. Entre obligations, contraintes exercées sur les **motorisations thermiques et incitations financières à l'achat**

d'une voiture électrique (VE), les mesures sont nombreuses. La multiplication des lancements de nouveaux modèles (près d'une centaine attendus dans le monde entre 2020 et 2022) dynamise également les ventes.

Parallèlement, les conditions économiques s'améliorent avec le niveau élevé des prix des carburants et la tendance à la baisse du coût de production des batteries. En 8 ans, ils ont été divisés par près de 7.

Les ventes vont décupler d'ici 2025

Tous les voyants sont donc au vert. Selon les estimations des Echos Etudes, les ventes de voitures particulières 100 % électriques pourraient atteindre entre 300 000 et 420 000 unités en 2025, soit plus **de 10 fois les volumes écoulés en 2018. Du côté des infrastructures de recharge, l'offre se développe également.** Leur nombre a bondi de 80% en deux ans, selon Enedis, atteignant les 242 000 points de charge en France au premier trimestre 2019. Plus de la moitié est installée dans des entreprises (123 000). Quant aux particuliers, ils comptabilisent 91 000 points de charge à leur domicile (38 % du total).

De nouveaux business à capter

Avec le développement du véhicule électrique, un nouvel écosystème se met en place. De nombreux business sont aujourd'hui en phase de structuration **et offrent des perspectives à toute la filière. Le plus important est, bien sûr, celui de la vente de voitures.** Il représente un marché de près de 1,5 md€ en 2019 d'après les estimations des consultants des Echos Etudes, **en hausse de 50 % en un an. L'offre de véhicules électriques est aujourd'hui très restreinte. Mais tous les constructeurs sont engagés dans l'électrifica-**

tion de leur gamme. BMW a pris une longueur d'avance. Les véhicules électriques et les hybrides rechargeables ont représenté 6,7 % de ses ventes en 2018. En queue de peloton, Toyota Lexus, PSA et FCA doivent accélérer s'ils ne veulent pas se faire distancer. Dans l'amont, le business de la fabrication des batteries est en plein boom. Le marché est, pour l'instant, surcapacitaire mais les besoins s'annoncent colossaux pour répondre à l'explosion attendue des ventes de véhicules électriques et à l'essor du stockage stationnaire.

La capacité de production mondiale de batteries lithium-ion devrait être multipliée par plus de 4 d'ici 2023 et par plus de 7 dans une dizaine d'années. **Du côté des infrastructures de recharge, le marché est encore une niche.** Il est évalué par Les Echos Etudes entre 60 et 100 M€ en 2018 pour l'installation de bornes de recharge. Mais les perspectives sont très bonnes. Tout se joue maintenant car une fois le territoire maillé, d'ici 10 ans, le marché va considérablement ralentir. Il ne s'agit donc pas de l'ater.

Les offres de mobilité restent à construire

En aval de la chaîne de valeur, le développement des voitures électriques entraîne également l'apparition **de nouvelles offres comme celles dédiées spécifique-**

ment à la fourniture d'électricité pour la recharge des véhicules. Pour l'instant, seuls trois fournisseurs (CNR/Enalp, EDF, Engie) **proposent une offre spécifique** pour les particuliers propriétaires de VE, auxquelles **s'ajoute l'offre de Total Direct Energie. Elle ne leur est pas dédiée, mais le fournisseur la préconise pour ce type de consommateur.** A plus long terme, d'autres gammes de services liés à la mobilité électrique sont à construire. Le stockage stationnaire notamment constitue un nouveau terrain de jeux à la fois pour les fournisseurs d'énergie et les équipementiers de l'industrie électrique pour qui cette activité est liée à leur cœur de métier, mais aussi pour les constructeurs automobiles et les industriels des batteries. Leur implication dans le VE est ainsi une porte d'entrée sur le marché de l'énergie.

Les services de Vehicle-to-grid (V2G), qui visent à exploiter la batterie lorsque le véhicule électrique n'est pas utilisé pour participer notamment à l'équilibrage du système électrique, constituent également des axes à explorer. Les expérimentations commencent à peine et les freins demeurent nombreux. Le décollage n'aura, vraisemblablement, pas lieu avant une dizaine d'années. Dans cette chaîne de valeur en phase de structuration, les prétendants sont très nombreux pour participer au décollage du marché et préempter les positions.

