MAGAZINE
filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Cahier spécial
Octobre 2016

salle de bains les tendances de l'année 2016

salle de bains les tendances de l'année 2016

Sommaire

LE BON ÉQUIPEMENT AU BON ENDROIT . . . 4

ACO 6

ALLIA 8

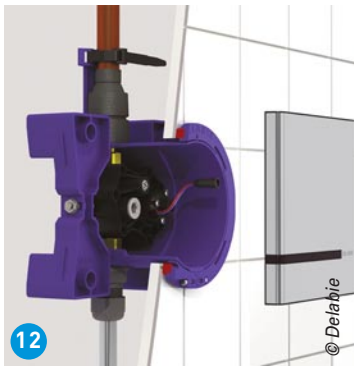
AMBIANCE BAIN 10

DELABIE 12

PRESTO 14

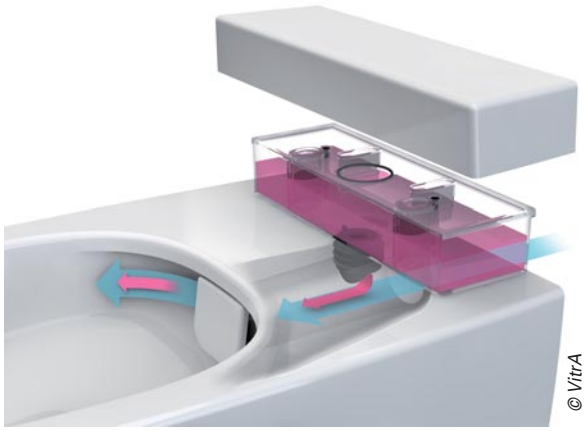
ROTHALUX 16

VITRA 18



Le bon équipement au bon endroit

Pour résoudre l'équation du confort – le bon équipement au bon endroit –, il est nécessaire de s'intéresser aux tendances et aux nouveautés. C'est le meilleur moyen de se différencier, dans l'habitat comme dans les lieux publics.



Les cuvettes D-Light sont équipées d'un réservoir de produit nettoyant, fermé par un couvercle. A chaque chasse, une dose de détergent est injectée.

Un meuble à deux vasques et une douche ou une baignoire joliment habillées suffisent à créer une salle de bains dans l'air du temps. Toutefois, il y a meuble et meuble, baignoire et baignoire, douche et douche… C'est une question de qualité, mais pas seulement : tous les équipements ne sont pas adaptés à toutes les salles de bains. D'où l'importance de suivre les tendances et les nouveautés, qui ont pour objet l'amélioration du confort et de l'esthétique, ainsi que la simplicité de pose, les économies d'eau et d'énergie…

L'intérêt des baignoires douches

Selon l'Afisb, association des industriels de la salle de bains, il s'est vendu 504 000 baignoires en 2015. Dans le même temps, 309 400 pare-bain ont été écoulés, soit 7,3 % de plus par rapport à 2014. Ces chiffres montrent l'intérêt des consommateurs pour la baignoire mais, surtout, que nombre de douches se prennent dans la baignoire. D'où l'intérêt des baignoires douches qui, à la différence des baignoires simplement équipées d'un pare-bain, sont conçues pour permettre une douche confortable et sécurisée : grâce à un fond plat et une bonde à fleur, à une zone de douche élargie, à un siège intégré, à un marchepied, à une paroi repliable ou non… Lorsque l'équipement est également doté d'une porte, la baignoire devient accessible (la hauteur d'accès varie selon que le siphon est encastré ou pas) et multigénérationnelle.

Les panneaux de douche séduisent les consommateurs, parce qu'ils sont faciles à entretenir. Ils simplifient également la mise en œuvre de la douche.

Esthétique, performant et facile à installer, le caniveau équipe de plus en plus de douche à l'italienne. Showerdrain Eko d'ACO.

L'hygiène et économies d'eau aux toilettes

Contrairement à tous les autres équipements de la salle de bains, le WC n'a pas connu la crise. C'est même lui qui, depuis 2008, soutient le marché de la céramique sanitaire. Après les cuvettes sans bride, dont l'intérêt ne fait aucun doute aux yeux des consommateurs, d'autres innovations permettent d'améliorer l'hygiène aux toilettes. C'est le cas en particulier des cuvettes à surface antibactérienne grâce à l'ajout d'ions argent, zinc et/ou étain dans l'émail, et des céramiques lissées, de manière à éviter que la saleté accroche et à faciliter le nettoyage. Des dispositifs permettant de diffuser de l'eau bleue, liquide ou sous forme de pastille, sont également apparus, intégrés à la cuvette suspendue ou à la plaque de commande du réservoir de chasse encastré. Les mécanismes de chasse ont aussi évolué, pour ajouter aux économies d'eau ou pour simplifier le remplacement. Ainsi, on trouve désormais des robinets flotteurs à remplissage différé, où l'économie d'eau est obtenue par l'ouverture retardée du robinet de chasse (0,5 litre économisé par chasse). Il y a également les mécanismes antifuites, qui n'empêchent pas la fuite, mais le remplissage du réservoir lorsque celle-ci est détectée. Autre nouveauté : les mécanismes à montage sans démontage du réservoir, pour un dépannage deux fois plus rapide.

Le receveur en céramique, durable est design, revient sur le devant de la scène, plus léger et facile à poser. Gamme Prima, Allia.

