

MAGAZINE
filièrepro

Hors-Série N°01
Juin 2015

GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE



Cap sur les CMistes !



Edito

La performance sur le terrain de la qualité



Dans la maison, les équipements les mieux adaptés sont aussi les équipements qui participent à la simplification de l'usage. C'est ce que l'on peut qualifier de « confort » au sens large du terme. Cela revêt une importance parfois supérieure à la notion même d'innovation technique !

Le bon choix des équipements thermiques doit concourir à l'apport d'une valeur économique appréciable, c'est-à-dire avec un réel retour sur investissement au bénéfice de l'occupant et valorisable par le constructeur auprès de son client.

La pertinence des choix résulte aussi de la relation de confiance qui s'instaure entre le constructeur et ses partenaires industriels. N'oublions pas que le constructeur est en première ligne face à ses clients, d'où l'importance d'établir un relationnel de qualité.

Les constructeurs travaillent déjà pour la plupart sur la future réglementation thermique du bâtiment. Ils cherchent à anticiper les obligations à venir vis à vis de la question énergétique globale. Dans ce contexte, il est primordial d'aborder ce sujet ensemble, constructeurs et industriels afin de mieux comprendre les besoins de demain et les nouvelles pistes pour y satisfaire. Nécessaire et bénéfique pour tous, cette réflexion ne doit pas oublier le point de vue de l'occupant, c'est-à-dire son confort au sens large.

Maisons de Qualité ⁽¹⁾ organise chaque année deux rencontres permettant aux constructeurs d'échanger leurs expériences pour faire avancer la profession. On ne perd jamais son temps à partager ses points de vue. C'est là une approche complémentaire de la qualité.

Jean-Yves Le Magueresse,
vice-président de Maisons de Qualité

(1) Depuis 1993, l'association Maisons de Qualité développe une démarche de qualité originale qui réunit les consommateurs et les constructeurs de maisons individuelles dans une relation de confiance. Maisons de Qualité rassemble ces acteurs autour de valeurs communes d'honnêteté, de transparence, de respect de chacun, de confiance mutuelle et de citoyenneté.

Atlantic : un accompagnement sur mesure

Sur des sujets relativement techniques, il n'est pas toujours aisé de communiquer avec le client final... Pour cela, le groupe Atlantic propose des services dédiés aux constructeurs. Explications avec Eric Paulin, directeur du marché résidentiel.



Eric Paulin,
directeur du marché résidentiel.

« Nos centres de formation sont ouverts aux conducteurs de travaux »

Filière Pro _ De quelle façon êtes-vous en relation avec les constructeurs ?

Eric Paulin – Depuis plus de 20 ans, le groupe Atlantic mène un important travail de prescription auprès des constructeurs. De 7 personnes en 2010, l'équipe en charge de cette mission est aujourd'hui passée à 15 interlocuteurs qui conseillent les constructeurs dans leurs choix autour du confort thermique. Nous avons densifié cette équipe afin de nous rapprocher aussi des constructeurs de plus petite taille. Nous visitons déjà plus de 1 000 constructeurs et allons volontiers à la rencontre de ceux qui nous sollicitent pour les conseiller. Le tout dans un contexte où la réglementation thermique alliée à la situation économique, nécessite des remises en question. A ce titre, Atlantic a pris le virage de la pompe à chaleur, des chauffe-eau thermodynamiques et des chaudières hybrides. Notre relation actuelle avec les constructeurs est basée sur la confiance, la fiabilité de nos offres et le service, aussi bien en avant-vente qu'en après-vente.

Quelle est votre offre phare pour la maison neuve ?

Eric Paulin – A l'origine, notre offre de PAC est plutôt dédiée à la rénovation. Nous l'avons toutefois fait évoluer il y a plus de 7 ans, pour aborder le marché de la maison neuve. Avec la RT2012 nous avons par ailleurs réduit la puissance des PAC et intégré la notion de double service avec notre gamme Alfea Extensa Duo. L'accompagnement passe par un service de 70 techniciens en charge de réaliser les mises en service et le suivi de l'installation selon le choix du constructeur.

Des services d'accompagnement ?

Eric Paulin – Depuis début 2015, nous avons mis en ligne un site Internet dédié à la prescription⁽¹⁾. Une partie est en libre accès et une partie accessible en se déclarant avec un code délivré après inscription. Le site permet de comparer nos solutions par zone climatique, avec des offres globales de chauffage, ventilation, production d'eau chaude sanitaire et sèche-serviettes. L'utilisateur peut ainsi percevoir les avantages de chaque solution et sélectionner celle qui lui semble la plus pertinente. Nous mettons également à disposition des outils de dimensionnement en ligne pour les PAC, la ventilation... Enfin, les bureaux d'études peuvent y trouver toutes les données à jour des équipements afin de les intégrer très facilement dans le moteur de calcul RT2012.

En parallèle, nous proposons aux constructeurs et aux promoteurs, ainsi qu'à leurs bureaux d'études, un catalogue papier qui leur est dédié.



Atlantic est très actif en matière de R&D, afin d'apporter des réponses aux évolutions du secteur. Nous sommes aussi très attentifs aux suggestions de nos clients. A ce titre, nous organisons régulièrement des réunions pour avancer ensemble face aux besoins du marché. Cinq centres de formation sont ouverts aux installateurs, mais aussi aux conducteurs de travaux afin de valider la bonne mise en œuvre des nouveaux systèmes.

Vous aidez également les constructeurs à parler de vos solutions à leurs clients...

Eric Paulin – Tout à fait, Atlantic vient aussi de lancer des outils d'aide à la vente destinés aux constructeurs. Nous invitons ces derniers à les installer dans les maisons témoins afin de mieux communiquer sur nos solutions et de les valoriser. C'est là une façon d'aider les constructeurs à aborder avec leurs clients des sujets parfois relativement techniques. Nous disposons aussi de fiches argumentaires pour aider les constructeurs à communiquer plus précisément sur les atouts des technologies les plus récentes, telles que les chaudières hybrides. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) www.atlantic-thermor-prescription.fr



DES SOLUTIONS MULTI-ÉNERGIES



pour répondre à tous les projets en maison individuelle



Maisons individuelles isolées et groupées



ALFÉA EXTENSA DUO +

Pompe à chaleur air/eau Split



HYSAE HYBRID

Chaudière hybride murale



CALYPSO

Chauffe-eau thermodynamique split



RIVIERA DIGITAL

Radiateur salle de bains 3 en 1



PANAMA ACCESS

Radiateur dynamique



Le GROUPE ATLANTIC est un acteur majeur du confort thermique en Europe.

Depuis plus de 40 ans le GROUPE ATLANTIC conçoit, fabrique et commercialise des solutions pour apporter plus de confort et d'économie dans le respect de l'environnement : chauffage (radiateurs électriques, chaudières, pompe à chaleur), eau chaude sanitaire (chauffe-eau électrique, solaire et thermodynamique), climatisation et ventilation.

Le GROUPE ATLANTIC s'appuie sur ses marques phares, notamment en France : Atlantic et Thermor.

www.atlantic-thermor-prescription.fr

Auer : solutions gaz et thermodynamiques au service de la maison individuelle

Fabricant français d'équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, Auer innove pour être en phase avec les besoins actuels et futurs. Au programme, des solutions mettant en œuvre l'électricité, le gaz et les énergies renouvelables. Explications avec Eric Baudry, directeur marketing et développement du groupe Muller.



Eric Baudry,
directeur marketing et développement du groupe Muller.

« Nous tirons profit de nos récents investissements en R&D »

Le chauffe-eau thermodynamique Cylia Inox 200L sera disponible à partir de septembre 2015. © Auer

Filière Pro – Qui est Auer ?

Eric Baudry – Auer est une entreprise industrielle française implantée en Picardie depuis 1892. Aujourd'hui intégrée au groupe Muller, elle conçoit et fabrique des solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire utilisant le gaz, l'électricité et les énergies renouvelables. Ces dernières années, l'entreprise a énormément investi en recherche et développement. Nous disposons au sein du groupe Muller de 5 laboratoires animés d'une centaine de chercheurs. Nos laboratoires comprennent des salles d'essais, une salle climatique, une salle sourde... De quoi faire rapidement évoluer la performance des équipements en réponse à l'évolution du marché. La principale force du Groupe Muller repose depuis 60 ans sur sa capacité permanente à innover pour améliorer le confort et les économies d'énergie.

