



EN DIRECT

Un nouvel élan pour Ciat

L'entreprise Ciat dispose désormais d'un appareil de production réorganisé et plus performant. Elle a entièrement renouvelé ses gammes de produits pour 2017.



Ciat est passé d'une entreprise familiale à une stratégie industrielle, avec un site d'excellence, explique Eric Nossent, directeur commercial qui table sur un retour à une croissance durable en 2017.



Les nouvelles centrales de traitement d'air modulaires Climaciat Airtech (1 000 à 60 000 m³/h) complètent l'offre du fabricant également composée des gammes Airclean et Airaccess. Elles seront disponibles à partir de septembre.

Depuis le rachat de la Compagnie industrielle d'applications thermiques (Ciat) par le conglomérat américain United Technologies Corporation (UTC) en janvier 2015, le groupe a entamé une profonde restructuration. L'entreprise UTC CCS HVAC Europe s'appuie désormais sur quatre centres de R&D, cinq sites de production et de nouvelles gammes de produits. Un des premiers sites de production ayant bénéficié de cette réorganisation est celui de Culoz dans l'Ain. Il accueille 780 collaborateurs sur 94 000 m² et intègre un Centre d'Excellence Airside inauguré en octobre 2016 incluant sept plateformes spécialisées dans le traitement d'air. Le but était de se rapprocher des

performances du site de Montluel (Ain) de l'entreprise Carrier, qui est une référence dans la production d'eau glacée. Le troisième site français localisé à Vence dans les Alpes-Maritimes faisait, quant-à-lui, historiquement partie de la société Ciat. 36 millions d'euros ont ainsi été investis afin d'affirmer la spécificité de chaque site et d'impulser une nouvelle organisation «marchés» jusque dans les usines.

Déploiement d'une offre enrichie

Pour Eric Nossent, directeur commercial de l'entreprise Ciat France, «2016 a été une année de transition ; nous ne sommes plus une entreprise familiale et nous nous organisons désormais selon



A La nouvelle gamme de roof-tops repositionne le fabricant en termes de performances et de compétitivité, à la satisfaction d'Antoine Hernandez, chef produit. Le fabricant affiche des ambitions importantes sur ce marché qualifié de stratégique.

B Les nouvelles centrales modulaires Airtech intègrent leur propre régulation et bénéficient d'une meilleure finition (peinture, grâce à la nouvelle cabine de l'usine de Culoz, nouvelles portes et huisseries pour une plus grande étanchéité à l'air), explique Philippe Raulet, responsable national Marché Santé & Salles Propres, Ciat Distribution France, devant la centrale d'air Climaciat Airtech.

Un tour de France en 36 jours

Le groupe Ciat présente ses produits dans 17 villes de France grâce à un camion aménagé en showroom. Ce road show qui a débuté le 31 mai au départ de Lille prendra fin le 5 juillet à Bordeaux, après être passé par Reims, Rennes, Toulouse, Limoges... Cet événement lancé lors du salon ISH en Allemagne au mois de mars présente l'offre globale du groupe à travers trois continents. Sur chaque étape, les installateurs, ingénieurs, techniciens, prescripteurs et maîtres d'œuvre sont invités à découvrir quelques nouveautés telles que les centrales de traitement d'air Climaciat et Floway Access, les groupes de production d'eau glacée et les pompes à chaleur Aquaciat et Ereba. D'autres produits seront mis en avant comme les unités de climatisation air/air split et multisplit (Stella, Mambo, Salsa, Twist), la gamme complète des unités de confort (Major Line, Coadis Line, Comfort Line et Melody 2), le futur rooftop PJ...



une logique industrielle». La société souhaite donner un nouvel élan à son exercice 2017. La marque, dont le cœur de cible est la boucle d'eau, se tourne à nouveau vers des solutions de climatisation à détente directe (splits muraux, climatiseurs gainables...) pour les particuliers et le petit tertiaire. Elle compte également se positionner en tant qu'acteur influent sur le marché des rooftops. Pour ce faire, elle modernise l'ancienne gamme et lance la série PJ. En parallèle, elle commercialise une nouvelle centrale de traitement d'air double flux compacte Floway Access. L'entreprise présente désormais une offre globale



1 La gamme des unités de confort (Coadis Line, Melody 2...) est en démonstration dans le camion.

2 Nouvelle centrale de traitement d'air double flux compacte Flowway Access : solution prête à l'emploi, récupérateur rotatif, 300 à 8 500 m³/h.