Des meubles moins volumineux

Au point d'eau, la tendance est aux ensembles compacts, équipés de tiroirs et non plus de portes, mais complétés par des modules indépendants, colonnes en particulier. Celles-ci complètent le volume de rangement sans encombrer celui de la salle de bains. C'est pourquoi, les fabricants ont tendance à étoffer leur offre, en multipliant les dimensions, largeurs et profondeurs. Les colonnes larges, à une ou deux portes, peuvent, bien accessoirisées (éclairage, prise, miroir…) permettre de se coiffer ou de se maquiller, et libérer le point d'eau, souvent encombré aux heures de pointe.

Des douches de plain-pied

Après l'engouement pour la douche à l'italienne, c'est-à-dire carrelée sol et murs, les receveurs en céramique semblent pouvoir récupérer les parts de marché perdues par l'arrivée conjointe des matériaux de synthèse. Ils sont solides, faciles à entretenir et de moins en moins lourds. Plusieurs fabricants proposent des receveurs plus légers que les anciens, de 30 à 40 %.

Parmi les matériaux de synthèse, le béton de résine gelcoaté est celui qui offre le meilleur rapport qualité prix. De plus, il permet également d'habiller la douche grâce à des panneaux coordonnés au plan-vasque du meuble. Faciles à poser, ces panneaux simplifient la mise en œuvre de la douche pour les plombiers et séduisent les consommateurs, notamment parce qu'ils facilitent l'entretien de la douche.

Si la douche ouverte est toujours d'actualité, il est prudent de pouvoir la refermer. C'est le cas de tous les modèles chez Rothalux, notamment le WIO, qui se pose sans stabilisateur.

Les spécialistes de la robinetterie dans les lieux publics, notamment Presto, misent beaucoup sur les chasses directes, qui sont pratiquement sans maitenance.

Les caniveaux de douche ont aussi évolué. La hauteur d'encastrement s'est notablement réduite sachant que, lorsqu'elle est inférieure à 70 mm, la garde d'eau n'atteint pas les 50 mm réglementaires. Elle est alors remplacée par une membrane ou un clapet destiné à bloquer les remontées d'odeurs. Pour assurer le débit dans le temps, il est important de sélectionner un équipement nettoyable.

Autre tendance dans la douche, celle de l'encastré : esthétique et fonctionnel, la robinetterie de douche encastrée signe le travail des professionnels et permet de réaliser une installation sur mesure : position de la ou les pommes de tête, jets latéraux… La personnalisation de l'installation, le design contemporain et la facilité d'entretien sont les trois avantages apportés par ce système de pose.

Lieu public :

Dans les lieux publics, l'encastré progresse également, parce qu'il offre moins de prise au vandalime. Mais il concerne surtout les robinetteries de toilettes et d'urinoirs.

Aux toilettes, les chasses directes se développent, y compris dans l'hôtellerie, malgré un investissement supérieur lors de la mise en œuvre. Dans les sanitaires susceptibles de connaître de fortes et brusques affluences – autoroutes, stades, établissements scolaires… –, les chasses directes ont l'avantage d'être toujours prêtes à l'usage, même lorsque les utilisateurs se succèdent, alors qu'un réservoir de chasse demande 40 secondes pour se remplir. Il n'y a donc pas de risque d'engorgement de la cuvette. Avec une chasse directe, les temps de maintenance et les risques d'augmentation de la consommation d'eau sont réduits : on évite en effet l'eau stagnante et les dépôts d'impuretés au fond du réservoir, qui peuvent compromettre l'étanchéité du joint de fermeture et créer des fuites invisibles la plupart du temps. De plus, parce que les chasses directes offrent moins de prise au vandalisme, elles s'imposent dans certains secteurs sensibles : par exemple les prisons, mais aussi les lycées et les collèges, où les réservoirs de chasse sont des caches potentielles. ■

Marianne Tournier

Comme dans l'habitat, l'encastré progresse dans les lieux publics, essentiellement aux toilettes. C'est pourquoi Delabie va lancer une gamme de boîtier étanche facilitant sa mise en œuvre.

ACO : des outils de sélection des caniveaux et siphons de douche

ACO, spécialiste des solutions de drainage des eaux à l'extérieur et à l'intérieur des bâtiments, dans l'habitat et les lieux publics, poursuit son développement sur le marché de la salle de bains. Il lance de nouveaux outils pour les professionnels, que nous décrit Claire Ducreux, responsable marketing et communication.

Filière Pro – Quelle est votre stratégie de développement du marché de la salle de bains ?

Claire Ducreux – Si ACO est très connue pour ses systèmes de drainage de surface pour le génie civil et la VRD, et le bâtiment et l'industrie – dont certains sont d'ailleurs fabriqués en France, dans l'Eure –, il l'est beaucoup moins lorsqu'il s'agit de la maison. Or, nous proposons une gamme complète de solutions de gestion des eaux dans l'habitat individuel : outre nos caniveaux et siphons de douche à l'italienne, il y a aussi nos caniveaux pour voies d'accès, nos siphons de cours, nos dalles et plaques pour l'aménagement de zones paysagères et circulables… Cette gamme très complète de solutions nous permet de nous positionner auprès du grand public et des professionnels – artisans, architectes, constructeurs… – comme une référence en matière de gestion des eaux. C'est tout l'objet de notre nouveau concept « La maison by ACO », qui regroupe toutes ces solutions et nous permet de distinguer et de mieux communiquer sur ce segment de notre activité.

© ACO

Claire Ducreux,
responsable marketing et communication.

Quels sont les nouveaux outils mis à la disposition des professionnels et des particuliers ?

