

# Réponses

n°113

DÉCEMBRE 2017

Repères\_ ×  
Rencontre clients  
à Innoval autour du  
bâtiment connecté

Chantier\_ ×  
Le nouveau siège  
de Plurial Novilia  
à Reims

Décryptage\_ ×  
Canalisations  
électriques  
préfabriquées  
de LCM à Legrand

Legrand et vous\_ ×  
Les coulisses  
du Service  
Relations Pro  
Legrand



DOSSIER

L'industrie du futur,  
une révolution !



# IRVE 3.0

BORNES DE RECHARGE CONNECTÉES  
**GREEN'UP** POUR VÉHICULES ÉLECTRIQUES



UNE OFFRE DE BORNES, SIMPLE  
D'UTILISATION, COMPÉTITIVE,  
ÉVOLUTIVE ET CONNECTÉE

## NOUVELLE OFFRE BORNES DE RECHARGE CONNECTÉES

- Pour tous vos projets résidentiels ou tertiaires
- Pour tous types de véhicules électriques

## CHOISISSEZ VOTRE BORNE

- Entièrement composable
- Finitions plastique ou métal avec puissance réglable

## PILOTEZ VOTRE BORNE

- Directement sur le produit
- À distance grâce à votre smartphone, tablette, PC
- Option : lecteurs badges RFID



# Réponses

n°113  
DÉCEMBRE 2017

## SOMMAIRE

**Repères** X

**P05**  
UNE ALARME PRÊTE À POSER POUR PLUS D'EFFICACITÉ ET DE SÉCURITÉ



**Décryptage** X

**P14**  
LCM-LEGRAND UNE FUSION LUMINEUSE



**Chantier** X

**P16**  
DES SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES ET ÉVOLUTIVES POUR LE SIÈGE BOURSORAMA BANQUE



**Dossier** X

**P6**  
L'INDUSTRIE DU FUTUR, UNE RÉVOLUTION ! DES SOLUTIONS INNOVANTES POUR RÉPONDRE AUX CRITÈRES D'INSTALLATIONS ULTRA-PERFORMANTES



**Chantier** X

**P20**  
UN NOUVEAU SIÈGE AU CŒUR DE REIMS POUR LE PROMOTEUR ET CONSTRUCTEUR PLURIAL NOVILIA



**Repères**

**04** INNOVATIONS, NOUVEAUX PRODUITS, SERVICES...  
retrouvez toute l'actualité du secteur énergétique

**Dossier**

**06** L'INDUSTRIE DU FUTUR, UNE RÉVOLUTION !

**Décryptage**

**14** LCM-LEGRAND  
une fusion lumineuse

**Chantiers**

**16** BOURSORAMA BANQUE BOULOGNE  
un nouveau siège pour la banque en ligne

**18** INTERMARCHÉ AMANCY  
des solutions performantes pour l'agrandissement du supermarché

**20** PLURIAL NOVILIA REIMS  
un siège flamboyant neuf au cœur de Reims

**Legrand et Vous**

**22** LE SERVICE RELATIONS PRO  
un support technique incontournable

**RÉPONSES** est une publication de Legrand. **LEGRAND SNC**: SNC au capital de 6938885 Euros. RCS Limoges 389290586. Siège social: 128, avenue du Maréchal-de-Lattre-de-Tassigny, 87045 Limoges Cedex - France. **DIRECTRICE DE LA PUBLICATION**: Amandine Carrier-Buvat. **RÉDACTRICE EN CHEF**: Cathy Sabatier (téléphone : 0555067661). **CRÉDITS PHOTOS**: Thierry Foulon, Jean-Michel Sabatier • **CONCEPTION**: Tagaro DDB - 73/75, rue La Condamine, 75017 Paris (téléphone: 0153325455). **RÉDACTRICE EN CHEF DÉLÉGUÉE**: Mikélie Le Maout • **JOURNALISTE**: Laurent Fraud. **CHEF DE FABRICATION**: Gutenberg Networks Inside. **TIRAGE**: 54 000 exemplaires • Imprimés sur du papier provenant de forêts gérées durablement, certifié Imprim'vert.

**DÉPÔT LÉGAL**: 2<sup>nd</sup> semestre 2017. Les informations contenues dans cette publication ont un caractère indicatif, sont susceptibles de modifications sans préavis et ne sauraient être considérées comme des données techniques engageant la responsabilité de la société Legrand. Tous les autres produits et services Legrand mentionnés dans ce magazine sont des marques déposées de Legrand en France ou dans d'autres pays. Les autres noms de produits ou de services mentionnés dans ce magazine sont des marques de leurs propriétaires. Copyright 2017 Legrand - Tous droits réservés.

PLUS DE RÉPONSES SUR  
[www.legrand.fr/professionnels/](http://www.legrand.fr/professionnels/)



VIDÉOS,  
INTERVIEWS AUDIO,  
INFORMATIONS TECHNIQUES,  
ETC.

## RENCONTRE

### Le bâtiment connecté expliqué à Innoval

– Début juillet, Legrand a accueilli pendant deux jours dans son centre de formation Innoval à Limoges 60 clients pour leur faire découvrir les innovations de la marque autour du bâtiment connecté. En introduction, l'entreprise a donné sa vision stratégique sur les IoT, enrichie par l'intervention de Microsoft qui a apporté sa vision de l'évolution du bâtiment tertiaire. Une deuxième conférence a abordé la question de la convergence des réseaux électriques et numériques autour de solutions produits. Des ateliers étaient là aussi pour présenter les solutions produits Legrand et leurs applications. Fort de ce succès, Legrand démontre qu'Innoval Limoges est le pôle d'expertise de la marque par excellence.



## RENCONTRE

### Partenariat Legrand et CSEEE

– Les infrastructures de recharge pour véhicules électriques ont fait l'objet d'une manifestation dédiée à Bagnole le 13 septembre dernier. Cet événement était organisé en partenariat avec la CSEEE, Chambre Syndicale des Entreprises d'Équipements Électriques de Paris et sa région. Legrand, le Consuel & Qualifelec ont conjointement présenté l'évolution des normes, les solutions Legrand et les formations. Les questions posées par les adhérents invités par la CSEEE ont nourri des échanges constructifs car le marché est en pleine croissance.

## RENCONTRE

### Une matinée autour de l'infrastructure LAN

– Le thème des nouveaux usages numériques du bâtiment connecté "Adaptez votre infrastructure LAN" était à l'honneur le 12 octobre au



Molitor à Paris lors d'une conférence Paroles d'Expert animée par Legrand. Plus d'une centaine de clients investisseurs publics et privés, bureaux d'étude ou metteurs en œuvre étaient ainsi conviés pour découvrir les nouveaux besoins (IoT, POE++, connectivité...) et les évolutions technologiques lors d'une présentation conjointe Legrand et CISCO. Un expert Legrand a présenté les nouvelles solutions LCS<sup>3</sup> pour l'infrastructure LAN, un autre a ensuite détaillé les caractéristiques d'une infrastructure adaptée visant à garantir la performance et la maîtrise d'un projet Data Center. Enfin, un spécialiste du ministère de la Transition écologique et solidaire a traité la question des salles informatiques et de l'efficacité énergétique en s'appuyant sur leur propre infrastructure Data Center.



