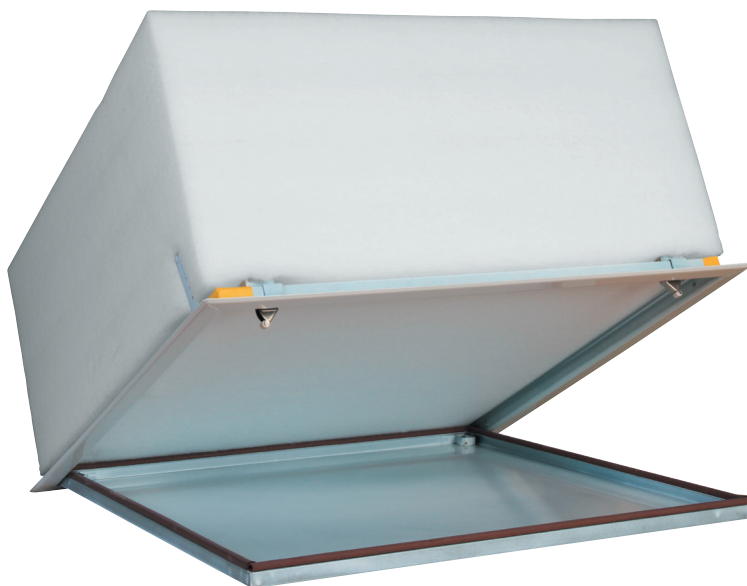




**SEMIN, PROPOSE SA NOUVELLE TRAPPE DE COMBLES  
AUX PERFORMANCES ACOUSTIQUES  
ET THERMIQUES REMARQUABLES**



Industriel français spécialisé dans la fabrication de matériaux de construction, **SEMIN** est une entreprise familiale créée en 1838 dirigée par Caroline SEMIN (6<sup>ème</sup> génération). Devenue ETI, l'entreprise a su s'imposer comme l'un des spécialistes mondiaux des solutions pour l'aménagement intérieur de l'habitat. La société dont le cœur de métier est la fabrication d'enduits à destination des plaquistes et des peintres consacre un budget de 6,5 millions d'euros par an pour la R&D et la transition écologique.

A l'heure où les économies d'énergie sont une nécessité absolue, **SEMIN** complète sa gamme de trappes de visite destinée aux plafonds avec la solution Responsable 8.

Trappe responsable et parfaitement étanche à l'air, elle offre une performance acoustique de 54 dB, une conductivité thermique ( $\lambda$ ) de 0,032 et une résistance thermique R supérieure à 8.

Ainsi, au regard de la crise énergétique actuelle, **SEMIN** marque sa volonté de proposer aux utilisateurs finaux un produit vertueux et ingénieux.

## R8, UN CONCENTRÉ DE PERFORMANCES

Cette nouveauté se distingue de la concurrence par ses performances accrues. En effet, la trappe présente une excellente étanchéité à l'air (> 100 Pa) grâce au joint périphérique présent à l'intérieur de l'ouvrant. Ce dernier, composé de caoutchouc cellulaire (EPDM : matériau utilisé dans l'industrie automobile), se comprime à la fermeture pour éliminer toute fuite d'air (caractéristiques techniques du joint : dureté °IRH 40-90. Force Max. Mpa 10. Max temp 6v°C : +100 °C. Résistance au froid : -55°C).

De plus, elle offre une amélioration acoustique de 54 dB et dispose d'une excellente efficacité thermique affichant un R de 8,24, un lambda de 0,032 et un coefficient U de 0,123 (capacité d'isolation thermique ; plus le coefficient se rapproche de 0, moins la perte d'énergie est importante).

## UNE POSE SIMPLIFIÉE

Conçue en tôle d'acier zingué revêtue d'une peinture époxy ( finition unique en blanc mat), la trappe R8 est disponible dans une dimension de 600 X 600 mm. Permettant aisément le passage d'une personne, elle se destine aux plafonds de toutes les pièces de la maison y compris les pièces humides.

Le montage de la trappe se réalise très simplement à l'aide de ses pattes de fixations amovibles présentes à ses extrémités (les pattes étant rabattues lors du déballage de la trappe pour faciliter le conditionnement de celle-ci.).

Une fois le cadre de la trappe fixé au plafond, une réhausse, vendue avec la trappe, en polypropylène cannelé de 2 mm d'épaisseur (hauteur : 375 mm), s'adapte parfaitement. Elle permet ainsi de retenir les flocons d'une éventuelle isolation projetée, mais également de maintenir l'isolant en fibre de polyester inclus dans le kit (densité de 23,5 kg/m<sup>3</sup>). Afin de réduire au maximum le volume du packaging, ce dernier est conditionné dans un emballage plastique sous vide. Il reprend son épaisseur initiale de 280 mm au bout de 72h après l'avoir extrait de son emballage. Enfin, notons que la trappe de combles R8 est éligible au dispositif Maprimerénov'.



Commercialisation : janvier 2022 | Distribution : négoce

Retrouvez cette information presse et ses visuels téléchargeables librement sur :  
<https://www.salesfactory.fr/relations-medias-influenceurs/>

### A PROPOS

**SEMIN** est un groupe industriel français, familial spécialisé dans la fabrication de matériaux de construction. Sa mission est d'apporter chaque jour des solutions de qualité aux professionnels du bâtiment pour la construction et la rénovation intérieure de l'habitat. Depuis 1838, l'innovation fait partie de l'ADN de **SEMIN**. Développer des solutions techniques apportant un confort de pose et un gain de temps sur les chantiers est son premier objectif. **SEMIN** compte 8 sites industriels en France et 4 à l'international pour une équipe qui se compose de 850 collaborateurs. Le groupe réalise 221 millions d'euros de CA dont 40% à l'international à travers plus de 72 pays dans le monde. Le client est au cœur de la stratégie de **SEMIN**. La proximité de ses équipes sur le terrain couplée à sa flexibilité et à sa réactivité participe grandement à sa différenciation. Un enjeu fort pour le groupe **SEMIN** dans les années à venir est l'accélération son développement à l'international. Son objectif étant de faire croître la part de l'international à 50% à l'horizon 2025. **SEMIN** est convaincu que la qualité de service qu'il apporte à ses clients est un facteur primordial. C'est pourquoi la société investit régulièrement dans l'amélioration de son service pour être toujours au plus près des besoins de ses clients.