Claire Ducreux – Après avoir restructuré notre gamme de siphons et caniveaux de salle de bains, nous avons modifié nos catalogues et notre site internet, afin de mieux mettre en avant cette famille de produits et d'en faciliter la sélection. Sur Internet, nous avons créé deux accès différenciés, l'un pour les professionnels, l'autre pour l'habitat individuel. D'un côté nous mettons en avant, et avec précision, les caractéristiques techniques de nos produits et, de l'autre, des informations sur la douche à l'italienne et ses aspects décoratifs. Nous avons également édité un « Guide de choix des caniveaux et siphons pour la douche à l'italienne ». Il décrit les caractéristiques et performances de nos produits et aide à la sélection du bon modèle en fonction des contraintes du chantier : douche en étage ou en rez-de-chaussée, de petite ou de grande taille, nécessitant un débit d'évacuation plus ou moins important. C'est un outil très pratique.

© ACO

Avez-vous des solutions pour l'évacuation des eaux dans les lieux publics ?

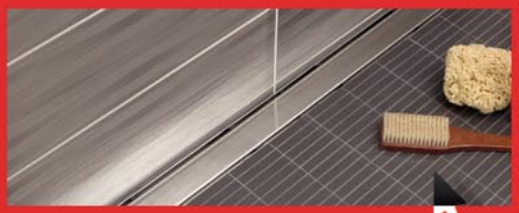
Claire Ducreux – Bien sûr. Nous proposons une gamme importante de siphons de sol destinés aux lieux publics, cuisines professionnelles, piscines, centres aquatiques ou sportifs… Ils bénéficient de fonctions spécifiques, que ce soit en termes d'hygiène ou de sécurité : siphons avec garde d'eau de différentes hauteurs (jusqu'à 64 mm), option coupe-feu, possibilité de verrouiller la couverture, absence de zones de rétention, couverture à bords arrondis ou antidérapante, accès PMR… ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

La Maison by ACO

La salle de bain *by ACO*

Caniveau ACO Showerdrain Eko



Caniveau ACO Showerdrain Luxe

Caniveau ACO Showerdrain Confort

LA SALLE DE BAIN
by **ACO**

Vers une nouvelle expérience de la douche.

Parce que la salle de bain est devenue un espace de vie à part entière, ACO a développé des **solutions de drainage esthétiques et performantes** pour la douche à l'Italienne. Grâce à son large choix de grilles design, vous trouverez le caniveau ou le siphon adapté à l'atmosphère de votre salle de bain.

Découvrez l'ensemble de nos produits pour votre maison sur **aco.fr**

Caniveau ACO
Showerdrain Luxe

Siphon ACO
Showerdrain Technik

Plus d'informations sur **aco.fr** Suivez-nous sur **www.facebook.com/acosas.fr**

ACO. The future of drainage.

Allia : des meubles plus fonctionnels et aériens

Du rangement ! Selon Anne-Sophie Kidza Blanc, chef de produits Meuble d'Allia, les particuliers veulent du rangement, encore et toujours. Mais du rangement mieux étudié, dans des meubles moins volumineux et plus légers visuellement.

Filière Pro – En matière de mobilier de salle de bains, est-ce que la demande évolue ?

Anne-Sophie Kidza Blanc – Le rangement reste, encore et toujours, la vocation première du meuble-vasque dans la salle de bains. Mais aujourd'hui, les consommateurs veulent des rangements spécialisés, pour le maquillage, les produits de soin, les serviettes de bain… Les casiers et autres accessoires qui permettent de mettre de l'ordre dans son monble sont les bienvenus. C'est pourquoi Allia a lancé Lineo 2, une gamme d'accessoires adaptés à plusieurs de nos collections, auxquelles elle ajoute de la fonctionnalité : réglettes Led adhésives pour éclairer l'intérieur des tiroirs à leur ouverture, éclairage pour les colonnes hautes, compartiments amovibles, porte-serviettes, réglette magnétique pour ranger les petits objets métalliques tels que lime à ongle, coupe-ongle, ciseaux…

Grâce aux tiroirs, qui représentent désormais la quasi totalité des ventes en rénovation, les meubles sont d'aspect plus léger, plus aérien qu'auparavant. Certains ne disposent que d'un tiroir, pour un effet plutôt console. Toutefois, parce qu'ils offrent moins rangement que les modèles à deux tiroirs, ils restent marginaux en termes de ventes.

Anne-Sophie Kidza Blanc,
chef de produits Meuble d'Allia.

Et les plans de toilette : qu'en est-il de la céramique ?

Anne-Sophie Kidza Blanc – Les plans de toilette en céramique sont dans l'air du temps, parce que le matériau est naturel, parce qu'ils sont solides et faciles à entretenir… Ils peuvent être très fins aujourd'hui. En revanche, les vasques, même à poser, sont en perte de vitesse.

Quelles sont les largeurs de meubles les plus vendues chez Allia ?

Anne-Sophie Kidza Blanc – Trois meubles Allia sur quatre mesurent 60 ou 90 cm de large. Le 120 cm ne vient qu'en troisième position. Nous vendons aussi pas mal de colonnes, et c'est pourquoi nous leur rajoutons des dimensions. Ainsi, la gamme Prima, dont une nouvelle version sera lancée début 2017 – on enlève les portes et on lui ajoute de la modernité – proposera deux colonnes, l'une en 35 cm de large et l'autre en 22 cm. Cette dernière, combinée à un meuble de 70 cm, offrira, en 92 cm de large seulement, un volume de rangement intéressant.

Quelles sont les nouveautés à venir chez Allia ?