Quelle est votre offre ?

Eric Baudry – Depuis plus de 8 ans, Auer propose des solutions thermodynamiques. Nous avons alors très rapidement fait évoluer nos équipements. Aujourd'hui, notre pompe à chaleur HRC70 à haut rapport de compression délivre une puissance de 7 kW dédiée au chauffage, avec une eau jusqu'à 70 °C pour une température extérieure jusqu'à - 20 °C. Cela permet au concepteur d'alimenter un plancher chauffant basse température et un réseau de radiateurs, par exemple pour des chambres en étage. En complément, nous proposons un module de gestion hydraulique, appelé Thorix, qui permet de gérer deux réseaux de chaleur avec des lois d'eau différentes. Il ne reste plus qu'à compléter l'installation avec un chauffe-eau thermodynamique.

Que proposez-vous en matière de CETH ?

Eric Baudry – Auer a construit une offre relativement large en matière de chauffe-eau thermodynamiques. Aujourd'hui nous proposons des CETH sur air extérieur, air extrait ou retour de plancher chauffant. Notre offre comprend des équipements compacts de 50, 80, 100 ou 150 litres adaptés aux logements de faible surface. Nous disposons aussi de CETH avec des volumes de stockage jusqu'à 300 litres.

Prévoyez-vous des nouveautés dans ce domaine ?

Eric Baudry – Oui, en septembre 2015, Auer lancera un CETH avec une cuve de 200 litres en acier inoxydable réalisée dans notre propre usine. Cet équipement délivrera un COP supérieur à 4, et garantira une durée de vie supérieure à celle des CETH du marché.

Auer c'est aussi la fameuse chaudière gaz pulsatoire ?

Eric Baudry – Effectivement, pour les maisons de milieu et haut de gamme, notre chaudière gaz pulsatoire assure un rendement de 109 % sur PCI et permet surtout de s'affranchir de tubage : un simple tube PVC de faible diamètre suffit à évacuer les fumées et condensat ! Cet équipement directement issu des développements Auer est disponible en 4 puissances : 20, 32, 40 et 60 kW. Aujourd'hui, sa fiabilité n'est plus à prouver.



Le groupe Muller n'est-il pas un des lauréats du concours mondial de l'innovation 2030 ?

Eric Baudry – Tout à fait. Nous avons décroché cette distinction dans la catégorie «stockage d'énergie» grâce à notre projet de Stockeur Electrothermique Saisonnier (SETS). Il s'agit d'une solution intelligente de stockage des énergies renouvelables intermittentes mais aussi traditionnelles sous forme de chaleur. Le système permet de stocker les énergies au moment précis où celles-ci sont disponibles et/ou lorsqu'elles sont soumises à des offres tarifaires avantageuses. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

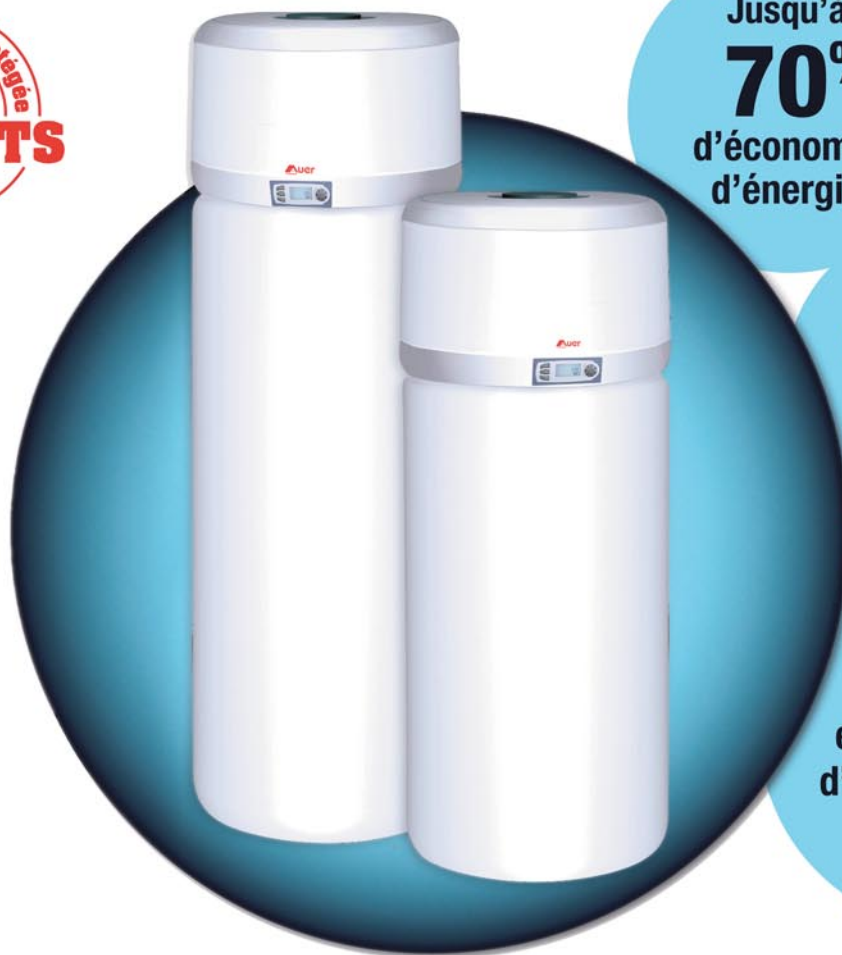
Xiros

LA RÉVOLUTION DU CHAUFFE-EAU!

LE SEUL CHAUFFE-EAU THERMODYNAMIQUE
MURAL, À VENTOUSE CONCENTRIQUE

Pour l'HABITAT INDIVIDUEL ou COLLECTIF

Technologie protégée
6
BREVETS
EXCLUSIF!



ÉCONOMIQUE

Jusqu'à
70%
d'économie
d'énergie

UNIQUE

Ventouse
concentrique
orientable à
360°

PRATIQUE

COMPACT
et **MURAL**
il s'installe
en lieu et place
d'un chauffe-eau
électrique
classique



FONCTIONNEMENT
SUR L'AIR AMBIANT NON CHAUFFÉ
ET SUR L'AIR EXTÉRIEUR JUSQU'À -7°C.

Existe aussi en
Xiros EAU



*Air à 15°C / Eau Chaude Sanitaire à 40°C /
Puissance électrique moyenne

Butagaz : une solution pour chaque projet

Le spécialiste de la distribution des gaz de pétrole liquéfiés (butane et propane) fait évoluer son offre pour répondre à l'ensemble des projets de maisons individuelles. Tour d'horizon avec Ronan Scavennec, responsable marketing gaz en citerne.



Ronan Scavennec,
responsable marketing gaz en citerne.

« L'exemplarité et la transparence de la relation client »

Filière Pro – Quel relationnel tissez-vous avec les constructeurs ?

Ronan Scavennec – Dans le cadre de projets de construction situés dans une zone non raccordable au réseau de gaz naturel, Butagaz propose une palette de solutions en réponse aux différentes configurations d'aménagement. Le tout pour un coût d'investissement très faible. Une équipe de 70 commerciaux accompagne les constructeurs dans le but de tisser et d'entretenir des partenariats. Nous apportons à chaque constructeur les éléments autour de la question énergétique, lui permettant de mieux vendre son projet. Butagaz s'engage alors à répondre à l'ensemble de ses clients. Nous suivons certains constructeurs depuis plus de 30 ans !

Quelles sont ces solutions ?

Ronan Scavennec – Aujourd'hui, lorsque cela est techniquement possible, les citernes sont enfouies. Elles ne sont donc plus visibles sur le terrain attenant et ne constituent pas une emprise au sol.

Butagaz propose globalement depuis octobre 2014, trois offres à la carte. Idéo, l'offre la plus courante, consiste à mettre à disposition la citerne gratuitement. Seuls restent à payer le coût de raccordement au réseau privatif de la maison et des frais de dossier relativement modestes. En phase d'exploitation, le client utilisateur paye un abonnement et l'énergie consommée.

Deuxième offre, Solo : nous donnons aussi au client la possibilité d'acquérir sa citerne. Avec Ideo et Solo, le particulier construit lui-même son offre selon ses préférences, ses besoins, son budget et le choix de devenir ou non propriétaire de la citerne. Le client crée ainsi une offre qui lui ressemble à 100 %.