VARIOTHERM
CHAUFFER. RAFFRAÎCHIR. SE SENTIR BIEN.

Solutions modulaires innovantes de plancher, mur et plafond chauffant/rafraîchissant en chape sèche

- **VarioComp:** le système modulaire ultra-mince de 20 mm pour plancher chauffant basse température. Idéal pour les projets de rénovation, simple à installer et compatible avec tous les revêtements de sol pour plancher chauffant traditionnel.
- **ModuleWall et ModuleCeiling:** les systèmes modulaires pour mur ou plafond. En une seule opération, doublez vos murs ou réalisez vos faux plafonds avec un système de chauffage et de rafraîchissement intégré.
- **10 ans de garantie**

PROSYSTEM

contact@prosystem.fr 01 70 91 55 83

www.prosystem.fr



Véhicule électrique

partenariat entre Zephyre et centUry 21sUr
la recharge électrique

Afin de répondre dès à présent aux besoins de leurs copropriétés en gestion à la recherche de solutions de recharge électrique pour véhicules, Century 21, réseau d'agences immobilières, signe un partenariat de services avec la start-up parisienne Zephyre, spécialiste de la borne de recharge pour voitures électriques. Pour anticiper les besoins en recharge électrique pour véhicules des résidents de leurs copropriétés, Century 21 a souhaité collaborer avec Zephyre, dans le but de proposer le meilleur accompagnement possible : « S'appuyer sur un partenaire expert tel que Zephyre nous permet d'accompagner nos syndicats de copropriétés dans leurs démarches relatives à l'installation de bornes électriques et de leur proposer une solution clé en main », explique Laurent Vimont, Président de Century 21 France. Pour les copropriétaires souhaitant s'équiper d'une borne de recharge pour leur véhicule électrique, **Zephyre propose une offre de services complète, pour leur permettre de se brancher sur leur équipement personnel sans attendre qu'une borne publique soit libre. « Notre objectif est de donner aux copropriétaires, un accès à une recharge facile. Nous simplifions et sécurisons le processus d'installation et de maintenance. Après une étude technique de l'installation (dimensionnement, optimisation électrique, puissance de la borne), nous proposons une offre personnalisée répondant à des critères de qualité, pour accompagner les syndicats, faire voter le projet en AG et offrir les services dont les copropriétaires ont besoin »,** explique Gaëlle Mettey, Dirigeant de Zephyre.



Véhicule électrique

plüm énergie et ekWateur signent avec Jedlix
pour la recharge intelligente

Le fournisseur d'énergie renouvelable Plüm Énergie et le fournisseur d'énergie verte collaboratif ekWateur ont conclu un partenariat avec la plateforme logicielle néerlandaise Jedlix pour la recharge intelligente des véhicules électrique à domicile. L'entreprise **hollandaise, qui vient d'officialiser son lancement** sur le marché français, a pour objectif de réduire les dépenses énergétiques des possesseurs de véhicules électriques en optimisant les moments de recharge en fonction des contrats des clients ou des prix de l'électricité sur les marchés. Jedlix est connu aux Pays-Bas et en Belgique pour son Application, permettant aux conducteurs des voitures électriques de les recharger au moment où la production des énergies renouvelables est la plus forte et les tarifs les plus bas, pour ainsi réduire les coûts de charges à domicile et mieux équilibrer le réseau électrique. Jedlix optimise les moments de charge selon les contraintes de l'utilisateur et son type de contrat, par exemple en ne faisant démarrer la charge que lors des heures creuses pour un contrat HP/HC. L'Application permet ainsi au client **in fine de réduire sa facture, et ce d'un montant pouvant aller de 5 à 30 € par mois.** Le service Jedlix est aujourd'hui disponible en France pour les véhicules électriques de la marque Tesla, quel que soit l'infrastructure de recharge installée chez le particulier (prise murale standard ou borne). De nouveaux constructeurs automobiles devraient intégrer l'Application courant 2020.

www.maisonetenergie.info

Un MagazinE...