Anne-Sophie Kidza Blanc – En 2017, il y aura les nouveaux meubles Prima, dont on a déjà parlé. Nous allons également proposer des armoires de toilette, qui seront intégrées à la gamme Linéo 2. Ces armoires, tout en miroir, s'insèrent partout et peuvent disposer d'une prise de courant, d'étagères en verre, d'un éclairage par le dessous (pour illuminer le point d'eau)… Dans cette gamme, nous allons également trouver des habillages pour les bâti-supports Geberit, avec des couleurs coordonnées aux meubles Allia. Notre objectif est d'être perçu comme un fabricant de meuble. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

En miroir dedans et dehors, les armoires de toilette Linéo 2 peuvent être équipées d'accessoires qui ajoutent à la fonctionnalité.

LE NOUVEAU STANDARD

DES WC SANS BRIDE

1 million de WC sans bride Rimfree® vendus*
depuis leur lancement il y a quatre ans !
L'intérêt immédiat des consommateurs pour cette solution
d'hygiène établit Rimfree® comme le nouveau standard.
Rimfree® : une innovation plusieurs fois primée en Europe.

Retrouvez toutes nos propositions sur www.allia.fr/rimfree
et à l'Espace Conseil Allia, 44 rue Berger, 75001 Paris. Tél. 01 45 08 83 57

ALLIA

P A R I S

INNOVE POUR VOUS
DEPUIS 1892

*ventes du groupe en Europe

Ambiance Bain : entre mobilier et douche, un positionnement original

Grâce à son Waterconcept, système de panneaux et receveurs de douche coordonnés au plan-vasque de ses meubles, Ambiance Bain dispose d'une offre originale, inscrite dans la tendance actuelle. Une originalité sur laquelle la marque a décidé de mettre l'accent. Le point avec Sylvie Baldy, présidente d'Ambiance Bain.

Filière Pro – Que représente aujourd'hui la douche pour Ambiance Bain ?

Sylvie Baldy – Un meuble Ambiance Bain sur quatre est vendu avec une douche réalisée avec notre béton de résine SMO, constitué d'un mélange de pierre naturelle, de résine polyester et d'un gel-coat de surface antibactérien. Nos clients qui réalisent eux-mêmes les travaux apprécient les avantages de nos panneaux d'habillage : grâce à eux, la douche est réalisée rapidement, sol et murs, sans passer par le carreleur. Si la solution est donc pratique pour les installateurs, elle l'est tout autant pour les utilisateurs, qui n'ont plus à entretenir de joints de carrelage. Mais l'esthétique est l'autre atout de notre solution, à tel point que lorsque meuble et douche sont mis en situation dans la salle d'exposition, c'est un meuble sur deux qui est vendu accompagné d'une douche… L'harmonie de couleur et de matériau offerte grâce à notre Waterconcept est très convaincante.

Sylvie Baldy,
présidente d'Ambiance Bain.

La douche est devenue une part importante de votre offre…

Sylvie Baldy – Oui, et c'est pourquoi nous souhaitons mettre l'accent et valoriser notre marque par cette différence. Nous sommes le seul fabricant fraçais proposant ce savoir-faire. En 2017, notre offre va être structurée en fonction des niveaux de gamme : le premium, qui intègre notamment nos nouvelles lignes Joya et Glam ; le cœur de gamme avec Akido, une collection très riche ; et le chantier, avec Amplitude, destinée à la promotion immobilière et à l'hôtellerie. Trois catalogues séparés pour trois marchés différents. La douche sera intégrée aux différents catalogues avec, pour le cœur de gamme, dix-huit coloris standards, auxquels s'ajoutent, pour le segment premium, la gamme de coloris RAL, soit plus de deux cents références. Nous sortirons également deux guides techniques, l'un dédié au mobilier, l'autre à la douche.

Quelles couleurs ont le plus de succès ?

Sylvie Baldy – En priorité notre célèbre Gris Ciemnt, mais nous avons également un grège qui, ni gris ni brun, fonctionne très bien. Bien évidemment, le blanc a toujours du succès, mais il est important de proposer une large palette de couleurs pour favoriser la personnalisation.

En plus du SMO, vous avez sorti un nouveau matériau, pour la collection Joya. Quel est-il ?

Sylvie Baldy – Il s'agit du ResiSan, qui associe béton de résine SMO, projection de poudre minérale à un support en fibre de faible épaisseur. La finition et le toucher sont très proches du solid surface. Le ResiSan a les mêmes propriétés antibactériennes et de résistance que le SMO. Il peut être harmonisé aux receveurs et panneaux de douche et permet des formes douces que Joya met très bien en valeur. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Un exemple de douche coordonnée au plan de toilette du meuble avec Glam

joya

www.ambiancebain.com

Ab

ambiance bain

— le Waterconcept —

Delabie : un nouveau boîtier 100 % étanche, modulable et adaptable pour les installations encastrées

Dans les lieux publics, les robinetteries – WC, urinoirs, douche ou lavabo – sont de plus en plus souvent encastrées. C'est pourquoi Delabie lance un nouveau boîtier, que nous décrit Anne-Laure Choquet, responsable de la gamme collectivités de la marque.

Filière Pro – L'encastré concerne-t-il tous les postes sanitaires dans le collectif ?

Anne-Laure Choquet – C'est surtout dans les toilettes que l'encastré est mis en œuvre, contrairement à l'habitat, où il se développe plutôt dans la douche. Mais le nord de l'Europe encastre plus que nous qui, en rénovation, installons souvent à l'identique. Ce sont des habitudes de marché. Malgré tout, l'encastré progresse, notamment dans le neuf, parce qu'il est plus esthétique et résiste mieux au vandalisme. C'est pourquoi nous lançons un nouveau boîtier d'encastrement, qui sera décliné sur tous les postes sanitaires.