## SALON

### Legrand au cœur de la Silver Economy

- Mi-novembre s'est tenu à Paris Expo Porte de Versailles le salon Silver Economy Expo. L'occasion pour Legrand et sa filiale Intervox, leader français des équipements de téléassistance, d'y présenter ses solutions adaptées telles que le Domopack et le Pack Zen qui sécurisent les personnes âgées et rassurent leur entourage, ou encore la nouvelle gamme Easycall, un système d'appels d'urgence pour établissements.



## SÉCURITÉ

### Une alarme prête à poser pour plus d'efficacité et de sécurité

- Pour faciliter la vie des installateurs en leur permettant de travailler vite, avec un maximum d'efficacité et une solution conforme à la réglementation, Legrand propose son nouveau kit d'alarme incendie de type 4 prêt à poser. Spécialement conçu pour répondre aux besoins d'équipement des petits établissements (ERP et ERT), ce kit est composé d'un tableau d'alarme type 4 secteur avec une boucle de déclencheurs manuels, de deux déclencheurs manuels et d'un dispositif sonore d'alarme feu. Évolutif, il peut être complété par des déclencheurs manuels, des diffuseurs sonores et/ou lumineux d'alarme feu pour s'adapter parfaitement à des cas d'installation plus complexes. Le choix idéal pour permettre de gérer l'évacuation générale d'un petit établissement en toute sécurité.



## SALON

### Legrand s'expose à Rexel Expo 2017

- Legrand était bien au rendez-vous incontournable des professionnels de l'électricité, de l'efficacité énergétique et des solutions connectées à Rexel Expo 2017. L'occasion de présenter Céliane with Netatmo : la nouvelle gamme de prises encastrées et d'interrupteurs connectés. Des ateliers de câblage LCS<sup>3</sup> et hublots Sarlam avec défis de câblage entre clients étaient également proposés. Les incontournables portiers connectés, systèmes de supervision de l'énergie EMS CX<sup>3</sup> et coffrets de communication Drivia étaient présentés tout comme un espace digital dédié aux Innoval.





# L'INDUSTRIE DU FUTUR, UNE RÉVOLUTION!

L'ENTREPRISE INDUSTRIELLE FAIT  
SA MUE ET LE CONCEPT D'INDUSTRIE  
DU FUTUR EST NÉ.

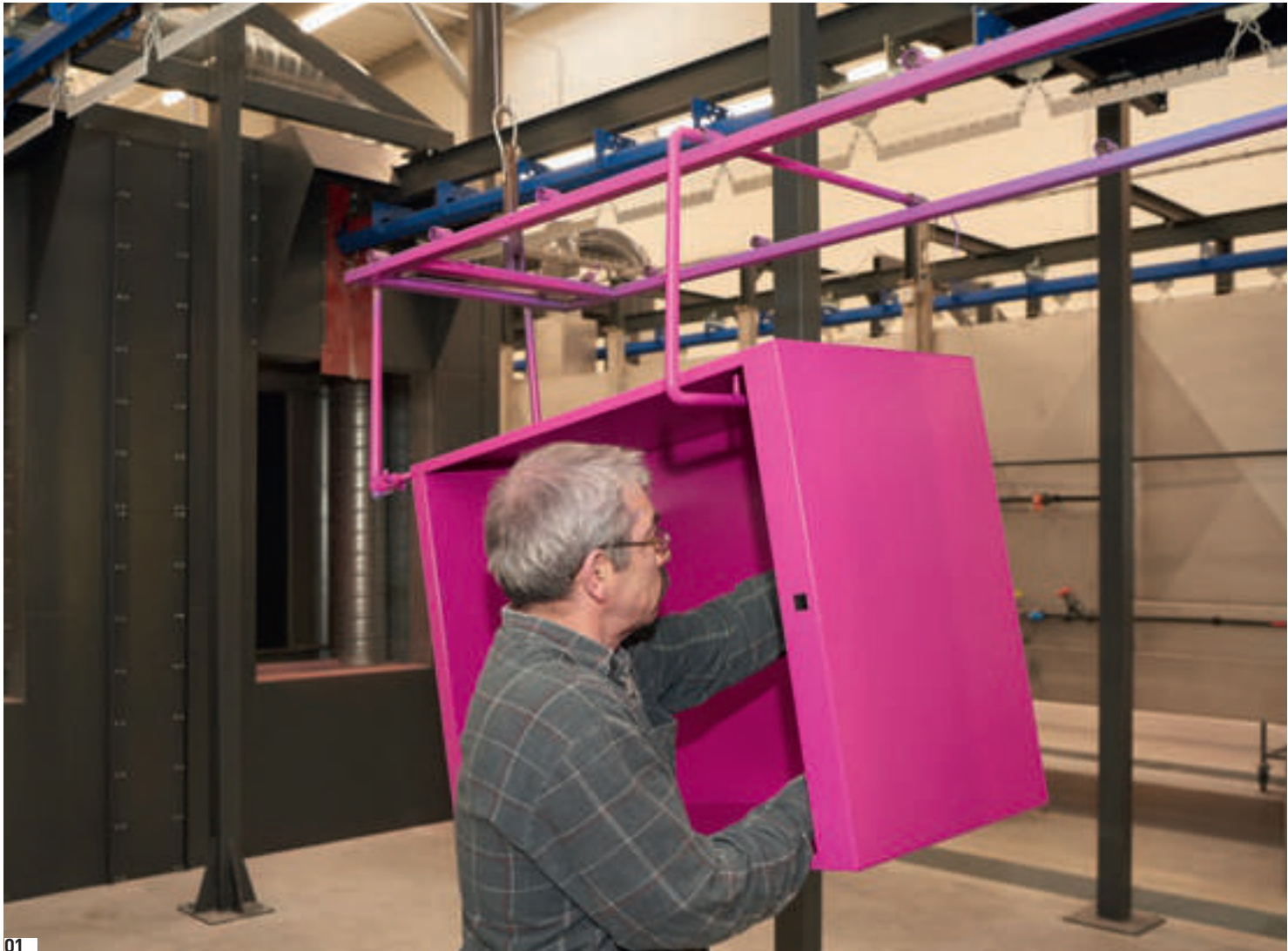
CE GRAND BOULEVERSEMENT  
S'ACCOMPAGNE D'EXIGENCES  
ÉLEVÉES **TANT EN TERMES  
DE BON FONCTIONNEMENT  
DES PROCESS AUTOMATISÉS  
QUE D'EFFICACITÉ  
ÉNERGÉTIQUE.**



01 Plus exigeante, l'industrie du futur doit penser performance des process et maîtrise énergétique

01





01

→ Aujourd'hui, le monde industriel est en pleine mutation. Ainsi est né il y a quelques années le concept d'Industrie 4.0 ou industrie du futur. Celui-ci correspond à une nouvelle façon d'organiser les moyens de production : l'objectif est la mise en place d'usines dites « intelligentes » capables d'une plus grande adaptabilité dans la production afin d'améliorer les gains de compétitivité. « Pour éviter les pertes d'exploitation, il faut garantir le bon fonctionnement des process : assurer pour cela la continuité de service de l'infrastructure électrique du bâtiment est un impératif », rappelle Christelle Roulet, directrice clientèle tertiaire industrie. L'obligation de produire toujours plus vite grâce à des process d'automatisation très élaborés suppose également de porter une attention toute particulière à la maintenance des installations comme le souligne

Sébastien Chevasson, responsable pôle marketing de l'offre protection, distribution et stockage de l'énergie. « Désormais il faut penser en termes de maintenance prédictive et non plus préventive. Pour cela il faut connaître l'état de l'installation, savoir ce qui se passe par l'intermédiaire de systèmes de supervision qui renseignent par exemple sur l'état des protections. » L'infrastructure VDI a également un rôle vital à jouer.