Nous proposons en parallèle, le pack Ecoconfortique, une offre permettant à nos clients de planifier leur budget énergie à l'année. Pour cela, Butagaz calcule une mensualité sur la durée du contrat en fonction de la consommation prévisionnelle. La mensualité n'est révisée qu'au-delà d'une fourchette de +/- 10 % autour de la consommation prévisionnelle. Dans cette fourchette, les mensualités sont alors fixes, juste indexées sur l'indice INSEE. Nous mettons à disposition du client une box permettant le suivi de consommation de gaz et d'électricité couplée à un suivi de données météorologiques.



Proposez-vous un service supplémentaire aux constructeurs de maisons individuelles ?

Ronan Scavennec – Nous venons de lancer, notamment à destination des constructeurs, le logiciel Butabox Initial. Il s'agit d'un service répondant directement à l'article 23 de la RT2012. Ce logiciel permet d'effectuer un suivi des consommations de gaz et d'électricité via une relève manuelle des index. Le client n'a plus qu'à paramétrer l'outil accessible en ligne, en y intégrant ses équipements et la configuration de la famille. Je dois dire que les estimations de

consommation obtenues sont relativement précises ! Cette offre permet aux constructeurs de s'affranchir d'équipements de mesure des consommations qui représentent généralement un coût supplémentaire pour la construction. En option, Butagaz met à disposition 2 capteurs en charge de relever automatiquement les consommations de gaz et d'électricité. L'offre comprend également une prise gigogne amovible, qui mesure la consommation d'un équipement électrique. C'est l'occasion pour l'utilisateur de se rendre compte réellement de l'impact énergétique, en kWh et en Euros, des équipements de la maison. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Ici se trouvent, une maison bien chauffée et une citerne de gaz bien cachée.



Découvrez nos offres sur :



ou contactez le Service Clients au :



APPEL NON SURTAXE

L'énergie est notre avenir, économisons-la!



Calidéal : une offre large pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire

Présent sur les marchés du neuf et de la rénovation, Calidéal se distingue par sa largeur de gamme et ses solutions adaptées aux besoins les plus courants, comme aux attentes des projets les plus spécifiques. Tour d'horizon avec Jean-François Bouige, directeur général adjoint et Fabrice Granier, responsable technique.



© Calidéal

Jean-François Bouige,
directeur général adjoint.

« Calidéal, toujours indépendant et à la tête d'une offre parmi les plus larges »

Filière Pro – Qui est Calidéal ?

Jean-François Bouige – L'entrée dans le groupe Phoenix de la société Deville en avril 2014 a marqué un tournant important dans l'histoire de Deville Thermique. A cette occasion, Deville Thermique a souhaité conserver son indépendance. En effet, les collaborateurs de Deville Thermique ont pris leur envol, soutenus par des investisseurs privés. Jusqu'alors filiale à 100 % de Deville S.A., Deville Thermique était toutefois connue pour être une structure juridiquement et financièrement indépendante de Deville S.A.

Dans la continuité du savoir-faire de l'entreprise, l'aventure Deville Thermique continue depuis déjà plus d'un an sous la marque Calidéal.

Derrière ce changement d'appellation, le spécialiste du chauffage et de la production d'eau chaude sanitaire, continue à proposer des équipements performants au service des constructeurs. Calidéal est référencé dans tous les réseaux de négoce en chauffage et sanitaire.

Quelle est votre offre ?

Fabrice Granier – Au regard d'une gamme particulièrement étendue, Calidéal est la seule marque sur le marché français à proposer un éventail de produits aussi large, hors pompes à chaleur (1). Nous disposons en effet à notre catalogue d'une offre utilisant toutes les énergies disponibles : gaz, électricité, fioul, bois bûche, pellets... Avec tous types d'émetteurs et de composants permettant de réaliser la boucle d'eau chaude en totalité.

Quelle solution mettez-vous en avant pour les constructeurs ?

Jean-François Bouige – Pour les constructeurs de maisons individuelles, Calidéal propose notamment des chaudières murales pouvant être couplées à un chauffe-eau solaire thermique via un kit de raccordement. Sur toutes les chaudières murales à condensation, un groupe multiplex permet de préchauffer l'eau sanitaire sur le retour de la boucle d'eau chaude, d'où un taux de condensation relativement élevé. Par ailleurs, le niveau sonore de nos chaudières est apprécié, car relativement faible.

Et en matière de production d'eau chaude sanitaire ?

Fabrice Granier – Calidéal dispose également à son catalogue de solutions performantes pour la production d'eau chaude sanitaire seule. Outre un chauffe-eau thermodynamique, nous présentons un réchauffeur électrique instantané à disposer sur le réseau de distribution, pour les grandes demeures. De quoi éviter la mise en œuvre d'une boucle d'ECS. Autre solution originale et pour le moins nouvelle en Europe, en cours de développement : un préparateur d'ECS instantané gaz avec une plage de modulation très large grâce à de multiples brûleurs. Installé en ventouse ce système à condensation occupe très peu de place !



© Calidéal

© Calidéal

Poêles, chaudières biomasse et

inserts : quelle est votre offre dans ce domaine ?

Fabrice Granier – Nous disposons d'une gamme de poêles à pellets étanche, canalisable ou non. Avec un design rond ou carré et plat, ce dernier s'installe au sol de façon classique ou de manière originale suspendue à un mur, avec différentes possibilités de finitions. La mise en route s'effectue via notre service technique ou notre réseau de partenaires. Toujours sur le thème biomasse, Calidéal propose également une chaudière automatique à pellets et une chaudière bois bûche, produisant chauffage et eau chaude sanitaire et répondant à la classe 5 de rendement. Autre façon de chauffer sa maison, en présence d'une flamme bien visible : le poêle ou l'insert gaz étanche. Nos inserts sont canalisables et s'utilisent sur une large plage de modulation de puissance. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Gamme d'équipements actuellement à l'étude.



www.calideal.com



calidéal

ZAC Les Marches du Rhône Est
Avenue Maréchal Juin - CS 30014
69720 SAINT LAURENT DE MURE
Tel : 04.78.40.73.75 - Fax : 04.72.48.90.25
contact@calideal.com / www.calideal.com

Chaffoteaux : innover en réponse aux évolutions du bâtiment

En plus d'une offre complète de solutions multi-énergies conçues pour répondre aux nouvelles exigences environnementales, Chaffoteaux propose des services d'aide et d'accompagnement pour les constructeurs de maisons individuelles, du stade de l'avant-projet, jusqu'à la mise en service. Explications avec Nicolas Schoesetters, directeur services et qualité, en charge de la prescription nationale.



© Chaffoteaux

Nicolas Schoesetters,
directeur services et qualité,
en charge de la prescription nationale.

« Nous pensons autrement l'accompagnement des prescripteurs »

Filière Pro – Quel lien tissez-vous avec les constructeurs ?

Nicolas Schoesetters – Chaffoteaux a mis en place voilà déjà plusieurs années, une équipe de 25 personnes réparties sur l'ensemble du territoire national, avec pour mission d'aller à la rencontre des prescripteurs, dont les constructeurs de maisons individuelles. C'est là un premier point fort par lequel la marque Chaffoteaux se distingue.

En écho à l'entrée en vigueur de la RT2012, Chaffoteaux a diffusé auprès des prescripteurs un outil d'un genre nouveau. Pouvez-vous expliquer en quoi il reste encore aujourd'hui innovant ?

Nicolas Schoesetters – Parmi nos outils d'aide à la prescription, nous avons effectivement lancé sur le marché dès septembre 2012,

le guide "solutions maisons individuelles RT2012" se présentant sous la forme d'un classeur. Réédité en 2014, ce guide inédit présente les solutions Chaffoteaux les plus performantes pour répondre aux exigences de la RT2012, en fonction de la zone climatique, du type de bâti et du type d'émetteur. Pour sa réalisation, Chaffoteaux s'est associé à un bureau d'études thermiques et a mené plus de 400 études afin de sélectionner ses meilleures solutions. Avec cet outil plébiscité par les constructeurs de maisons individuelles, nous avons été l'un des premiers acteurs du chauffage à penser autrement l'accompagnement des prescripteurs. Fort du succès de cet outil, nous avons développé en 2015 une version 100 % digitale : le "simulateur solutions maisons individuelles RT2012", un logiciel en ligne, accessible à partir de "l'espace privé pro" du site internet Chaffoteaux. En autorisant une multitude de simulations, il permet aux maîtres d'œuvre de tester et de comparer les solutions Chaffoteaux en évaluant leur conformité à la RT2012.