Professionnel



Maison et Energie, c'est une information sourcée, de qualité et indépendante au service des professionnels du Bâtiment. Retrouvez tous les deux mois toutes les informations liées à la thématique incontournable de l'énergie dans l'habitat :

- ✓ actualités économiques et juridiques
- ✓ Veille technologique et innovations
- ✓ Entretiens exclusifs
- ✓ Comparaison de produits et bien plus !

numérique

- ✓ Recevez une revue au format numérique envoyée sur votre e-mail
- ✓ Média éco-responsable : pas d'arbres abattus pour le papier, pas de transport polluant

gratuit

Cette revue bimestrielle est entièrement gratuite !
Restez à la pointe de l'information grâce à Maison et Energie, votre outil d'aide à la décision.



Abonnez-vous gratuitement au magazine Maison et Energie
Rendez-vous sur <https://magazine.maisonetenergie.info> >>





Francisco Sanz, Fondateur et Dirigeant de GIA.

entreprise

groupe gia : premier importateur de climatisation en Espagne en 2019

Le groupe espagnol GIA devient en 2019 l'importateur numéro 1 à l'échelle nationale en Espagne pour les produits de climatisation, soit 17,5 % de part de marché. En forte croissance nationale et internationale, le groupe a déjà plus de 150 000 unités fabriquées pour l'année 2019 en cours, compte tenu du fait que l'importation totale de produits de climatisation de la Chine vers l'Espagne est de 860 000 ensembles. Il est intéressant de noter qu'en seulement 10 ans il a réussi un fort développement. Si les produits sont fabriqués en Chine, ils le sont selon le cahier des charges GIA.

GIA propose une gamme de plus de 2 000 articles **référéncés, classés en 8 familles différentes : résidentiel, aqua, portable, déshumidificateur, bureau, industriel, HPWH et produits spéciaux.** Le groupe met ainsi à disposition de ses clients, une panoplie étendue de solutions pour tous les types de besoins. Le groupe GIA travaille principalement deux marques, qui croissent de jour en jour, au niveau national et international : GIATSU, spécialiste du réseau professionnel, et HTW, disponible à la fois pour le canal professionnel et pour la grande distribution. Depuis 1 an, les clients partenaires sont récompensés par un programme spécial. Depuis son lancement, GIA a déjà 23 clients OGS, partenaires Premium de la marque GIATSU, et 32 OHS, pour la marque HTW. L'entreprise connaît une progression annuelle de 20% dont elle prévoit de maintenir la tendance pour 2020, bien que de façon plus modérée.



Usine

Isover inaugure une ligne de production de laine à souffler

Isover inaugure une ligne de production dédiée à **la fabrication de laine à souffler dans son usine de Chemillé (49).** Avec 30 000 tonnes de laine à souffler supplémentaires produites chaque année grâce à cette nouvelle ligne de fabrication, Isover répond à la demande croissante du marché de l'isolation en France. Une augmentation de l'activité portée par les mesures mises en place par le gouvernement (Plan de rénovation énergétique des bâtiments et dispositif **des Certificats d'Économie d'Énergie - CEE, pour soutenir la mutation vers une économie à faible teneur en carbone.** La création de cette nouvelle ligne de fabrication contribue par ailleurs au développement de l'économie locale grâce aux recrutements et investissements réalisés. Au niveau national, ce sont des centaines de créations d'emplois indirects qui vont être créées pour poser ces nouvelles capacités **en laine à souffler.**

L'usine de Chemillé, inaugurée en 2010, s'agrandit en 2019 avec 4 500 m² supplémentaires pour faire place à la nouvelle ligne de production de laine de **verre à souffler.**

La laine à souffler est une solution efficace pour réduire les consommations énergétiques des ménages. Alors que les toitures représentent le 1er poste de déperditions énergétiques dans les logements, **la laine de verre à souffler qui les isole permet de réduire de 30% la facture d'énergie totale du bâtiment, soit un gain moyen de 500 € de pouvoir d'achat par an pour les ménages concernés, selon Isover.** Au total, 100 000 toitures pourraient être **isolées chaque année avec la laine à souffler de l'usine.**



Jean Gaubert, Médiateur national de l'énergie.