### L'importance de l'information

L'optimisation des consommations par l'efficacité énergétique est également une priorité pour toutes les entreprises qui s'intègrent dans l'industrie du futur. « On ne parle pas d'Industrie 4.0 si nous ne disposons pas d'informations sur les consommations d'un bâtiment, rappelle Sébastien Chevasson. La mise en œuvre





**01** L'homme et les machines doivent cohabiter au mieux pour garantir des cadences de production toujours plus élevées. **02** Le lot électricité est au cœur du bon fonctionnement des usines. Les équipements ont un rôle crucial à jouer. **03** Indispensable pour un bâtiment 4.0, la supervision par serveur web. **04** Assurer la continuité de service des process demeure un impératif dans l'industrie 4.0.

de systèmes de mesure de la consommation ou de gestion d'éclairage est pour cela essentielle. Mais l'efficacité énergétique cela englobe également les transfo secs, les gaines à barre, les onduleurs et les boîtes étanches. Toutes ces solutions devant s'intégrer aussi bien dans des bâtiments neufs qu'existants. »

## Des solutions et des services

Legrand, qui a inscrit l'infrastructure du bâtiment dans son ADN, est en mesure de proposer une palette de solutions complètes pour répondre aux différents besoins énoncés.

Celles-ci ayant l'avantage d'être interopérables avec les produits d'autres marques installés sur les sites. « Nous avons une offre pérenne qui s'enrichit sans cesse en intégrant toutes les dernières solutions innovantes, précise Christelle Roulet. Nous sommes un acteur historique dans le monde de l'industrie et proposons des solutions dédiées comme les enveloppes configurées. » Au-delà des produits et des systèmes, un accompagnement des clients est également indispensable pour les aider dans le choix des bonnes solutions à mettre en œuvre. Pour cela, Legrand dispose d'un vaste réseau de commerciaux dont 12 sont dédiés à l'industrie.

235 000 ✕

c'est le nombre d'entreprises industrielles répertoriées en France en 2017\*

\* Source : Direction générale des entreprises.

« Désormais il faut penser en termes de maintenance prédictive et non plus préventive. » ✕





01

## L'usine Giffard choisit

les bons composants pour ses sirops

Quand un célèbre fabricant français de sirops et spiritueux se dote d'une nouvelle usine, il a besoin de garantir sa production. Dès lors, la partie puissance de l'installation doit être dimensionnée en conséquence. **Eiffage Énergie a trouvé dans l'offre Legrand les solutions requises.**

→ Dédiée à la fabrication de sirops haut de gamme (plus de 80 parfums disponibles) pour les professionnels – bars à cocktails notamment – la nouvelle usine Giffard de 7 000 m<sup>2</sup> est équipée d'un outil de production automatisé de pointe. L'objectif de l'entreprise familiale créatrice du fameux alcool Menthe Pastille : dans les quatre prochaines années produire plus de 6 millions de bouteilles par an destinées essentiellement à l'exportation.

### Une installation orientée industrie

Pour atteindre de tels objectifs, les machines et les équipements de production doivent non seulement être performants, mais leur alimentation également garantie sans risque de panne qui perturberait le process. Ainsi l'installateur Eiffage Énergie Loire Océan, qui compte déjà de nombreuses réalisations dans l'industrie à son actif, a-t-il opté pour une installation de puissance full Legrand. Celle-ci comprend un transfo sec de 1 600 kVA, 2 TGBT, le tout étant relié par des gaines à barre de 1 600 et 2 500 A. De l'appareillage Plexo est quant à lui disséminé un peu partout dans les espaces

## Fiche Chantier

### INTERVENANTS

Investisseur : Giffard  
Architecte : Frédéric Rolland  
Installateur : Eiffage Énergie  
Bureau d'études : EDEIS  
Tableautier : ATE

### MATÉRIEL

TGBT  
TD  
Canalisations électriques  
préfabriquées  
Transformateurs secs  
Appareillage programme  
Plexo  
Appareillage programme  
Mosaic

### LOCALISATION

Saint-Léger-des-Bois  
(Maine-et-Loire)



02



04



05



03

01\_Giffard propose une offre différenciée en matière de sirops. 02\_Une usine new-look pour un outil de production dernier cri. 03\_Le bon dimensionnement de l'installation a été l'objet de nombreuses études. 04\_La continuité de service est primordiale pour tenir la cadence de 6 millions de bouteilles par an. 05\_Réaliser une installation monomarque incluant le TGBT est un gage de sécurité.

**1 600 kVA,** ✕  
c'est la puissance du transformateur sec

de production et l'appareillage Mosaic est présent dans les espaces bureaux et visiteurs.

### Un choix évident

«Aujourd'hui, avoir un même fabricant qui vous fournit le transfo, les TGBT et les gaines à barre, c'est un plus,» avoue Jérémy Machu, responsable de l'agence d'Angers Eiffage Énergie. «Il y a une cohérence car tous les éléments ont été pensés pour pouvoir être montés ensemble avec précision et sécurité. C'est un Meccano. J'ajoute que contrairement aux câbles les risques d'erreurs de raccordement sont moindres et le rendu est également beaucoup plus esthétique.» Inscrite dans une démarche environnementale, l'usine Giffard a par ailleurs fait le choix des transfos secs pour éviter toute perte d'huile et vérification des liquides. Un choix qui s'imposait.

« Nous avons noué un partenariat fort avec Legrand. » ✕



**Gérant de l'entreprise ATE spécialisée dans le câblage de tableaux électriques, Emmanuel Poupart revient sur la réalisation des armoires.**

— « Pour nous ce travail sur les TGBT et les TD de l'entreprise Giffard représente une très belle réalisation avec un volume d'affaires important. L'habitude de travailler avec Legrand nous a incités à réaliser l'ensemble des tableaux avec leur matériel

exclusivement. La mise en œuvre s'est très bien passée et sur les TD j'ai notamment beaucoup apprécié l'optimisation avec les disjoncteurs peignables. Si l'on parle des spécificités de cette affaire, je dirais que nous avons su nouer un partenariat fort en amont de l'affaire avec Legrand pour présenter une offre technique et commerciale sérieuse au client. »



## Chez Villard, l'esthétique et la technique vont de pair

Dans le monde du médical, l'entreprise Villard a une certaine réputation ce qui valait bien un déménagement pour intégrer un nouveau site moderne et fonctionnel. L'installateur G2F Énergie, familier des solutions Legrand sur le bâtiment d'origine, **a choisi la sécurité en prolongeant le partenariat.**

→ Fabricant de mobilier et de matériel médical (armoires, chariots...) pour les collectivités hospitalières, l'entreprise Villard a entrepris de déménager ses bureaux et son atelier à quelques centaines de mètres du site d'origine, afin notamment de gagner en superficie pour améliorer le confort de production. Ainsi, de 4 000 m<sup>2</sup> à l'origine, la superficie a été portée à 5 600 m<sup>2</sup>. La spécificité du chantier résidait ici dans le mix entre installation tertiaire avec la partie bureaux, et industrielle avec le côté atelier. Un chantier exigeant tant en termes de technicité que de rendu esthétique attendu.