Quels autres services mettez-vous à disposition des constructeurs ?

Nicolas Schoesetters – En matière de support technique à la prescription, nous disposons d'une équipe d'ingénieurs d'application pouvant venir en aide aux bureaux d'études sur des solutions à valeur ajoutée technique.

Après installation, nous délégons la mise en service à nos 800 stations techniques. Formées et qualifiées, elles ont une parfaite maîtrise de l'ensemble des solutions commercialisées par Chaffoteaux.

A quel niveau placez-vous l'innovation ?

Nicolas Schoesetters – L'innovation est une tradition chez Chaffoteaux. Nous avons été les premiers à commercialiser une



© Chaffoteaux

chaudière hybride dès 2011 et nous lancerons en septembre 2015 une nouvelle génération d'équipements hybrides : la Mira C Hybrid et la Talia Flex Hybrid. Ces nouvelles solutions seront plus performantes, plus faciles à installer et à mettre en service. Dans les

mois à venir, nous ferons également évoluer dans ce sens nos gammes de pompes à chaleurs et chauffe-eau thermodynamiques, visant à diminuer encore la consommation d'énergie primaire dans le logement.

Participez-vous à une action de terrain actuellement ?

Nicolas Schoesetters – Nous sommes partenaires des "Rencontres du neuf" organisées par GrDF dans plus d'une vingtaine de villes en France, et cela jusqu'à l'automne 2015...■

Propos recueillis par Michel Laurent

Avec les solutions Chaffoteaux, maîtrisez le meilleur de chaque énergie



Pour la maison individuelle et l'habitat collectif, Chaffoteaux propose une gamme complète de systèmes de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire multi-énergies et éco-performants, répondant aux nouvelles exigences environnementales.

- > Chaudière hybride :
Talia Green Hybrid
- > CESI en colonne :
gamme **Pharos**
- > Pompes à chaleur double service :
gamme **Arianext**
- > Chauffe-eau thermodynamiques :
gamme **Aquanext**
- > Systèmes solaires (capteurs et ballons) :
gamme **Zelios** et **Eliomax**

Retrouvez toutes les solutions Chaffoteaux sur www.chaffoteaux.fr

Depuis un siècle, Chaffoteaux crée la différence chaque jour en donnant accès au confort thermique à des millions de personnes. Précurseur dans le domaine des solutions multi-énergies, Chaffoteaux partage avec vous 100 ans de proximité et les innovations de demain. Merci de votre confiance.

 **Chaffoteaux**
100 
ANS D'INNOVATIONS

Chappée : la reconquête du marché de la maison individuelle

En 2015, le spécialiste du chauffage a donné l'impulsion propre à opérer la reconquête du marché de la maison individuelle. Frédéric Massip, directeur régional Île-de-France et directeur national prescription, explique l'enjeu et les moyens mis en œuvre.



© Chappée

Frédéric Massip,
directeur régional Île-de-France
et directeur national prescription.

« La performance,
sans complexité ! »

Filière Pro – Quelle est votre position face aux constructeurs ?

Frédéric Massip – Les constructeurs vivent actuellement une course au mètre carré et à la performance énergétique, avec l'enjeu du prix d'accession... Dans ce contexte, Chappée revient sur le marché des maisons individuelles. Les constructeurs font partie de nos clients prioritaires. A ce titre, j'ai pris en charge cette fonction depuis le début de l'année, afin de diriger une équipe de 11 chargés d'affaires régionaux.

Depuis fin 2014, Chappée a structuré une offre dédiée aux constructeurs, correctement placée en termes de prix et de performance. Nous sommes attentifs à toutes les typologies de constructeurs. Avec eux, nous avançons dans un esprit gagnant / gagnant. Il s'agit d'un travail de longue haleine, mais les premiers résultats sont là. Avec Nicolas Barros, directeur commercial marketing et des services à la clientèle, nous sommes à ce titre très confiants.

Chappée est déjà partenaire de certains constructeurs...

Frédéric Massip – C'est vrai. Mais si nous sommes déjà localement partenaires de constructeurs, nous entendons à présent harmoniser l'approche à un niveau national pour plus de cohérence dans notre façon d'aborder le marché. Le tout avec le souhait d'une relation durable et structurée.

Quelle est la spécificité de cette offre ?

Frédéric Massip – Depuis quelques mois, nous avons structuré une offre répondant au cahier des charges RT2012 vu par les constructeurs. Elle comprend des solutions de couplage multi-énergies à même d'apporter le niveau de performance attendu. Cette offre répond par ailleurs à plusieurs niveaux d'exigence en fonction du marché visé par le constructeur : de la chaudière murale compacte couplée à un chauffe-eau thermodynamique, un CESI ou une solution PAC, nos solutions intègrent une large modulation de puissance, une technologie d'ajustement optimisée de combustion, des solutions de comptage d'énergie... Le tout dans le but de fournir une solution de chauffage complète et packagée. Nous associons à cette offre une large gamme de radiateurs issus de notre site de fabrication basé à la Chartre-sur-le-Loir. Globalement, nous couvrons l'ensemble des besoins des constructeurs pour l'ensemble du territoire et sur la base du vecteur eau. J'ajouterais que la performance est au rendez-vous, sans complexité et à coût maîtrisé.

Et côté services, quels sont vos atouts ?

Frédéric Massip – Sur la base d'un outil industriel puissant, en complément de nos sites de productions basés en France et en

Italie, Chappée propose un niveau de service sous la forme d'un véritable accompagnement. Tout d'abord, nos équipes techniques adaptent l'offre aux spécificités des besoins. Ensuite, via notre réseau de stations techniques, la mise en service est assurée par des techniciens formés et référencés, détenteur d'un passeport Chappée. Chaque mise en service fait l'objet d'un suivi rigoureux. De quoi démarrer sereinement la phase d'exploitation. ■

LES SOLUTIONS GAZ

Solution
THERMODYNAMIQUE-CONDENSATION MODULO
Un couplage extrêmement performant
et peu gourmand en main d'œuvre !

1 module gaz condensateur
Type Condensat Modulo 125
Cet appareil est conçu pour
être installé dans un local
non chauffé de 10 à 15 m³
avec une température ambiante
comprise entre 5°C et 15°C.

1 ballon thermodynamique
de 200 litres

Ballon Eau Chaude
à Pression Contrainte
Type Eco-Modulo
Capacité : 200 litres
Pression de service : 10 bar
Pression de coupure : 12 bar

1 ballon surpresseur Modulo
à pression constante
Type Eco-Modulo
Capacité : 200 litres
Pression de service : 10 bar
Pression de coupure : 12 bar

LE SYSTÈME

■ Principe
Le système est composé d'un module gaz condensateur et d'un ballon thermodynamique. Le module gaz condensateur est installé dans un local non chauffé. Le ballon thermodynamique est installé dans le local à chauffer. Le système permet de produire de l'eau chaude sanitaire et de chauffer le local à l'aide d'un radiateur à basse température.

■ Avantages
- Haute performance énergétique (classe A+++)
- Faible consommation de gaz
- Faible coût d'entretien
- Installation simple et rapide
- Sécurité accrue

■ Caractéristiques techniques
- Puissance nominale : 12,5 kW
- Rendement : 108,5 %
- Classe énergétique : A+++

VARIANTES

■ 200 litres
■ 300 litres

Exemples de COP additionnel

	Modulo 125	Modulo 150	Modulo 175
COP Max	10,5	10,5	10,5
COP Min	10,5	10,5	10,5

© Chappée

Cet exemple est extrait du document "Les solutions de couplage EnR par Chappée", destiné aux constructeurs de maisons individuelles.

**Propos recueillis
par Michel Laurent**



SOLUTION

THERMODYNAMIQUE-CONDENSATION MODULO

UN COUPLAGE EXTRÊMEMENT PERFORMANT ET PEU GOURMANT EN MAIN D'ŒUVRE !



1 MURALE GAZ CONDENSATION TYPE LUNA PLATINUM HTE 1.12



Haute modulation (10 à 100%), matériaux nobles laiton, inox et cuivre pour garantir la longévité du produit.