Fournisseur d'énergie

Anticipez la fin des tarifs réglementés de gaz

« La fin des tarifs réglementés du gaz est un grand changement. Afin que les consommateurs concernés ne le subissent pas, je leur conseille d'anticiper et de s'informer dès à présent sur les différentes offres de marché proposées », déclare Jean Gaubert, Médiateur national de l'énergie. La loi énergie-climat, qui a été promulguée, prévoit la suppression des tarifs réglementés de vente de gaz naturel le 1er juillet 2023 pour les particuliers. Le médiateur national de l'énergie, Jean Gaubert, tient à rassurer les 4 millions de foyers concernés encore titulaire d'un contrat au tarif réglementé : il existe des services gratuits mis à leur disposition par les pouvoirs publics pour les accompagner dans ce changement. Les tarifs réglementés de vente de gaz naturel vont en **effet être mis en extinction dans un délai maximum de 30 jours, conformément à la loi énergie-climat :** les contrats actuels pourront être conservés jusqu'au 1er juillet 2023 mais il ne sera plus possible de souscrire ce **type de contrat. Cette loi officialise également le comparateur d'offres du médiateur national de l'énergie** en lui donnant une base légale par l'ajout d'un article au Code de l'énergie (article L. 122-3). Les fournisseurs d'électricité et de gaz naturel ont désormais l'**obligation d'y référencer toutes leurs offres à destination des particuliers et des petits professionnels.**

Chiffres clés :

- . 4 078 000 sites résidentiels au tarif réglementé de gaz au 30 juin 2019 (Source : observatoire trimestriel de la Commission de régulation de l'énergie)
- . 15 fournisseurs nationaux de gaz naturel



Garantie

Une garantie de 25 ans sur les toitures plates isolées avec le foamglas

Pittsburgh Corning, fabricant d'isolation thermique en verre cellulaire, propose la « GarantieToiture25 ». Il s'agit d'une garantie de 25 ans sur les toitures plates sous étanchéité, isolées avec le Foamglas. Le dispositif de la GarantieToiture25 est le suivant :

- . 25 ans de garantie sur la résistance thermique de l'isolation en verre cellulaire Foamglas dès la réception du chantier. Le nouveau Foamglas T3+ est un bon isolant incombustible sous étanchéité ($\lambda = 0,036$ W/m.K).

- . 15 ans de garantie sur l'étanchéité à l'eau de la **toiture, après la fin de la garantie décennale réglementaire.**

La garantie de 25 ans sur l'isolation thermique mise en œuvre sous l'étanchéité correspond à une demande **de garantie financière des maîtres d'ouvrage sur leurs investissements.** De plus, elle permet de sécuriser certaines applications, comme les toitures équipées de panneaux solaires ou les toitures jardins, et de garantir leur rentabilité et leur amortissement sans se soucier de la rénovation éventuelle du complexe **de toiture. En effet, est-ce bien économique d'investir dans une toiture qui doit être rénovée 15 ans plus tard ?**

La garantie de 15 ans, complémentaire de l'assurance décennale, sur l'étanchéité apporte un élément tangible du choix économique réalisé en investissant dans la Toiture « Compacte Foamglas + Étanchéité ».

La couche isolante Foamglas, rigide et stable, apporte une grande longévité aux étanchéités. Et, étant étanche elle-même, elle sécurise les toitures en cas de perforation de l'étanchéité.



Eric Nottez (SNAM Groupe) et Bruno Bouteille (Sirea).