### Une suite logique

«Pour le petit rappel historique, nous étions déjà présents sur l'ancien site où nous nous occupons de la maintenance des installations,» souligne Samuel Louvet, chef de chantier chez G2F Énergie, l'installateur en charge de l'ensemble des travaux. «Tout était en Legrand déjà. Ayant nos habitudes avec le matériel, nous avons récupéré des anciens disjoncteurs

## Fiche Chantier

### INTERVENANTS

Investisseur : Villard  
Installateur : G2F Énergie  
Tableautier : GP Automation  
Architecte : ACAU

### MATÉRIEL

TGBT  
TD  
Appareillage Programme  
Plexo  
Appareillage Programme  
Céliane  
Appareillage Programme  
Mosaic  
Boîtes de sol  
Visiophone Bticino  
Prises terminales RJ 45

### LOCALISATION

Coulaines (Sarthe)



02



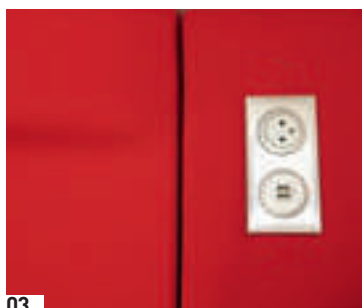
04



05



06



03

01\_En déménageant dans un bâtiment fonctionnel et moderne Villard entend bien conquérir de nouveaux marchés. 02\_Le choix des bons produits commence dès l'entrée avec un visiophone Bticino. 03\_Un soin particulier a été accordé aux choix des finitions de l'appareillage. 04\_L'installateur G2F Énergie avait une bonne connaissance des produits Legrand. Il a choisi en toute confiance. 05\_Samuel Louvet, chef de chantier chez G2F Énergie. 06\_Villard c'est aussi une logistique bien huilée.

5 000 m<sup>2</sup>

c'est la superficie  
des ateliers Villard

que nous avons intégrés sur les nouvelles armoires. La continuité s'est imposée pour l'ensemble du matériel restant à installer.» Parmi les solutions qui ont plus particulièrement retenu l'attention de notre électricien, les noyaux 1/4 de tour équipant les prises RJ 45 présentes notamment dans les boîtes de sol ont fait l'unanimité. «Pour le gain de temps il n'y a pas mieux, se félicite Samuel Louvet. En plus, lors des recettes nous avons eu zéro défaut !»

### Une source d'inspiration

Curieux de se tenir informé des dernières nouveautés, notre chef de travaux s'est par ailleurs rendu au show-room Innoval de Nantes. Une révélation. «C'est incroyable, le bâtiment est à lui tout seul une vitrine des solutions Legrand. C'est le catalogue en temps réel. Ça donne vraiment plein d'idées pour de futurs chantiers.» Affaire à suivre donc.

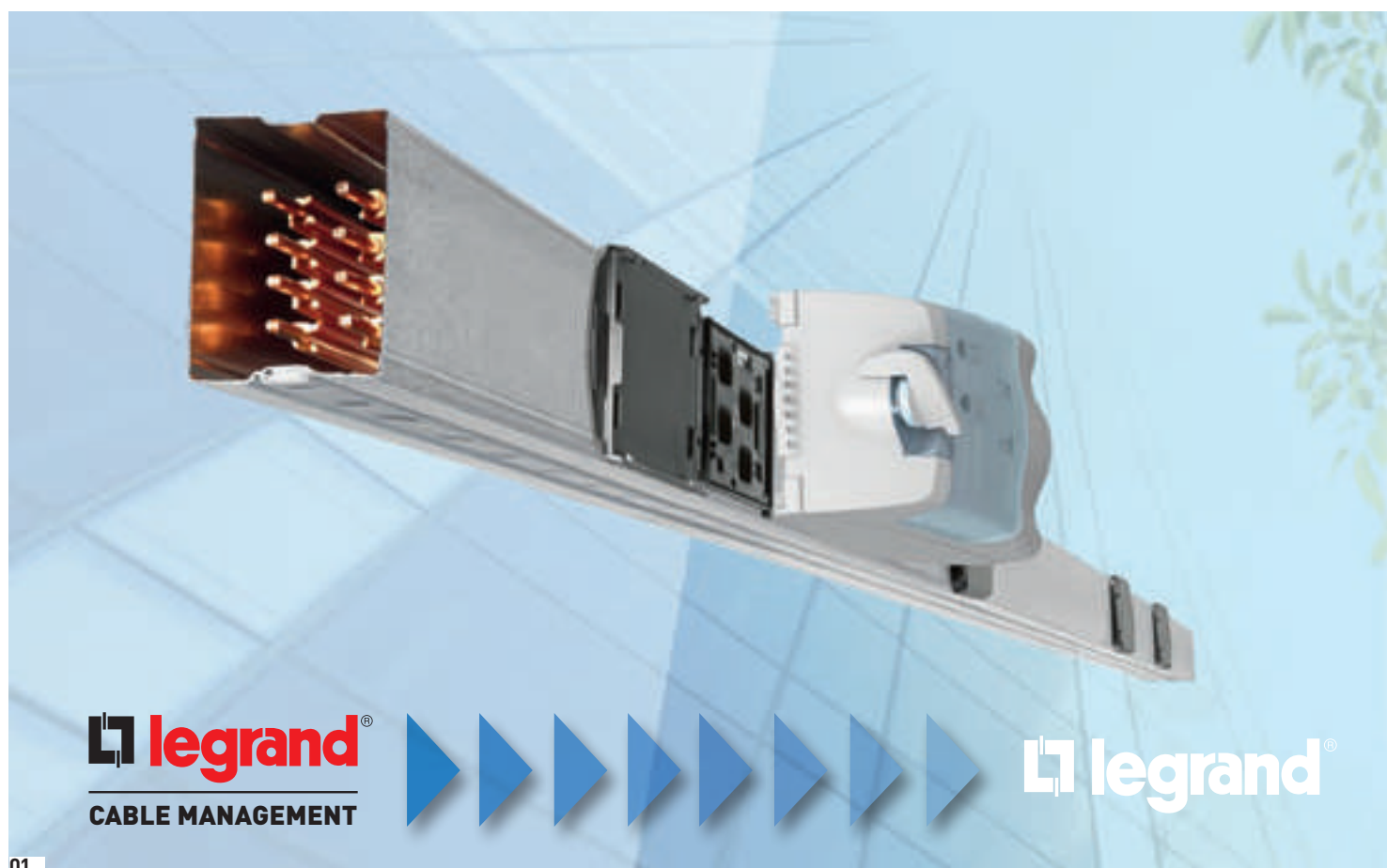
### « Nous voulions des produits esthétiques. »



**Président de l'entreprise Villard, Franck Esclapez n'a laissé aucun détail au hasard dans la conception et le choix des équipements de son nouveau site de production. Explications.**