1 BALLON THERMODYNAMIQUE TD 300 EH



Un produit EnR très performant offrant la solution grand confort en eau chaude sanitaire.



RADIATEURS SAMBA 6 TROUS CENTRAUX



Un modèle d'intégration : tuyauterie invisible (par le bas) et grande facilité de pose.



1 SÈCHE-SERVIETTES MAÉLINE



La réponse idéale à toutes les salles de bain grâce à ses performances remarquables à un coût accessible.

LE SYSTÈME

Le ballon thermodynamique puise ses calories dans l'air et chauffe l'eau sanitaire (jusqu'à 65°C en thermodynamique seul) durant les périodes "heures creuses".

Si la température de consigne n'est pas atteinte 1 heure avant la fin de la période (durée réglable), le ballon donne l'ordre à la chaudière de démarrer pour obtenir la température souhaitée.

GAIN DE POSE ■ TECHNIQUE INNOVANTE ■ QUALITÉ ■ RT 2012

RETROUVEZ NOTRE SÉLECTION DE SOLUTIONS DE COUPLAGE
DANS LA BROCHURE CMISTE CHAPPÉE



CONNECTEZ-VOUS SUR
WWW.CHAPPEE.COM

Clesse industries : une installation gaz rapide et en toute sécurité

Spécialiste de la robinetterie et de la détente, Clesse industries se développe également sur le terrain de la sécurité domestique gaz, notamment avec sa gamme flexiKIT de tuyaux gaz onduleux ployables en acier inoxydable (PLT) avec ses raccords manuels et sa solution originale de "disjoncteur gaz" VIGIGAZ. Rencontre avec Frank Martin, directeur commercial.



Frank Martin,
directeur commercial.

« Nos développements permettent d'améliorer la sécurité de l'installation gaz »

Filière Pro – Comment se présente Clesse Industries sur le marché français ?

Frank Martin – Présent depuis plus de 100 ans, le groupe Clesse Industries, présent sur le marché international, dispose aujourd'hui de quatre sites industriels majeurs (France, Italie Brésil et Grande Bretagne), dont un implanté à Cournon d'Auvergne proche de Clermont Ferrand. De fait, la majorité de nos solutions, notamment les détendeurs et raccords domestiques pour environnement gaz, est issue d'une fabrication française.

Quelles relations entretenez-vous avec les constructeurs ?

Frank Martin – L'introduction sur le marché d'une gamme de tuyaux gaz onduleux ployables flexiPIPE, nous conduit à approcher

de plus en plus de constructeurs de maisons individuelles. Notre force de vente composée de cinq technico-commerciaux dans l'hexagone, se charge de les rencontrer, au même titre que les distributeurs ou les bureaux d'études. Les constructeurs sont aujourd'hui prescripteurs de l'offre flexiKIT.

Pouvez-vous rappeler les atouts du tuyau gaz onduleux et pliable flexiPIPE ?

Frank Martin – Il s'agit de faciliter la mise en œuvre de la distribution du gaz dans les bâtiments. C'est une façon de simplifier le déploiement d'installations performantes sur le plan énergétique. Sur le chantier, comparativement à une installation cuivre traditionnelle, nous estimons que le gain de temps de main-d'œuvre se situe entre 30 et 40 %. Globalement, le gain sur le coût global se chiffre entre 10 et 15 %. Livré en couronnes, flexiPIPE est disponible et certifié (ATG) du DN15 au DN50 : un large choix pour répondre à tous les cas d'installation, pour le neuf ou la rénovation.

Nous étoffons régulièrement l'offre pour la rendre encore plus pertinente dans le cadre des constructions neuves. Par exemple, avec le raccord flexiCLIC coudé, il est possible de sortir directement de la dalle et de se raccorder verticalement sous la console d'une chaudière murale. C'est là une innovation issue du terrain. Nous avons également développé un tire-fil en inox pour faciliter le passage en dalle sous fourreau, sans oublier la mise à disposition de manchons faisant l'interface entre le tuyau PEHD et le tuyau flexiPIPE, ou encore notre crosse de sortie compteur permettant un raccordement direct sur le tuyau inox.

En complément, notre force de vente dispose d'un logiciel dédié au dimensionnement du réseau de distribution gaz pour l'optimisation des diamètres, et donc du coût global de l'installation.

Proposez-vous des produits plus particulièrement liés à la sécurité ?

Frank Martin – Oui, c'est le cas de VIGIGAZ, un concept novateur au service de la sécurité des biens et des personnes notamment en cas de défaillance d'une installation gaz domestique. Il s'agit d'un disjoncteur gaz autonome et automatique dédié à l'habitat, animé d'une communication sans fil. VIGIGAZ coupe automatiquement l'arrivée du gaz dès réception d'une alerte radio envoyée par l'un

des détecteurs positionnés dans l'habitat. Anomalies détectées dans l'environnement domestique : présence de fumée, présence de monoxyde de carbone, présence de gaz naturel ou de butane-propane, voire température élevée... ■



Vigigaz participe à la sécurité domestique en cas d'alarme technique.

Propos recueillis par
Michel Laurent

flexiKIT

La référence PLT

**GAGNEZ
DU TEMPS**
DANS VOS
INSTALLATIONS
GAZ !

Le système nouvelle
génération qui vous
fera aimer le **PLT**

flexiCLIC



flexiPIPE



**RACCORDS
INNOVANTS**
LIVRÉS MONTÉS
PRÊTS À L'EMPLOI

Daikin : des solutions thermodynamiques adaptées à chaque projet

Le spécialiste des systèmes thermodynamiques pour le chauffage et de la production d'eau chaude sanitaire offre toute une palette de services et d'accompagnement, de l'avant-vente à la maintenance des installations. Nicolas Driot, prescripteur national résidentiel, précise les atouts de Daikin sur ce marché.



Nicolas Driot,
prescripteur national résidentiel.

« Nous venons de commercialiser une PAC qui n'a plus besoin de recevoir de kit additionnel : la PAC dispose de son propre kit bi-zone intégré. »

Filière Pro – Quelle est l'origine des équipements Daikin ?

Nicolas Driot – Les solutions de chauffage Daikin vendues en France sont toutes produites en Europe. Nous concevons et fabriquons entièrement les machines thermodynamiques en Belgique et en République Tchèque, depuis le compresseur jusqu'au fluide frigorigène.

Quelles actions en phase d'avant-vente ?

Nicolas Driot – En parallèle des actions de prescription, Daikin met en œuvre des moyens de formations au travers de 5 centres réparatis en France. En complément, des fiches chantier très complètes

donnent tous les renseignements pour mettre en œuvre correctement les produits avant la mise en service.

Coté produits, que proposez-vous en particulier aux constructeurs ?

Nicolas Driot – A l'attention des constructeurs, nous proposons des PAC adaptées à chaque situation. PAC simple service air/air ou air/eau ou double service air/eau. Les solutions Daikin se distinguent au moins sur 3 plans : la performance des produits aussi bien en mode chauffage qu'en mode production d'eau chaude sanitaire, la performance acoustique des unités intérieures et extérieures et la facilité de mise en œuvre, et le faible encombrement de nos solutions.

Les PAC Daikin sont livrées adaptées à la typologie précise de chaque installation. Cela permet de gagner du temps sur le chantier. Par exemple, dans le cas d'une maison avec plancher chauffant et radiateurs, nous venons de commercialiser une PAC qui n'a plus besoin de recevoir de kit additionnel : la PAC dispose de son propre kit bi-zone intégré. D'où un gain de temps d'environ une demi-journée à l'installation et un gain de place.

Comment vos PAC s'adaptent-elles aux besoins actuels ?

Nicolas Driot – De série, les PAC air/eau Daikin intègrent une interface de régulation très ergonomique pour l'utilisateur. Cette interface affiche les consommations d'énergie. Notre système peut également être piloté par la plupart des systèmes domotiques du marché.

Notre offre de PAC s'étend vers les basses puissances, dès 4 kW avec un COP supérieur à 5. Nous avons aussi développé une PAC hybride mariant un système thermodynamique avec une chaudière gaz à

condensation. Nous l'appelons «PAC hybride» et non «chaudière hybride» pour souligner la performance et la prédominance de fonctionnement de la PAC. La régulation entre les deux systèmes se base par défaut sur la consommation d'énergie primaire. Mais l'utilisateur peut opter pour une régulation sur le coût des énergies.