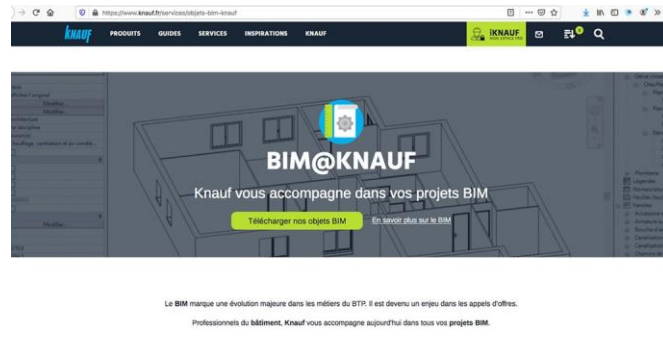
Partenariat

phenix Batteries (snam) et sirea se rapprochent

L'entreprise tarnaïse Sirea et la nouvelle filiale de la société aveyronnaïse SNAM Groupe active dans le secteur du recyclage des batteries, Phenix Batteries, présentent leurs dernières solutions dédiées à l'efficacite et au stockage de l'énergie pour le résidentiel. En effet, le rapprochement Sirea - Phenix Batteries permet à l'entreprise castraise d'intégrer désormais dans sa solution d'autoconsommation avec stockage, des batteries de seconde vie produites à partir de composants recyclés. Remarquable quand on sait que la rentabilité d'une installation photovoltaïque en autoconsommation repose essentiellement sur le dimensionnement du stockage d'énergie. La gamme d'armoires AEA de Sirea disponible sur des puissances de 3, 5 et 10 kW conservera sa caractéristique d'un produit tout en un puisque les batteries resteront intégrées dans les armoires, tout en restant labellisée Origine France Garantie pour l'AEA 3000+.

Phenix Batteries a développé des modules de batteries au lithium rechargeables révolutionnaires, notamment grâce aux accords signés avec une majorité de constructeurs automobile pour lesquels la société prend en charge le recyclage des batteries dont l'usage n'est plus adapté aux véhicules électriques. Du fait de **la relation privilégiée de Phenix Batteries avec sa filiale SNAM, le coût de recyclage des modules en fin de vie est entièrement pris en charge par l'entreprise.**

Il s'agit donc un partenariat local entre sociétés occitanes qui promet un rayonnement national et international.



Numérique

knaUf accompagne les entreprises au BIM

Accompagnant activement les entreprises dans l'usage de la maquette numérique et du BIM, le **groupe Knauf déploie son offre sur-mesure BIM@Knauf**. Ainsi, Knauf met à disposition des entreprises un responsable BIM au sein de son support technique centralisé basé à Ungersheim (68). À l'écoute du terrain pour toute demande de soutien sur la maquette numérique, il propose entre autre une **analyse des différents documents BIM (convention avec objectifs du cahier des charges du client) pour constituer un document collaboratif commun d'organisation de la démarche**. Cela vient compléter les 1 700 objets isolation disponibles dans la base EDIBATEC.

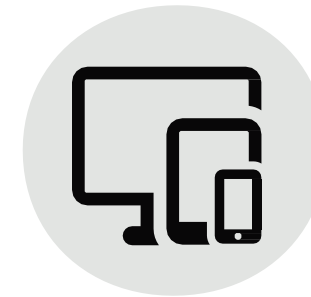
Ce service Knauf, centralisé, peut également compter sur l'appui de ses spécialistes en régions. Il se charge également d'épauler les entreprises dans la modélisation et l'implantation des objets BIM dans la maquette, ainsi que pour la création de nomenclatures **ou de documents spécifiques (par exemple charte graphique pour utilisation dans Revit avec règles de nommage, de modélisation)**. Dispensant également une aide aux entreprises à la prise en main de la plateforme KROQI (plateforme collaborative gratuite pour les professionnels), l'interlocuteur BIM Knauf les accompagne pour une parfaite maîtrise du BIM sur les projets et chantiers.

L'offre BIM@Knauf propose également la possibilité de créer de nouveaux objets utilisables dans tous les domaines d'application (isolation thermique, phonique, cloisons et aménagement intérieur, mais aussi façade, toiture-terrasse, remblai allégé...).

retrouvez toutes les expertises techniques, une sélection de publications sur la thématique de l'énergie dans l'habitat, et bien plus sur le site internet officiel du magazine Maison et Energie :

www.maisonetenergie.info

Maison et Energie c'est...



Un site multi-écran optimisé pour une lecture sur ordinateur, tablette et mobile



Une notoriété avec une forte présence dans le moteur de recherche google et dans google actualités



Une communauté facebook de plusieurs milliers d'abonnés

...et aussi notre service en ligne gratuit :

Les pETITs annOncEs

Vendez ou achetez des équipements neufs ou d'occasions



Vous êtes professionnel ? Diffusez votre publicité sur nos supports pour faire connaître vos produits ou vos services. contactez-nous et découvrez nos offres et tarifs.

[09 70 46 05 98](tel:0970460598)

OU

publicite@maisonetenergie.info



offres d'emploi

Découvrez les dernières offres d'emploi professionnelles liées au secteur de l'énergie dans le bâtiment sur le site internet de Maison et Energie : [Découvrir les offres d'emploi disponibles](#)