— « Sur notre ancien site, nous rencontrons deux problèmes. D'une part celui-ci était trop petit, et d'autre part il n'était plus fonctionnel. Avec ce nouveau bâtiment nous avons voulu améliorer

la luminosité, l'isolation et les conditions de travail. Pour le lot électricité nous souhaitons disposer d'équipements de sécurité aux normes ainsi que de produits esthétiques, je pense notamment à l'appareillage. Sur ce site, nous recevons en effet des clients et comme nous travaillons dans l'univers du médical, il faut que le rendu soit propre. Le choix des finitions des plaques Céliane a ainsi été pensé afin d'avoir un rendu harmonieux. Les boîtes de sol apportent de leur côté de la modularité tout en étant invisibles. »



01

## LCM-Legrand : une fusion lumineuse

Dans le domaine des canalisations électriques préfabriquées, les gammes LBplus et MS de LCM sont désormais portées par la marque Legrand. **Pour l'installateur c'est l'assurance de gagner en simplification.**

→ « En intégrant les gammes de canalisations électriques préfabriquées LBplus et MS de LCM dans la marque Legrand, nous avons voulu clarifier et rationaliser l'offre pour les installateurs, » explique Sébastien Chevasson, responsable marketing produit de l'offre protection, distribution et stockage de l'énergie. « Auparavant, quand celui-ci avait des besoins sur la partie distribution de puissance et sur la partie distribution de l'éclairage, il devait demander deux chiffrages. Désormais, toute l'offre CEP est portée par Legrand et le client n'a plus qu'un seul interlocuteur, ce qui simplifie la gestion des commandes pour lui. » Ainsi, du transformateur sec au point d'éclairage, la marque propose une solution globale de distribution de puissance et donne une véritable cohérence au projet.



02



03



04



05



06

01\_En ne faisant qu'un, LCM et Legrand clarifient l'offre des canalisations électriques préfabriquées. 02\_Le choix catalogue permet de toujours trouver la meilleure solution selon les configurations exigées. 03\_Distribution de puissance ou d'éclairage, la gamme est complète. 04\_La LBplus data de distribution et gestion de l'éclairage intègre un BUS pour répondre aux exigences des nouveaux bâtiments. 05\_Les CEP pour fortes puissances sont également disponibles. 06\_Du dernier étage aux sous-sols, les CEP s'intègrent partout.



+ de réponses sur [legrand.fr](http://legrand.fr)

## La canalisation du futur

L'intégration de l'offre CEP de LCM sous la marque Legrand a également été l'occasion d'introduire une nouveauté dans le domaine du lighting comme le dévoile Sébastien Chevasson : « Notre volonté est de proposer des solutions qui répondent aux nouveaux usages du bâtiment en termes de maîtrise de l'énergie notamment. Nous avons donc lancé la nouvelle canalisation pour la distribution de l'éclairage LBplus data qui intègre un BUS pouvant être utilisé pour la gestion de l'éclairage. » Avec cette solution innovante, Legrand s'inscrit dans une démarche globale et apporte sa brique au bâtiment communicant, tout en permettant à ces solutions CEP de s'interconnecter avec d'autres marques. À noter enfin que de son côté, la marque LCM continue de proposer une offre étoffée de chemins de câbles complémentaire aux solutions de distribution évoquées.

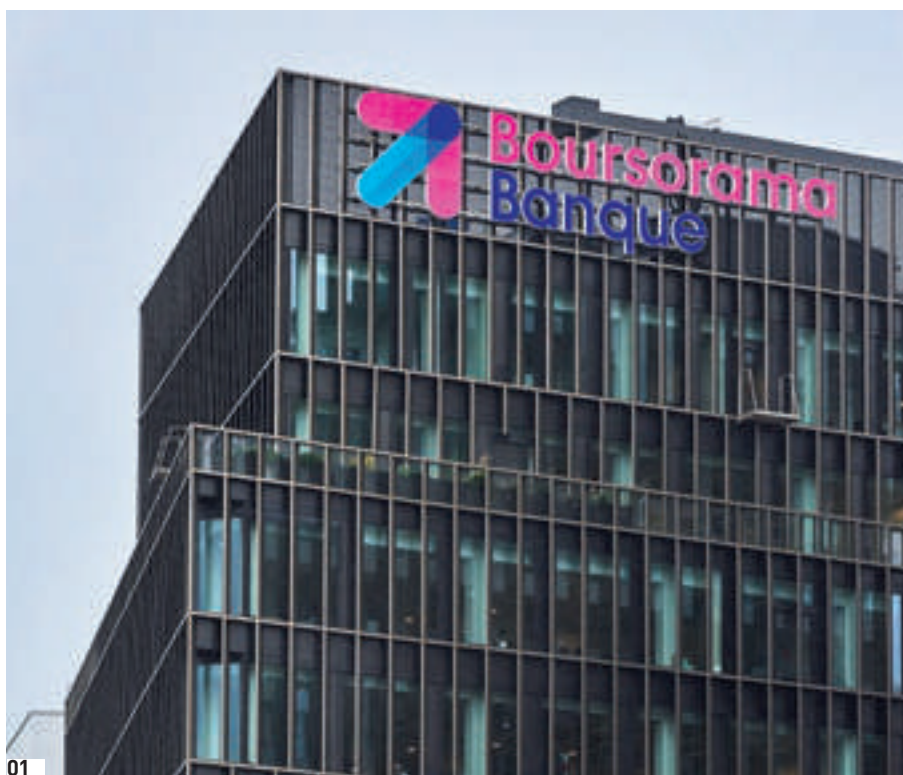
## « Une volonté de clarifier et de rationaliser l'offre. »



### Une offre complète de distribution de puissance.

Du transformateur jusqu'au point d'éclairage, Legrand propose une offre complète de distribution de puissance avec des solutions complémentaires qui peuvent également être employées séparément. Pour l'alimentation basse

tension, l'offre est composée de transformateurs secs HTA/BT. Les liaisons transfo-TGBT sont, elles, garanties par les canalisations électriques préfabriquées RCP/SCP. La distribution en colonne montante est pour sa part assurée par les canalisations MR alors que les canalisations MS sont dédiées à la distribution de la force motrice. Les canalisations LBplus et LBplus data complètent l'installation en assurant la distribution de l'éclairage et des produits de faible puissance.



01



02

## Boursorama Banque mise sur une valeur sûre

C'est bien connu, une banque ça ne prend pas de risques dans ses placements. Alors, Boursorama Banque a choisi de faire confiance à Legrand et l'installateur AGB pour équiper son nouveau siège. **Un rendement garanti.**

➔ Les banques en ligne ont le vent en poupe et Boursorama Banque surfe sur ce succès en enregistrant près de 20 000 nouveaux clients chaque mois.

Un siège digne de ce nom s'imposait donc pour accueillir les quelque 500 salariés de la direction. Situé à Boulogne (Hauts-de-Seine), l'immeuble neuf de 9 300 m<sup>2</sup> certifié HQE, BREEAM et disposant du passeport Bâtiment Durable niveau excellent (rare dans les banques), se veut un exemple de construction respectueuse de l'environnement.