Daikin propose des produits parmi les plus compacts du marché. Nos PAC tiennent pour la plupart dans un simple placard, sans nécessité d'espace latéral ou arrière pour les raccords. Car ceux-ci s'effectuent par le dessus de l'équipement.

Grâce à la performance de production d'ECS et au niveau d'isolation thermique des appareils, comparativement à d'autres PAC du marché, ils peuvent intégrer un local non chauffé.

Comment gérez-vous l'après-vente ?

Nicolas Driot – Nous avons mis en place un service spécifique pour les constructeurs. Pour toute mise en service réalisée par Daikin, nous offrons au constructeur une garantie totale de 1 ou 2 ans, comprenant la maintenance de l'installation. Par la suite, l'utilisateur peut opter pour un contrat de maintenance directement géré par Daikin. ■

Propos recueillis par Michel Laurent



INNOVATION DAIKIN DANS SA
GAMME DE POMPE A CHALEUR
DAIKIN ALTHERMA BASSE
TEMPERATURE POUR LA MAISON
INDIVIDUELLE



ECONOMIE D'ENERGIE, GAIN D'ESPACE ET DISCRETION DES
RESEAUX GARANTIS AVEC LA **NOUVELLE UNITE INTERIEURE
BI-ZONE DE DAIKIN** QUI INTEGRE LA GESTION DE DEUX
ZONES DE TEMPÉRATURE D'EAU DE SÉRIE.

Le centre de Recherche & Développement européen du groupe DAIKIN a annoncé la commercialisation d'un tout nouvel équipement dans sa gamme de pompes à chaleur Daikin Altherma basse température : une nouvelle unité intérieure bi-zone.

Cette innovation est destinée à optimiser la gestion des deux températures d'eau nécessaires au bon fonctionnement du plancher chauffant (35°C) et des émetteurs de chauffage de 45°C à 55°C. Directement intégrée dans le module hydraulique, elle offre des avantages certains pour l'utilisateur final comme pour l'installateur : moins d'encombrement dans la pièce, installation facilitée et plus rapide, système moins coûteux,...

De Dietrich Thermique : une solution adaptée à chaque projet

Avec une offre d'équipements de chauffage et d'eau chaude sanitaire permettant de marier les énergies, De Dietrich Thermique entend répondre aux différents types de projets en droite ligne avec la RT2012. Explications avec Pétra Frey-Gangi, directeur marketing opérationnel.



© De Dietrich Thermique

Pétra Frey-Gangi,
directeur marketing opérationnel.

« La boucle d'eau chaude est performante du point de vue de l'investisseur ! »

© De Dietrich Thermique



Filière Pro – Comment êtes-vous placés sur le marché de la construction ?

Pétra Frey-Gangi – De Dietrich Thermique s'appuie sur son savoir faire pour optimiser les solutions dans le logement neuf. Notre but est d'apporter à chacun une solution pertinente en termes d'écologie, de performance, d'investissement et d'économies d'énergies. Nous cultivons une approche multi-énergies mariant depuis de nombreuses années les sources fossiles aux énergies renouvelables. Les exigences de la RT2012 ont permis de donner toute sa place à la boucle d'eau chaude en maison individuelle avec des solutions performantes du point de vue de l'investissement.

En quoi cette offre est-elle adaptée ?

Pétra Frey-Gangi – Chez De Dietrich Thermique, nous disposons d'un panel relativement large de solutions, afin de répondre précisément à chaque besoin exprimé suivant les régions et le niveau de prestation attendu. De la pompe à chaleur double service délivrant chauffage et eau chaude sanitaire en zone tempérée, jusqu'à la chaudière sol à condensation intégrant la production d'ECS solaire pour les régions les plus froides, en passant par le poêle à pellet associé à la condensation ou l'alliance avec le micro-photo-voltaïque ou encore le couplage entre chaudière murale à condensation et chauffe-eau thermodynamique...

Disposez-vous d'un outil permettant une première approche en amont des projets ?

Pétra Frey-Gangi – Via notre site Internet, constructeurs ou bureaux d'études peuvent accéder à un espace RT2012 avec des outils tels qu'une présentation des solutions techniques pour le neuf, des fiches d'aides à la saisie des données techniques pour les logiciels de calculs RT et des simulations de projets. Nous avons pour cela calculé un panel de plus de 50 situations croisant pour un même bâti, sept zones climatiques avec six solutions De Dietrich Thermique.

Comment êtes-vous présents auprès des prescripteurs ?

Pétra Frey-Gangi – Depuis le début de la RT2012, De Dietrich Thermique a déployé un plan d'action national par lequel notre force commerciale va à la rencontre des différents acteurs du logement neuf du BE aux constructeurs de maisons individuelles, voire des promoteurs immobiliers. Ils ont ainsi à leur disposition les caractéristiques précises de nos équipements avec toutes les informations leur permettant de renseigner au mieux le moteur de calcul de la RT2012. Notre accompagnement permet de s'assurer de cette optimisation en phase projet.

Des nouveautés en 2015 ?

Pétra Frey-Gangi – Courant 2015, plusieurs nouveautés De Dietrich Thermique concernent directement les acteurs de la maison individuelle. A la rentrée, Kalilo Split enrichira notre offre de chauffe-eau thermodynamique, avec une version split : plus de gainage dans l'habitat ! Confort acoustique et performance énergétiques seront améliorés. A la rentrée également, nous lancerons Alezio Evolution II, une PAC compacte double service avec une performance ECS au COP optimisé avec la possibilité d'alimenter 2 circuits de chauffage de température différente. Au quatrième trimestre 2015, Nanéo Hybride concrétisera le rapprochement entre une chaudière murale et une PAC air/eau. Cette solution vraiment très compacte délivrera jusqu'à 19 litres d'eau chaude sanitaire instantanée par minute. Le basculement de la régulation entre chaudière et PAC s'effectuera, par paramétrage au choix pour obtenir le meilleur coût d'exploitation selon le prix des énergies ou selon l'émission de CO₂ la plus faible. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

ECO SOLUTIONS

De Dietrich 



Avec les Eco-Solutions

De Dietrich a pensé à tout
pour que vous soyez informé sur tout.

Avec les Eco-Solutions, De Dietrich propose à vos clients des solutions de chauffage et d'eau chaude sanitaire garantissant confort et performance. Les Eco-Solutions répondent aux nouvelles directives européennes Eco-conception et Etiquetage énergétique.

Pour que vous ayez en main toutes les meilleures informations sur des innovations qui valoriseront votre expertise rendez-vous sur ecosolutions.dedietrich-thermique.fr



Tout De Dietrich
sur votre smartphone



SOLAIRE
BOIS
POMPES À CHALEUR
CONDENSATION FIOUL/GAZ

De Dietrich 
Le Confort Durable®

Dubourgel : l'innovation au service du WC

Cette PME française ne manque pas d'idées pour améliorer le confort et la performance de la plus petite pièce de la maison. Yann Maydew, directeur marketing et commercial, nous explique concrètement en quoi l'entreprise innove, avec aujourd'hui la volonté d'aller à la rencontre des constructeurs...



Yann Maydew,
directeur marketing et commercial.

« C'est par certains détails que le client apprécie la finition d'une maison... »

Filière Pro – Qui est Dubourgel ?

Yann Maydew – Bien représenté dans la distribution professionnelle et connu des installateurs, Dubourgel est une PME française familiale de 80 salariés, implantée à proximité de Grenoble. Elle est actuellement gérée par la seconde génération de dirigeants. Notre spécialité : la conception et la fabrication de solutions sanitaires innovantes ! Nous produisons 70 % de l'offre présente dans notre catalogue. En tant que PME, l'innovation est notre seule perspective de développement. Quasiment tous nos produits en bénéficient. C'est véritablement l'ADN de la marque Dubourgel ! Nous arrivons ainsi à croître de 5 % par an...

Que fabriquez-vous ?

Yann Maydew – Notre offre englobe les abattants, les systèmes de chasse et les accessoires, les bâti supports et WC. Aujourd'hui,

notre catalogue comprend des solutions de milieu et haut de gamme avec des approches réellement performantes !

Comment définissez-vous la performance dans ce domaine ?