© Delabie

Anne-Laure Choquet, responsable de la gamme collectivités de la marque.

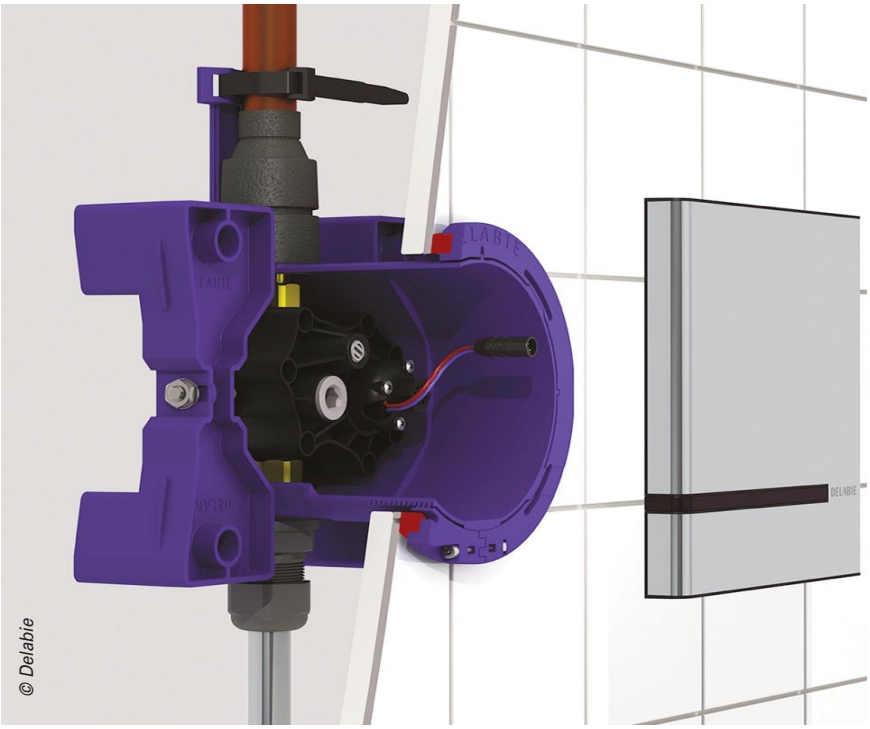
Qu'est-ce qui différencie ce nouveau boîtier d'encastrement ?

Anne-Laure Choquet – Ce boîtier, étanche, utilisera le même principe de pose, quel que soit le poste équipé : le travail de l'installateur est donc simplifié. Il répond aux exigences des lieux publics, où la résistance au vandalisme et la facilité de maintenance sont importantes. De plus, il est adaptable, quelles que soient les contraintes : il peut être fixé par les côtés sur une ossature métallique, par l'avant sur un mur porteur ou par l'arrière sur un panneau mince… Sa longueur, recoupable, permet de l'adapter à un parement jusqu'à 120 mm, ce qui comprend les parpaings qui sont de plus en plus utilisés dans les collectivités pour réaliser des cloisons très résistantes. C'est une vraie différence par rapport aux produits que l'on trouve sur le marché, qui ne sont pas suffisamment longs. Le boîtier est livré avec un carter temporaire : la robinetterie est protégée. Une fois la purge terminée, on peut connecter la robinetterie définitive (qui intègre filtre, électrovanne et robinet d'arrêt), par l'extérieur. Enfin, notre boîtier est recoupable devant la collerette, dont l'étanchéité est assurée grâce à un joint (rouge) intégré : le silicone est inutile. Une fois la collerette clipsée sur le boîtier, le joint, écrasé sur le carrelage, assure l'étanchéité. Il suffit ensuite de couper le boîtier au ras de la collerette, puis d'installer la plaque, qui supporte les éléments sensibles. En cas de maintenance, on retire simplement la plaque. Il n'est pas nécessaire d'intervenir dans le boîtier.

Quand ce boîtier sera-t-il disponible ?

Anne-Laure Choquet – Le robinet d'urinoir Tempomatic 4 Encastré sera disponible début 2017, en trois finitions. Il intègre une robinetterie intelligente, capable de détecter les périodes d'affluence, et d'ajuster les débits de chasse : lorsque les utilisateurs se succèdent, les volumes d'eau de rinçage sont réduits. A la fin de la période d'affluence, l'intégralité de la céramique et du siphon sont rincés. Si l'urinoir n'est pas utilisé, des rinçages périodiques sont effectués. Il existe plusieurs programmes qui permettent d'adapter le rinçage à la taille de l'urinoir. Une gamme complète de robinetteries encastrées utilisant le même boîtier sera lancée en 2017. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier


© Delabie

Le nouveau boîtier Delabie est livré avec un carter temporaire : la robinetterie est protégée durant la purge. La robinetterie définitive (qui intègre filtre, électrovanne et robinet d'arrêt) est ensuite connectée par l'extérieur.

DELABIE

DESIGN
MAINTENANCE AISÉE
ÉCONOMIE D'EAU

TEMPOMIX 3 encastré

Mitigeur temporisé à déclenchement souple

Mitigeur de lavabo

- Boîtier d'encastrement étanche
- Installation modulable (rails, mur porteur, panneau)
- Compatible parement épais (jusque 120 mm)
- Maintenance par l'avant sans dépose du boîtier
- Réglage de la température et déclenchement sur le croisillon
- Déclenchement souple
- Débit à 6 l/min pour les douches et 3 l/min pour les lavabos

10 ANS GARANTIE

Plus d'informations sur **delabie.fr**

Presto : un robinet de chasse directe unique en son genre

Le robinet de chasse directe P1000 XL DVA de Presto propose plusieurs caractéristiques techniques uniques, qui séduisent les maîtres d'ouvrage. Du moins ceux qui sont déjà convaincus de l'intérêt des systèmes de chasse directe. Explications de Thierry Vivier, directeur marketing de Presto.