### Indispensables liens préconnectés

L'activité de la banque étant fondée sur l'informatique et l'Internet, les exigences en matière d'installations courant faible étaient fortes. Ainsi, c'est un véritable Data Center qui centralise et gère toutes les données sensibles de l'activité. Bruno Fickinger, directeur du pôle électricité chez l'installateur AGB et son équipe ont installé 12 baies serveurs DC LCS<sup>2</sup> 46 U et 19 baies de brassage 47 U. Les liaisons se font à l'aide de 2 rocares fibre optique. En complément, 3500 prises RJ 45 Cat 6a sont réparties dans tout le bâtiment, à proximité des postes de travail notamment. « Nous avons demandé à Legrand des câbles préconnectés avec des longueurs adaptées, explique Bruno Fickinger. Grâce aux noyaux montés d'avance et des livraisons séquencées, nous n'avions plus qu'à nous



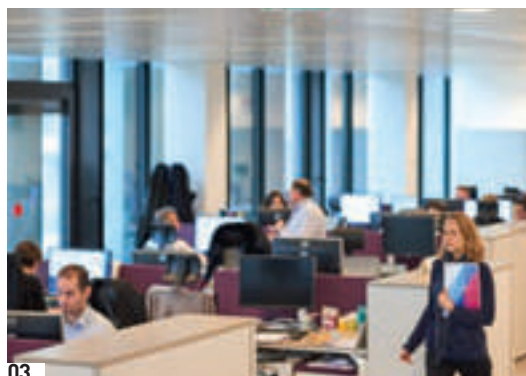
## Fiche Chantier

### INTERVENANTS

Investisseur : Boursorama  
Maîtrise d'ouvrage :  
Kaufman & Broad  
Installateur : AGB  
Architectes : Studio Nine  
Dots/Ateliers 115

### MATÉRIEL

Baies LCS<sup>2</sup> 45 U  
Panneaux cuivre et fibre  
optique  
Prises RJ 45 Cat 6a  
Boîtes de distribution  
de zone  
BAES Kickspot  
Appareillage Programme  
Mosaic  
DéTECTEURS de présence  
ECO 1  
Chemins de câbles LCM



**01**\_Vertueux en termes de construction, le nouveau siège de Boursorama Banque abrite également des équipements dernier cri. **02**\_Dans une banque, l'installation VDI est au cœur de l'activité. Le zéro défaut est une exigence. **03**\_Sur le marché des banques en ligne Boursorama a de grandes ambitions. **04**\_Des dizaines de baies et des milliers de prises RJ et composants ont été installés.

concentrer sur la pose. Cela nous a permis de gagner du temps et de respecter la deadline de fin de chantier.» Si ce challenge a pu être relevé, c'est grâce à l'usine Legrand de Saint-Marcellin qui a fait parler son savoir-faire en matière de produits sur mesure ; suivi de la mise en place d'un échéancier pour réguler les approvisionnements par étage sur le chantier.

### Une distribution assurée

Une solution efficace et évolutive de distribution des courants forts et faibles dans les espaces de travail faisait également partie du cahier des charges de Boursorama Banque. AGB a donc trouvé une solution adaptée en posant pas moins de 400 boîtes de distribution de zone en faux plancher, chacune pouvant desservir 2 zones de bureaux avec ses 12 prises. «Un chantier d'une telle envergure était pour nous une première, confie Bruno Fickinger. J'avais eu déjà de bons retours sur les produits Legrand et nous avons été bien conseillés par la responsable commerciale qui m'a accompagné dans le choix des solutions pour répondre au mieux au cahier des charges.» Dirons-nous que Legrand et AGB ont fait sauter la banque ?

**3500,** ✕  
c'est le nombre de prises RJ 45  
Cat 6a installées dans le bâtiment

### « Nous souhaitons disposer de technologies récentes. » ✕



**Chez Boursorama, le système informatique est crucial. Fabrice Valerio, adjoint au directeur de production informatique, nous parle des exigences de la banque dans ce domaine.**

— « Dans notre cahier des charges, nous avons énuméré des besoins par plateaux en courant faible et en informatique en énumérant le nombre de prises nécessaires. Notre exigence était forte car nous faisons un investissement sur 10 ans qui correspond à une garantie de défaut d'usage. Les normes et les besoins évoluant constamment, nous souhaitons disposer de technologies récentes qui soient également évolutives. Auparavant je travaillais dans le bâtiment et je connaissais les produits Legrand, je n'ai jamais eu de problèmes avec. Les salariés quant à eux sont très contents de ce nouvel outil de travail. »

## Chantier

### INTERVENANTS

Investisseur : Intermarché  
Installateur : L'Électricien  
Architecte : Alain Boudet  
Bureau d'études : Acrobat  
Tableautier : ACEPA

### MATÉRIEL

TGBT  
TD  
Onduleur  
Domotique My Home  
Panneaux de brassage  
Connectique VDI  
Appareillage Programme  
Mosaic  
Appareillage Programme  
Plexo  
Prises Hypra

### LOCALISATION

Amancy (Haute-Savoie)



01

# Un panier garni de solutions Legrand

En Haute-Savoie, hautes montagnes riment également avec hautes exigences. Pour l'agrandissement du supermarché d'Amancy une installation irréprochable était donc requise. La fidélité réciproque entre les différents acteurs : **investisseur, installateur et fabricant a débouché naturellement sur le choix d'une solution en Legrand.**

➔ En passant de 1 900 à 2 600 m<sup>2</sup>, l'Intermarché d'Amancy situé à quelques kilomètres de Genève, entend satisfaire les besoins de ses clients (entre 1700 et 1800 par jour) en leur proposant une offre de produits étoffée. Cette rénovation du magasin existant associée à la création d'une extension a été l'occasion de mettre en œuvre des équipements très performants et peu énergivores.

## Simplicité et économies

Pour réaliser l'installation courant fort et faible Philippe Marcon, le gérant de l'Intermarché a fait confiance à Stéphane Decaesteker, l'électricien qui le suit depuis 15 ans. Celui-ci, fidèle à la marque Legrand, s'est réjoui de la prescription du bureau d'études Acrobat : « Pour nous c'était une aubaine de travailler avec du matériel Legrand car j'ai mes habitudes depuis longtemps et le tableautier ACEPA connaît lui aussi très bien les produits. » Ainsi, du TGBT principal 650 A en passant par les éléments VDI et l'appareillage, entre autres, la solution est full Legrand. « Globaliser l'offre procure plusieurs avantages, explique M. Decaesteker,



02



04



03



05

01\_Domotique pour les éclairages et aménagements, tout a été mis en œuvre pour rendre l'offre produits attrayante. 02\_Peu énergivore cet Intermarché savoyard pense à l'environnement. 03\_Invisibles pour les clients, le local TGBT et ses armoires de puissance garantissent le bon fonctionnement du supermarché. 04\_Les protections Legrand participent au package complet de solutions. 05\_Dans les chambres froides et les entrepôts, les prises Hypra s'imposent.



cela facilite les livraisons, ça permet d'avoir des interlocuteurs dédiés, et c'est également plus avantageux financièrement.»