Yann Maydew – C'est d'abord une question de discrétion. La nuit, les bruits de chasse d'eau et de remplissage de réservoir peuvent réveiller les personnes endormies. Une enquête réalisée par l'institut de sondage BVA révèle que pour cette raison, 42% des français, évitent de tirer la chasse la nuit. Pour apporter une solution à cette situation, nous avons conçu un WC posé et suspendu ultra silencieux. Il est équipé d'un abattant doté d'un système de joint circulaire et bactéricide qui, lorsqu'il est fermé, assure une isolation phonique étonnante. La seconde source de nuisance sonore se situe au niveau du remplissage du réservoir. Nous l'avons atténué grâce à un robinet ultra-silencieux, à ouverture différée qui contribue en plus aux économies d'eau.

Autre innovation : le mécanisme de chasse d'eau anti fuite. Lorsqu'il y a fuite, notamment au niveau du joint de soupape, le robinet coupe automatiquement l'arrivée d'eau, ce qui alerte l'utilisateur. Ce dernier peut cependant continuer à utiliser la chasse d'eau, en attendant d'effectuer la réparation grâce à un système de remise en route. Cette innovation offre une fonctionnalité haut de gamme pour un tarif milieu de gamme.

Les sanitaires font partie des équipements présents dans la maison lors de sa livraison du bien au client. Cela explique notamment que celui-ci y porte toute son attention. D'où l'intérêt pour le constructeur de soigner cette approche, qui lui permettra de valoriser le niveau son offre auprès de ses clients.



Quel rapport avez-vous avec les constructeurs de maisons individuelles ?

Yann Maydew – Jusqu'à présent, nous avons quelques contacts sur des salons professionnels. Au travers de l'initiative de Filière Pro, nous prenons conscience de l'importance de la prescription en maisons individuelles. Nous offrons des solutions très différenciées qui nécessitent de les faire connaître. Nous créons en parallèle des partenariats avec la distribution professionnelle afin de présenter dans les agences nos solutions les plus adaptées aux constructeurs. Dans tous les cas de figure notre service commercial est là pour les conseiller et les orienter.

Enfin, précisons que Dubourgel sera présent en novembre sur le salon Idéobain, à l'occasion de l'événement Batimat 2015 (stand D32-D34). ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Faites la différence

avec discrétion® qui permet de tirer la chasse d'eau la nuit !

Installez un
WC Ultra Silencieux
et améliorez
vos ventes

42% des français ne tirent pas la chasse d'eau la nuit
Étude réalisée par l'institut de sondage BVA.



Existe en version posée et suspendue

www.dubourgel.com

16x moins de bruit⁽¹⁾



REMPLISSAGE SILENCIEUX

Le remplissage de Discrétion et ultra silencieux.



ABATTANT A DESCENTE RETENUE

Discrétion est équipé d'un système de descente ralentie. Ce dispositif invisible freine la descente du couvercle et de la lunette, ce qui offre un confort d'utilisation et une sécurité accrue, tout particulièrement pour les enfants.



DOUBLE JOINTS ETANCHES

L'abattant est équipé de joints circulaires qui assurent un effet barrière, le bruit est ainsi contenu dans la cuvette.

Leur ergonomie facilite l'entretien, de plus ces joints reçoivent un traitement bactéricide.



PIED CARÉNÉ

L'ensemble Discrétion offre un design particulièrement soigné. Le pied de la cuvette, très enveloppant, facilite toutes les opérations d'entretien.

⁽¹⁾ Testé par le laboratoire In Situ.

Pour toute information, contactez-nous au **04 76 26 83 03**

discrétion®

Dubourgel

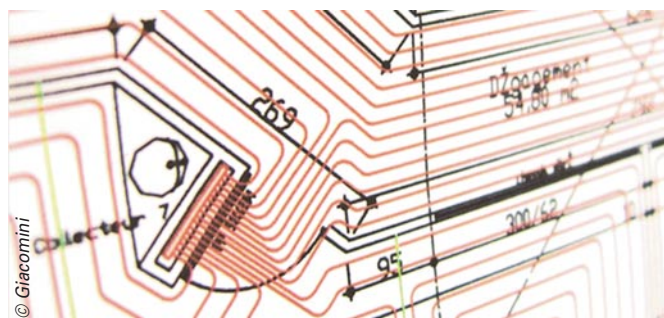
Giacomini : une approche système pour la maison individuelle

Rencontre avec Jean-Marc Beslin, responsable national pour le développement des ventes auprès des constructeurs de maisons individuelles, également en charge des relations avec l'UMF⁽¹⁾.



Jean-Marc Beslin,
responsable national.

« nous considérons
un gain d'habitabilité de 5 à 8 % »



Giacomini dispose d'un service technique de 6 personnes.

Filière Pro – Qui est Giacomini ?

Jean-Marc Beslin – Giacomini est une société familiale, comme beaucoup encore en Italie, créée en 1951 par Monsieur Alberto Giacomini. Aujourd'hui, forte de quatre sites de production au nord-est de Milan, la firme conçoit et fabrique l'ensemble de son offre, hors isolants, spécialement dédiée aux articles de plomberie et de chauffage. Quelques chiffres : 135 000 m² d'usines couvertes, un effectif de 1 000 personnes, transformation de 100 tonnes de laiton par jour. En France, la filiale emploie 47 personnes et dispose d'un stock important sur 5 000 m² à l'est de Paris.

Quelles sont les incidences de la RT 2012 ?

Jean-Marc Beslin – Avec la RT2012, la maison individuelle a recours de façon plus étendue aux systèmes thermodynamiques et, de fait, au plancher chauffant.

Quels sont les avantages du plancher chauffant ?

Jean-Marc Beslin – Depuis que ce système est basse température, il a toujours présenté un avantage en terme de confort et dès 19° C ambiant. Il est homogène dans l'habitat. Chauffage par rayonnement ne génère pas de mouvement d'air donc pas de déplacement de poussière. Aussi, au vu des difficultés budgétaires des ménages et l'augmentation du coût de la construction, ce système de chauffage est plus que d'actualité. Effectivement nous considérons un gain d'habitabilité de 5 à 8 %, grâce à l'absence de radiateurs, ce qui permet d'optimiser l'aménagement intérieur. Pour accompagner cette évolution, nous avons intégré l'UMF dès 2013.

Vos planchers chauffants sont-ils en stock chez les distributeurs ?

Jean-Marc Beslin – Non, ou plutôt, vraiment pas suffisamment. Il faut avoir à l'esprit qu'encore aujourd'hui, nos clients distributeurs perçoivent Giacomini uniquement comme un fabricant de robinetterie et de collecteur laiton. A ce jour charge à Giacomini d'accroître la demande et communiquer davantage sur nos offres hautement qualitatives et pertinentes.

Il faut aussi prendre en compte les choix stratégiques des groupes de la distribution pour les marques historiquement leaders. Nonobstant ces états de faits, lors des actions de prescription auprès des constructeurs, nous mettons tout en œuvre pour que ce business se développe conjointement avec la distribution pour le stockage des composants, mais le plus souvent nous devons livrer affaire par affaire.

Quels services apportez-vous aux constructeurs ?

Jean-Marc Beslin – Nous mettons un accent sur la formation technique et à la mise en œuvre dans les règles de l'art du plancher chauffant ainsi que sur l'ensemble de nos gammes.

Notre service technique est fort de six personnes dont cinq qui se consacrent quotidiennement et exclusivement à l'instruction des dossiers planchers chauffants afin d'apporter la solution optimale. ■

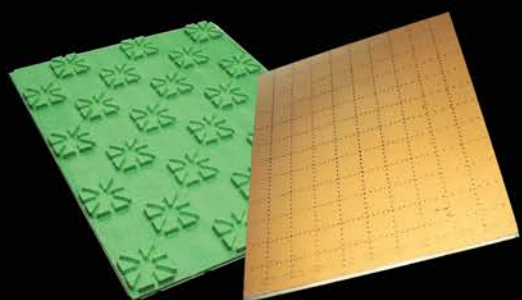
Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Union des Maisons Françaises.

Chauffer sans radiateur...
et laissez libre court
à votre imagination...

giacoConfort

Plancher chauffant - rafraîchissant



Merkur : synergie entre aménagement de la salle de bain et traitement de l'eau

Le groupe Hammel dispose d'un outil de production implanté en France. Sa stratégie au service des constructeurs ? Concevoir des offres mariant les différents secteurs de son savoir-faire : équipements de la salle de bain, robinetterie et traitement de l'eau. Explications avec Mickaël Hammel, président du pôle traitement de l'eau.