Filière Pro – En quoi votre robinet de chasse directe 1000 XL DVA est différent des autres ?

Thierry Vivier – Le robinet P1000 XL DVA répond à plusieurs besoins, et de manière plus efficace que ceux de la concurrence. En particulier, il propose deux volumes de chasse, réglables séparément – le réglage de l'un ne modifie pas le réglage de l'autre –, ainsi que deux boutons de commande bien séparés : l'utilisateur ne se trompe pas entre la grande ou la petite chasse. De plus, les débits sont stables et garantis, quelle que soit la pression dans le réseau, toujours susceptible de varier. L'économie d'eau attendue est donc assurée. D'autre part, ce robinet a une fonction antiblocage, nécessaire dans les lieux sensibles comme les stades ou les établissements scolaires : l'eau ne s'écoule que lorsque le bouton de commande est relâché ; l'écoulement en continu est impossible. Enfin, le robinet est testé pour 500 000 cycles. Si l'on considère 100 utilisations par jour, 300 jours par an, cela correspond à 16 ans d'utilisation sans pratiquement aucune maintenance.

© Presto

Thierry Vivier,
directeur marketing de Presto.

Qu'est-ce qui freine le développement des systèmes de chasse directe ?

Thierry Vivier – Le frein à l'installation des systèmes de chasse directe est l'investissement de départ, qui est supérieur par rapport aux installations avec réservoirs de chasse. Car le diamètre des canalisations d'alimentation doit être plus important : pour un bloc de 40 cuvettes équipées de chasse directe, compte tenu du coefficient de simultanéité, le diamètre de la tuyauterie est de 78 mm, contre 46 mm lorsque les cuvettes sont équipées de réservoirs. Cela engendre un surcoût de 40 % environ, qui se chiffre en plusieurs dizaines de milliers d'euros lorsque le nombre de cuvettes est important. Ce n'est donc pas négligeable. Toutefois, si l'on prend en compte le coût global, autrement dit l'investissement de départ et le coût des interventions de maintenance inhérentes à toutes installations avec réservoirs et mécanismes de chasse, ce surcoût est rentabilisé en deux à trois ans maximum.

Il faudrait que ceux qui construisent les bâtiments soient aussi ceux qui les gèrent…

Thierry Vivier – En effet. Si l'on considère un hôtel de 900 chambres équipées de cuvettes avec réservoirs de chasse, à peu près 3 interventions sont nécessaires quotidiennement, liées aux nombreuses pièces immergées et aux joints susceptibles de s'entartrer. Lorsque l'on a affaire à un conseil général qui, par exemple, construit un lycée, nos arguments portent forcément. Le choix d'un système de chasse directe doit être réalisé au stade du projet. C'est pourquoi, tous nos produits sont disponibles en BIM, afin de faciliter leur prescription. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

© Presto

Plus chères à l'installation, les chasses directes sont rapidement rentabilisées à l'usage.

PRESTO NEO® *Duo*

CRÉE UN GESTE SIMPLE ET ÉCONOMIQUE

Innovation Lauréat 2015 — BATIMAT IDÉOBAIN INTERCLIMA+ELEC le mondial du bâtiment

UN NOUVEAU STANDARD DANS LA ROBINETTERIE TEMPORISÉE

Unique sur le marché, ce robinet offre une **double temporisation** : l'une, courte pour le mouillage des mains, et l'autre, plus longue pour le rinçage.

Grâce à son déclenchement extra-souple, cette solution s'adapte à tous types de publics.

- **Économies d'eau et d'énergie**
- **Système S® antiblocage breveté**
- **Autonome** (sans pile ni secteur)
- **Design ergonomique**
- **Manette personnalisable : framboise ou anis**

www.presto.fr

PRESTO
aime l'eau

Rothalux : en douche, il existe aujourd'hui une grande diversité des attentes

Ouverte ou fermée, de plain-pied ou surélevée, carrelée ou pas… la douche n'est plus une mais multiple, obligeant les fabricants à élargir leurs propositions pour répondre aux attentes. Tour d'horizon des douches d'aujourd'hui avec Claude Brand, directeur opérationnel de Rothalux.

Filière Pro – Où en est le marché de la douche aujourd'hui ?

Claude Brand – Nous observons une montée des exigences des consommateurs, notamment en termes de rapport qualité-prix des solutions proposées. Le remplacement de la baignoire par la douche est toujours d'actualité, de même que la douche ouverte : nous vendons toujours beaucoup de parois fixes ouvertes, en particulier au sud de la Loire où elles représentent à peu près 40 % de nos ventes, contre 30 % au nord de la Loire. Dans le sud, les températures sont plus clémentes, mais il y aussi la proximité de l'Italie, qui influence sans doute les choix des consommateurs.

© Rothalux

Claude Brand,
directeur opérationnel de Rothalux.

Toutes les douches ouvertes Rothalux peuvent être refermées. Le sont-elles ?

Claude Brand – Elles le sont souvent, de plus en plus. Projections d'eau, courants d'air, douches à jets…, après un ou deux ans d'utilisation, les particuliers souhaitent refermer leur cabine. Il est vrai que nous leur en donnons la possibilité : les parois fixes Rothalux peuvent toutes être équipées d'un panneau battant. Si ce n'était pas le cas, ces douches resteraient ouvertes…

Vous avez récemment lancé une paroi ouverte repliable. Comment a-t-elle été accueillie ?