## Les atouts d'un système domotique

Afin de rendre la gestion de l'éclairage du magasin la plus simple possible pour le personnel, notre installateur a suggéré la solution domotique My Home qui vient compléter l'offre globale. « Pour moi, ce système est plus simple à mettre en œuvre que du filaire. On a la possibilité également de gérer les temps et les horaires d'éclairage ce qui offre des fonctionnalités très intéressantes. Pour me former à la programmation du système domotique My Home j'ai suivi une formation à Innoval Lyon qui m'a été très utile. J'ai été bien accueilli et désormais je n'hésiterai pas à y envoyer mes employés. »

2600

c'est en mètres carrés la surface du supermarché



## « Je dis bravo à Legrand ! »



**Philippe Marcon, gérant de l'Intermarché d'Amancy a découvert les produits Legrand mis en œuvre dans un bâtiment de la grande distribution. Une très bonne surprise.**

— « Le magasin existe depuis 1984 et il a connu plusieurs agrandissements successifs. Nous avons profité des derniers travaux pour créer un bâtiment moins énergivore et plus orienté écologie. Pour cela, nous avons mis en œuvre

un système full LEDs dernière génération ainsi que des vitrines fermées pour une meilleure gestion du froid. C'est mon électricien, en qui j'ai totalement confiance, qui m'a proposé une solution complète en Legrand. Même si je ne connaissais pas trop la marque dans l'univers de la grande distribution, je dois avouer que le résultat est quasi parfait. Je leur dis bravo ! »

## Chantier

### INTERVENANTS

Investisseur : Plurial  
Novilia  
Architecte : Fouqueray  
Jacquet  
Bureau d'études : INEX  
Installateur : SPIE  
Tableautiers : ADTE -  
ARTEL

### MATÉRIEL

TGBT  
TD  
Bornes Green'Up Premium  
Baies VDI Linkeo  
DéTECTEURS ECO 1  
Boîtes de sol  
BAES Kickspot  
Appareillage Niloé

### LOCALISATION

Reims (Marne)



# Plurial Novilia, un chantier en toute sérénité

Quand il s'agit de réaliser le siège d'un grand promoteur et constructeur de logements, l'enjeu est de taille. Pour une première, l'installateur SPIE Est Champagne-Ardenne n'a pas hésité à jouer la carte Legrand qui offrait selon lui toutes les garanties. **Un avis partagé par Plurial Novilia, l'investisseur.**

➔ C'est sur 1,5 hectare de surface habitable en plein centre de Reims que le promoteur, constructeur et loueur de logements – notamment sociaux – Plurial Novilia a installé son nouveau siège accueillant 275 collaborateurs. Ce bâtiment moderne de six étages économe en énergie et aux prestations haut de gamme a nécessité près de 2 ans de travaux à l'installateur SPIE Est Champagne-Ardenne pour la réalisation des lots courants fort et faible.

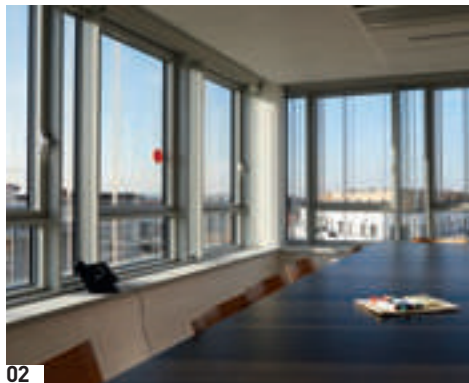
## Un fournisseur, de multiples avantages

Sur Reims, ce chantier tertiaire qui a fait figure de référence ces dernières années imposait à l'installateur de fournir une prestation à la hauteur de l'enjeu. SPIE a osé relever le défi en faisant confiance à Legrand pour la fourniture d'une solution complète. Une première pour l'agence Champagne-Ardenne. « Faire un chantier en full Legrand ou dans une autre marque d'ailleurs n'est pas une habitude chez nous, confie David Gilson, responsable d'affaires.

Nous avons souhaité partir avec Legrand pour avoir du matériel référencé de marque afin de rassurer le client. L'avantage d'un interlocuteur unique c'est qu'en cas de problème technique, financier ou de livraisons, nous avons de la réactivité ce qui était très important sur ce chantier car les délais furent très serrés. »

## Des matériels fiables

Pour la partie puissance l'installation est composée d'un TGBT principal 630 A et de 17 TD. La partie courant faible comprend elle



02



04



06



03



05



07

01\_ Un promoteur immobilier se doit de disposer d'un bâtiment offrant un cadre fonctionnel. 02\_ Les grandes surfaces vitrées réduisent les consommations d'énergie. 03\_ Pour assurer le bon fonctionnement du siège 1 TGBT et 17 TD sont nécessaires. 04\_ Les boîtes de sol sont toujours appréciées pour leur fonctionnalité dans les bâtiments de bureaux. 05\_ Situé en plein centre-ville on ne peut que remarquer le siège du promoteur. 06\_ Plurial Novilia s'est doté d'un bâtiment soigné et fonctionnel pour ses occupants et clients. 07\_ Le promoteur a fait le choix de bornes de recharge de véhicules électriques pour ses collaborateurs.

8

c'est le nombre de bornes de recharge de véhicules électriques installées



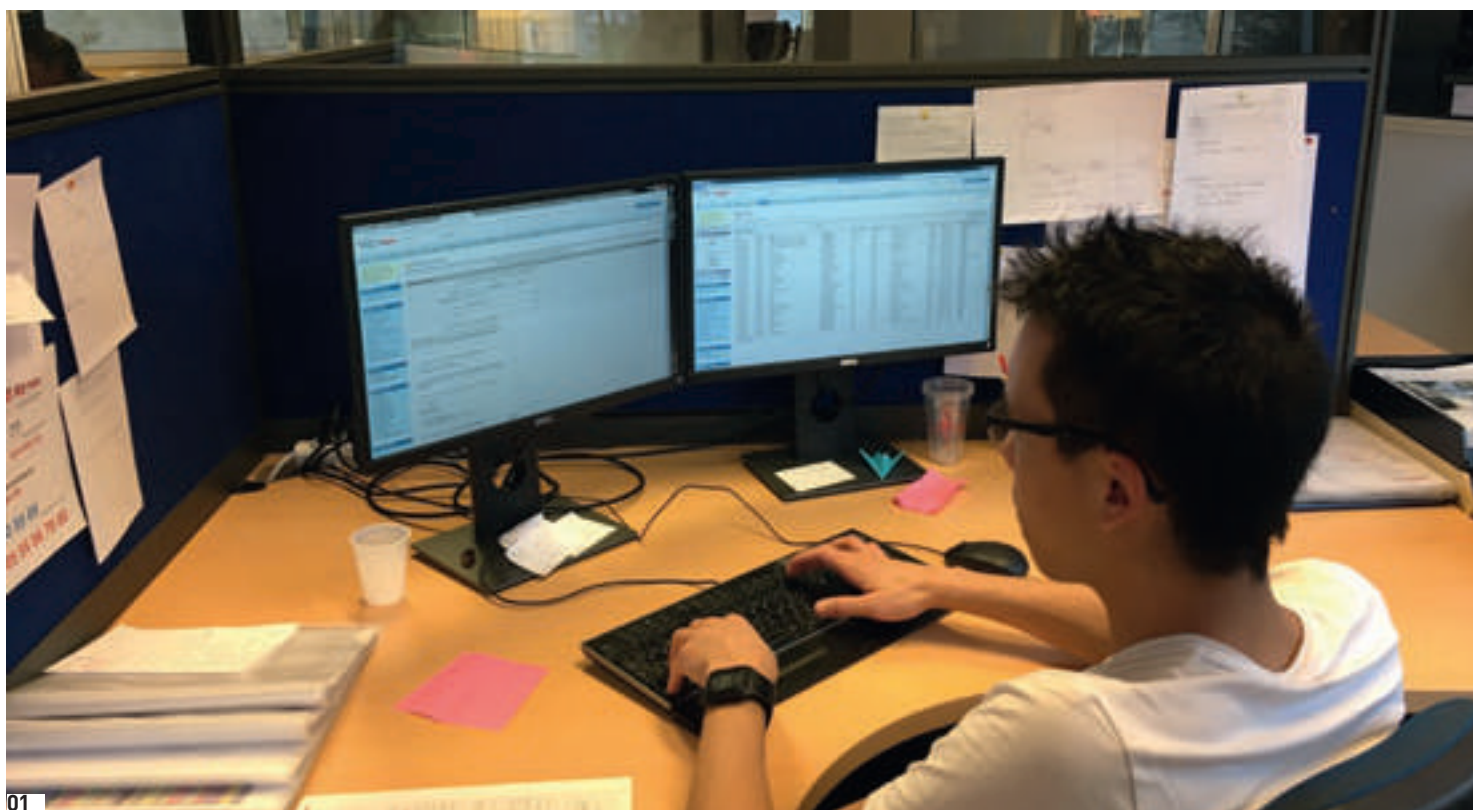
deux salles informatiques équipées de baies VDI Linkeo. Afin de répondre aux exigences de maîtrise des consommations des détecteurs ECO 1 ont été installés dans les couloirs et les sanitaires. Enfin, des bornes de recharge de véhicules électriques Green'Up Premium sont présentes dans le parking et mises à disposition des collaborateurs et des visiteurs. « Avec le recul et depuis la mise en exploitation nous avons très peu de SAV sur les produits, se félicite David Gilson. C'est pour cette raison notamment que nous avons misé sur Legrand. »