3 Le futur rooftop PJ est conforme à la réglementation Ecodesign 2018 et anticipe la version 2021.

4 Disponible en trois niveaux acoustiques (Standard, Low Noise, Xtra Low Noise), la gamme de groupes de froid Aquaciat couvre une plage de puissance allant de 40 à 160 kW. Trois configurations sont disponibles de série : sans module hydraulique et avec module hydraulique avec ou sans ballon tampon.

5 La nouvelle pompe à chaleur Ereba air/eau réversible monobloc.

aux installateurs et aux clients finaux. «Une des nouvelles missions est de toucher directement les installateurs. Cette clientèle représente le tiers de notre chiffre d'affaires pour 2016», indique Éric Nossent, qui souhaite continuer à jouer la carte de la proximité.

Un pas vers le marché du tertiaire

Enfin, le secteur de la santé est le premier marché vertical sur lequel

l'entreprise s'est structurée en 2006. Elle souhaite désormais investir d'autres marchés tels que l'hôtellerie, l'environnement et surtout ceux du tertiaire. Elle propose des fonctionnalités spécifiques concernant le traitement de la qualité de l'air intérieur (QAI) au travers de la solution de pilotage Smart Ciat Control et du système Epure Dynamics. Ce dernier vient d'ailleurs de remporter un des Trophées Bâtiment Santé Innovations dans la catégorie «Technologie innovante d'amélioration de la QAI»*. Il gère les unités de confort sur des critères thermiques et de QAI, notamment grâce à un capteur de particules fines. ■

* Dans le cadre du 6^{ème} colloque Défis Bâtiment Santé organisé par Suzanne Déoux le 15 juin à la Cité des Sciences de Paris.

CARNET

► **Mathieu Robinet** a été nommé responsable marché Sanitaire-Chauffage-Plomberie du **Groupe Socoda**, réseau français de distributeurs indépendants pour le Bâtiment et l'Industrie. Il est entré en fonction le 1^{er} juin 2017.



► **Pascal Vinzio** a été élu président de Profluid au cours du conseil d'administration de Colmar, le 1^{er} juin dernier, à l'occasion du congrès de l'association. Aussi vice-président Technology External Affairs & Technology Financing de KSB SAS (KSB Group), il succède à Jérôme Duprez, président du groupe Moret Industries. Ingénieur diplômé de l'École nationale supérieure des Arts et Métiers et de l'École supérieure d'Électricité (Supelec), Pascal Vinzio a débuté sa carrière chez Sagem et intégré le fabricant de pompes KSB en 1991, avec diverses responsabilités successives.



► Membre de la direction du groupe, **Kim Fausing** a été nommé PDG de **Danfoss**. Il remplace à ce poste **Niels B. Christiansen** qui a quitté ses fonctions.



► Directeur général de Promotelec, **Dominique Desmoulin** a été nommé président de la **Fédération internationale pour la sécurité des usagers de l'électricité (Fisuel)** pour la période 2017-2020, lors de l'assemblée générale qui s'est déroulée en Indonésie le 9 mai 2017.



4 au 6 octobre

La 6^{ème} édition du **Congrès national du bâtiment durable** se tiendra à **Dijon-Chenôve, en Région Bourgogne-Franche-Comté**. Près de 600 professionnels sont attendus pour échanger, débattre et visiter sur le thème «**Rénovation énergétique et performante de l'habitat**». Cet événement est porté conjointement par le réseau Inter-clusters du Plan Bâtiment Durable et le réseau BEEP (Bâti environnement espace pro) animé par l'Ademe.

17 octobre

Les États généraux de la chaleur solaire 2017, organisés par **Énerplan** avec le soutien de l'Ademe, GRDF et d'Uniclima, en partenariat avec Amorce, Coénove, l'INES, l'Office franco-allemand pour la transition énergétique et l'UECF-FFB, se dérouleront à **Paris**.