Claude Brand – Avec notre « Liga LI 2YR/L », une fois la douche terminée, il est possible de replier la paroi sur le mur, ce qui permet de récupérer la surface et le volume de la douche. Dans les salles de bains exiguës, cela facilite la circulation, en particulier lorsque la douche, de plain-pied, est carrelée au sol. Cette paroi walk'in marche bien, comme si nous avions mis le doigt sur une attente des consommateurs.

Quel autre produit Rothalux a ainsi trouvé son marché ?

Claude Brand – Notre paroi Walk'In XC WIO fonctionne bien. Il s'agit d'une paroi fixe, de 10 mm d'épaisseur. Proposée en deux hauteurs et en 120 cm de large, elle a la particularité de se passer de barre stabilisatrice murale ou de plafond, grâce à un profilé renforcé de manière à maintenir fermement le verre. Le design, très épuré, est adapté à toutes les salles de bains, où il arrive qu'une fenêtre ou une colonne de douche gêne l'installation du stabilisateur.

Vous vous apprêtez à lancer une gamme de receveurs en matériaux de synthèse ?

Claude Brand – Oui, nous lancerons, au printemps prochain, deux gammes de receveurs, l'une en acrylique renforcé, l'autre en béton de résine gelcoaté. Cette offre complémentaire, qui provient d'une usine Tchèque qui a récemment intégré le groupe Roth, va nous permettre de compléter nos offres en prescription et de proposer des douches complètes. Nous allons également ajouter des accessoires à notre catalogue. Avec ces corbeilles, porte-savon… que nous faisons développer spécifiquement, nous allons pouvoir monter des opérations spéciales. C'est une demande du négoce. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

© Rothalux

Après la douche, la paroi Liga LI 2YR/L peut être repliée sur le mur.

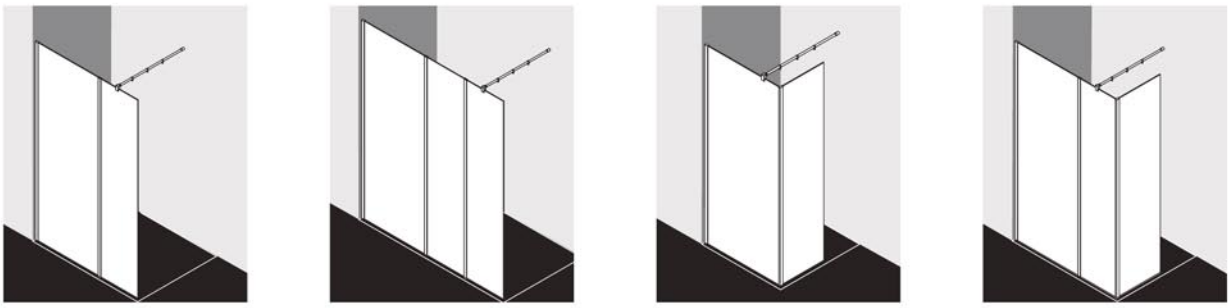
ROTHALUX®

Faites évoluer votre Walk-in !

Verre clair ou miroir

Photo : Walk-in XB

Le WALK-IN XB offre plusieurs variantes :



À découvrir sur **www.rothalux.fr**

VitrA - En 2017, VitrA élargit son offre de receveurs de douche

Après les cuvettes sans bride et le WC lavant, VitrA, fabricant de céramique sanitaire basé en Turquie, mise sur le receveur de douche en céramique pour poursuivre son développement sur le marché français. Explications de Jérôme Billet, directeur des ventes de la marque.

Filière Pro – VitrA annonce plusieurs nouveautés concernant la douche. Quelles sont-elles ?

Jérôme Billet – En 2015 et 2016, nous avons orienté notre croissance sur les cuvettes WC sans bride et le WC lavant. En 2017, nous allons poursuivre celle-ci grâce aux receveurs en céramique. Même si l'arrivée des matériaux de synthèse et le recul de la construction neuve, qui est restée fidèle à la céramique, lui ont fait perdre des parts de marché, nous pensons que, grâce à de nouveaux designs, à des épaisseurs réduites…, la céramique peut remonter la pente. D'autant qu'il n'y a pas que des bons retours avec ces nouveaux matériaux : les joints des panneaux prêts à carreler se décollent ; les solid surface sont très lourds, plus que la céramique ; le calcaire rend difficile l'entretien des résines de synthèse de couleur foncée…

En 2017, nous allons donc lancer trois nouvelles gammes de receveurs en céramique, dont les dimensions seront comprises entre 80 x 80 cm et 140 x 90 cm : deux gammes de plus de 4 cm d'épaisseur et une gamme de moins de 4 cm.

© VitrA

Jérôme Billet, directeur des ventes de la marque.

Nous lançons également une gamme en béton de résine gelcoaté et une autre en solid surface : car pour séduire aujourd'hui, notamment sur le marché de la prescription, il est important de pouvoir proposer une offre globale. Mais la céramique demeure notre principal business…

Quelles sont les tendances au point d'eau et que proposez-vous de nouveau ?

Jérôme Billet – Le marché des vasques est en chute libre. Les meubles équipés d'un plan de toilette monobloc sont en train de tout emporter ! Seuls se vendent encore les lavabos ou les vasques PMR, notamment dans les toilettes handicapé du petit tertiaire, commerces et bureaux par exemple… Cette année, nous avons sorti D-Light, un meuble simple et élégant, à deux ou trois tiroirs. Conçu spécifiquement pour notre marché, il est fabriqué en France, dans l'usine du groupe.