## « Avec Legrand on ne va pas dans l'inconnu. »



**Chargé d'opérations construction chez Plurial Novilia, Lionel Cléau a approuvé sans réserve le choix des solutions Legrand. Il nous explique pourquoi.**

— « Dans notre descriptif, nous ne pouvions pas désigner une marque de matériel en particulier. SPIE nous a proposé le matériel Legrand qui a pignon sur rue et qui est connu depuis de nombreuses années. Legrand est une entreprise structurée, avec eux on ne va pas dans l'inconnu. Leurs produits sont déjà présents sur un grand nombre de nos chantiers de logements et de bâtiments tertiaires et nous avons toujours de bons retours en gestion de patrimoine. Les mises en œuvre ne sont jamais problématiques. Sur ce bâtiment au final nous avons une solution sécurisante et performante avec un budget raisonnable. »



## Le Service Relations Pro, un support technique incontournable

Vecteur d'échanges entre la marque et les professionnels, le Service Relations Pro mobilise des équipes investies **pour accompagner les clients dans leurs projets et chantiers.**

→ Installé à Limoges depuis 2006 dans le fief de Legrand, le Service Relations Pro est l'interface technique et conseil de référence entre la marque et les professionnels. Pour répondre au mieux aux questions des clients, l'organisation du service est très structurée. Ainsi, des dizaines de conseillers sont répartis par pôles de compétences : les armoires électriques et leurs composants, les produits de sécurisation du bâtiment, les équipements et pilotage de l'habitat, les équipements courants faibles des bâtiments recevant du public. Les missions sont très variées. L'équipe de conseillers est constituée d'hommes et de femmes qui réalisent des études techniques, répondent aux appels, aux courriels, gèrent les rendez-vous téléphoniques, etc. « Nos conseillers doivent être polyvalents en matière de compétences, souligne Véronique Giovannini, responsable du Service Relations Pro. Ils doivent disposer de connaissances en électronique, en électrotechnique et de plus en plus dans l'environnement informatique, maîtriser les produits présents au catalogue mais aussi gérer l'historique pour aider les clients. » Pour être efficaces et rapides dans les solutions apportées à nos clients, les équipes disposent d'un environnement de travail à maîtriser autant que la technique, et bien entendu le tout avec la nécessité d'être à l'écoute, calmes, disponibles quelle que soit la situation.



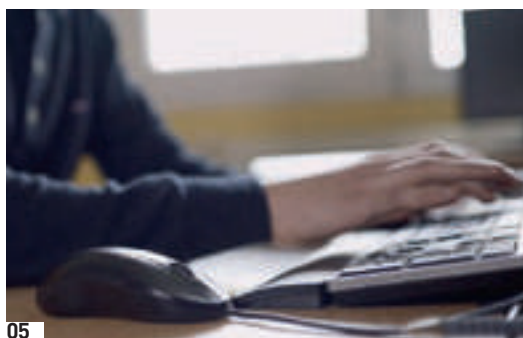
02



03



04



05

## service Relations Pro

0810 48 48 48 Service gratuit + prix appel

du lundi au vendredi 8h à 18h  
128 av. de Lattre de Tassigny  
87045 Limoges Cedex - France  
E-mail : accessible sur [legrand.fr](http://legrand.fr)

01\_Le Service Relations Pro c'est une implication permanente de tous les conseillers. 02\_En évaluant ses compétences en permanence, le Service Relations Pro fait de la qualité de service son mot d'ordre. 03\_L'écoute et le conseil sont au coeur de la démarche.. 04\_ Les clients peuvent poser leurs questions sur toutes les gammes de produits Legrand. 05\_Près de 10 heures par jour, les équipes travaillent sans relâche pour offrir le meilleur service, toujours avec le sourire !

### Efficaces et souriants

Forts de leur expertise enrichie par des formations continues, le Service Relations Pro est en mesure de traiter tout type de demandes ; aussi bien en amont des projets pour aider les professionnels à définir leur offre et à établir leurs études techniques que pendant leurs chantiers s'ils rencontrent certaines difficultés. « Les professionnels attendent de nous que nous soyons présents, efficaces, nous sommes là pour leur simplifier la vie lors de la définition de leurs produits et sur les chantiers. Il faut être rapide et à leur écoute tout en étant toujours souriant et investi, insiste Véronique Giovannini. Nos clients attendent beaucoup de nous et nous faisons tout chaque jour pour répondre à leurs attentes. »

### « Nous sommes un pôle de compétences. »

« Tous les jours nous réalisons des points rapides dans chaque équipe pour échanger sur la performance de la veille, ce qui a fonctionné ou moins bien fonctionné, et nous nous ajustons sur la journée ou semaine en cours en fonction des aléas. Dans le service chacun apporte son expérience, sa motivation, ses compétences pour faire progresser l'équipe » témoignent Baptiste, Jean-Marc, Patricia et Nathalie, responsables d'équipe.

« Nos conseillers ✕  
doivent être  
polyvalents  
en matière de  
compétences. »

VÉRONIQUE GIOVANNINI/  
RESPONSABLE DU  
SERVICE RELATIONS PRO



# EMS CX<sup>3</sup>

## ENERGY MANAGEMENT SYSTEM

SYSTÈME COMPLET ET UNIVERSEL DE GESTION DE L'ÉNERGIE



Collectivités

Banque

Tour de bureau

Bâtiments publics

Autres

Une offre adaptée à vos besoins, **pour tous les tableaux et tous types de projets en rénovation et en neuf**



Mesurer & Informer

### Vérifier le bon fonctionnement de l'installation

- Mesurer toutes les valeurs électriques
- Contrôler les différents états des appareils ou des circuits



Agir

### Maîtriser son installation

- Agir à distance sur un actionneur
- Programmer des actions de délestage



Mesurer, Informer & Agir

### Superviser le système : maîtriser toute l'installation

- En local
- À distance grâce au Web Serveur Energie : sur PC, Smartphone, tablette...