Comment marche votre WC lavant V-Care ?

Jérôme Billet – V-Care est bien perçu, notamment du point de vue du design et de la qualité. Il est simple d'utilisation et bien positionné en termes de prix, puisqu'il ne coûte que 1450 € ou 1989 € HT, selon le niveau d'équipement. Il s'implante bien dans les salles d'exposition. Toutefois, ne perdons pas de vue que nous parlons d'un marché de niche, de quelques milliers de pièces seulement.

Quelle perception avez-vous du marché ?

Jérôme Billet – La tendance est bonne, malgré un mois de septembre médiocre. Mais nous sommes optimistes : VitrA est un industriel puissant, toujours en capacité d'innover. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

© VitrA

En finition bois ou laqué blan, le meuble De-Light de VitrA complète la gamme sanitaire du même nom.

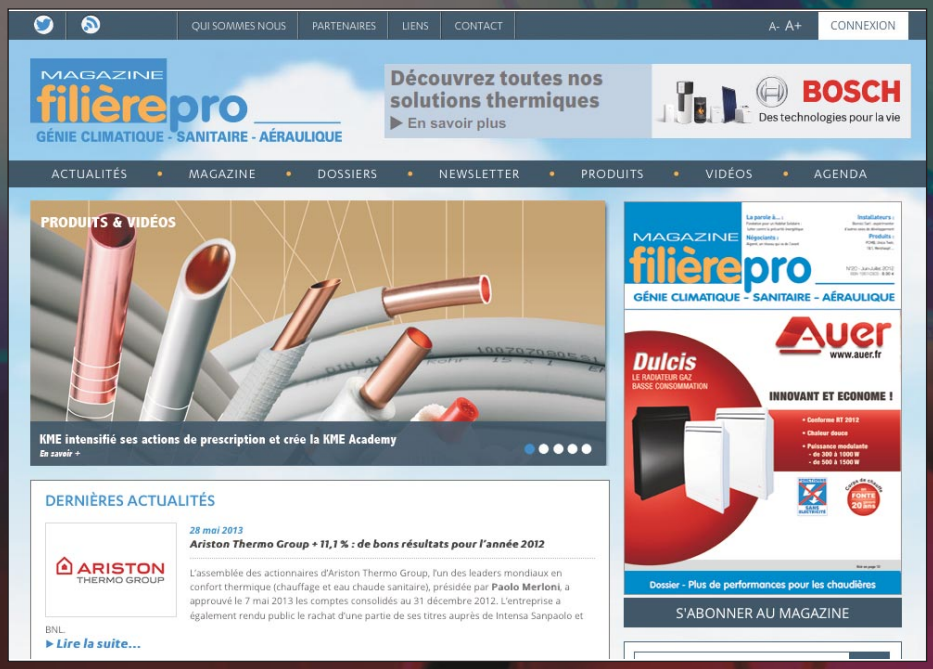
VitrA

SENTO – le mariage parfait d'un abattant ultra fin et d'une cuvette aux courbes élégantes

Eczacıbaşı

VitrA c/o Burgbad France S.A.S
Z.I. Le Poirier - CS 80019 · 28132 Nogent Le Roi Cedex
Tél: +33 2 37 38 69 90 · info-contact@vitra-bad.fr

Filière Pro, un site internet



Le complément multimédia du magazine

Les actus, les produits, les vidéos, les dossiers, les anciens numéros téléchargeables en pdf, etc...

Vous pourrez également vous inscrire à la news letter, commander des numéros, vous abonner.

Découvrez le sur : www.filierepro.fr

☑ OUI, je m'abonne à MAGAZINE filièrepro

GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

- France : 1 an, 37 € TTC - (dont T.V.A 20 %)
- Étranger : 1 an, 57 € HT, franco

A retourner sous enveloppe affranchie à :

AD.Com / filièrepro
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont

Je règle par :

☐ Chèque bancaire à l'ordre d'**AD.Com**

☐ Virement à l'ordre d'**AD.Com**
CIC Paris Nation Entreprises
Compte N° 30066 10914 00010208501 10

Facture à réception du règlement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°46

Nom : ..... Prénom : .....

Société : ..... Code NAF / APE |_|_|_|_|

Adresse : .....

.....

Code Postal : ..... Ville : .....

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Filière Pro - AD.Com • **Siège social :** 4, rue de la Pierre Levée - 75011 - Paris • **Edition :** 5, rue de Conflans - 94220 - Charenton-le-Pont • **Directeur de la publication :** Alain Maugens • **Directeur de la rédaction :** Henri Decoux • **Journaliste :** Marianne Tournier • **Site internet :** www.filierepro.fr • **Publicité :** Mélanie Adeline - Tél. : +33 (0)1 43 68 08 36 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : melanie@filierepro.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Octobre 2016 • **Impression :** Grafik Plus - 14, rue Montgolfier / 93110 - Rosny-sous-Bois.

© La reproduction et l'utilisation, même partielle, de tout article (communications techniques, documentations) extrait du magazine "filière pro" est rigoureusement interdite, ainsi que tout procédé de reproduction mécanique, graphique, chimique, optique, photographique, cinématographique ou électronique, photostat-tirage, photographie, microfilm,...Toute demande d'autorisation pour reproduction, quel que soit le procédé, doit être adressée à la publication.

FilièrePro
5, rue de Conflans - 94220 Charenton-le-Pont
Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67
www.filierepro.fr