Mickaël Hammel,
président du pôle traitement de l'eau.

« Nous disposons en interne d'une cellule de R&D capable d'adapter rapidement nos produits aux attentes. »

Filière Pro – Qui est Merkur ?

Mickaël Hammel – Merkur est une marque française présente sur les marchés du traitement de l'eau depuis 45 ans. Cette société familiale appartient au groupe Hammel qui emploie aujourd'hui 400 personnes pour un chiffre d'affaires de 150 M€. Trois de nos sites industriels sont dédiés au traitement de l'eau. A Milan en Italie, nous fabriquons les composants chimiques nécessaires au traitement, c'est-à-dire les agents antitartre et les agents anticorrosion. Notre site proche de Marseille réalise les pièces d'injection plastique pour les porte-filtres, les cartouches et les bacs d'adoucisseurs. Enfin, notre site de Châteauroux fabrique et assemble les adoucisseurs, les stérilisateurs, les osmoseurs et les systèmes anti-tartre, qu'ils soient magnétiques, électroniques et chimiques.

Un produit phare pour les constructeurs ?

Mickaël Hammel – En matière de traitement de l'eau nous avons une maîtrise de l'ensemble des produits sur une grande largeur de gamme. Nous proposons des systèmes complets d'adoucisseurs. En témoigne notre adoucisseur intelligent Mercurion dont nous avons lancé la troisième génération. Très compact, il est aussi économe en sel et en eau !

Outre le traitement de l'eau, vous êtes également actifs dans le secteur sanitaire...

Mickaël Hammel – Effectivement, le groupe Hammel gère trois pôles d'activité distincts et vraiment complémentaires ! Le pôle Traitement de l'eau, le pôle Aqua+ pour l'univers de la salle de bains et le pôle Plomberie avec les marques Robinetterie Hammel et Somatherm

Concernant la salle de bains, le groupe Hammel est éditeur de meubles de salle de bains. Nous en fabriquons 250 000 par an avec une ouverture sur les marchés français, belge, espagnol et portugais. Nous proposons aussi des parois de douches, des receveurs et des équipements en céramique. Sur la partie robinetterie nous sommes leader en France pour le marché des groupes de sécurité sur ballons d'eau chaude sanitaire. Notre offre couvre aussi toute la partie hydrocablé : tubes PER et multicouches, collecteurs, planchers chauffants...

Mettez-vous en synergie ces différentes offres à destination des constructeurs ?



Mickaël Hammel – C'est à présent notre stratégie. Il y a un an, nous avons créé une cellule grands comptes⁽¹⁾. Sous la direction de Pascal Spill, cette cellule comprend une équipe commerciale de terrain et des commerciaux sédentaires en charge de répondre aux besoins notamment des constructeurs. A présent, nous passons à la seconde étape qui consiste à formuler des concepts de salles de bains clés en main. Ces concepts sont destinés à répondre aux besoins des constructeurs, par exemple avec une salle de bain PMR ou encore une salle de bains primo accédant... Nous lancerons en septembre 2015 un concept qui intègre aussi le traitement de l'eau avec des purificateurs d'eau sous vasque.

Comment se distinguent vos produits ?

Mickaël Hammel – Notre niveau d'exigence est élevé. En témoignent nos certificats, labels et tests régulièrement menés sur les équipements. Nous siégeons notamment aux commissions normatives et réglementaires du CSTB. A cela s'ajoute l'innovation, grâce à notre cellule de R&D intégrée. Nous pouvons ainsi adapter les produits sur cahier des charges des grands comptes. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Constructeurs, OEM et intégrateurs.



LE TRAITEMENT D'EAU DES PROFESSIONNELS



Adoucissement
Solutions anti-tartre
et anti-corrosion



Filtration
Solutions anti-boues
et anti-impuretés



Purification
Solutions eau de boisson



Stérilisation
Solutions récupération d'eau



www.merkur.fr

Tél. : 01 56 61 79 20 / Fax. : 01 44 97 46 53
85 rue du Dessous des Berges - 75013 Paris

Mitsubishi Electric : le spécialiste reconnu de la pompe à chaleur

La pompe à chaleur répond à de nombreux projets de construction. Daniel Savean, responsable grands comptes constructeurs, et Lucie Saint-Maxent, chef de produits gamme air-eau, expliquent comment leur offre s'adapte aux préconisations de la RT2012.



© Mitsubishi Electric

Daniel Savean,
responsable grands comptes
constructeurs.



Lucie Saint-Maxent,
chef de produits gamme air-eau.

« En 2015, Mitsubishi Electric
fêtera ses 40 ans de présence
sur le marché français ! »

Filière Pro – Quelle est la place de Mitsubishi Electric en France ?

Daniel Savean – Spécialiste des solutions thermodynamiques, Mitsubishi Electric compte parmi les principaux acteurs du marché du chauffage et de la climatisation dans le monde. Mais il ne s'agit là que d'une des multiples activités du groupe en France, où nous sommes implantés depuis 40 ans avec une équipe de 200 salariés. Une des particularités de Mitsubishi Electric consiste à concevoir et à réaliser en interne ses sous-ensembles électroniques et de régulation, ainsi que l'ensemble des composants de chaque système.

Quelle relation entretenez-vous avec les constructeurs ?

Daniel Savean – Nous disposons d'un service grands comptes qui englobe le développement de l'activité constructeurs de maisons individuelles et qui travaille en étroite collaboration avec les forces de vente et de prescription sur le terrain. Par ailleurs, Mitsubishi Electric est membre de groupements et associations de constructeurs et partenaire de nombreux bureaux d'études.

Comment se distingue votre offre ?

Lucie Saint-Maxent – Elle présente l'avantage d'offrir des puissances adaptées aux réels besoins des maisons individuelles actuelles : 4, 6 ou 8 kW en chaud. Nous arrivons à chauffer une maison individuelle avec une puissance absorbée d'à peine 800 W pour un COP de 5,1 ! Nous proposons aussi des systèmes PAC double service, avec un ballon de stockage en acier inoxydable.

Rappelons que toutes nos gammes sont certifiées NF PAC, ce qui permet de valoriser leur intégration dans le moteur de calcul RT2012.

Offre-t-elle des atouts plus directement pour l'installateur ou le constructeur ?

Daniel Savean – De série, nos PAC air/eau permettent de suivre les consommations d'énergie par usage : chauffage, rafraîchissement, eau chaude sanitaire. L'interface se trouve sur la télécommande ou en option via une interface Wifi locale / Internet sur smartphone et tablette. Il existe aussi une possibilité de liaison KNX ou Modbus grâce à une interface dédiée. De base, toutes nos machines embarquent une carte SD sur laquelle sont enregistrées au format Excel toutes les caractéristiques de fonctionnement ainsi que les consommations sur plusieurs semaines, voire sur un an. Cela permet de déceler l'origine d'un dysfonctionnement. Cette carte SD amovible donne aussi la possibilité à l'installateur de paramétrer la machine depuis son bureau, afin d'en optimiser le fonctionnement.

Comment se déroule l'étape de mise en service ?

Lucie Saint-Maxent – Pour la phase de mise en service, l'installateur peut faire appel à un professionnel partenaire de Mitsubishi Electric, soit via notre réseau Ecodan Spécialistes pour les PAC air/eau, soit via le réseau Partenaires Services pour tous types de PAC. Le recours à l'un de ces réseaux permet au constructeur de faire bénéficier à son client d'une garantie étendue à 5 ans. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

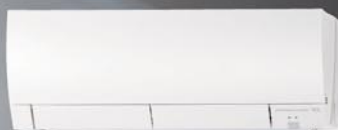
CHAUFFAGE - CLIMATISATION

Gamme Mural

4 solutions pour répondre à tous vos besoins

MSZ-FH
Mural DE LUXE

1



Tailles : 25, 35 et 50

Bien-être par l'innovation.
Maintien de la puissance jusqu'à -15°C.

MSZ-EF
Mural DESIGN

2



Tailles : 18, 25, 35, 42 et 50

Design et performance.
Disponible en 3 couleurs.

MSZ-SF
Mural COMPACT

3



Tailles : 15, 20, 25, 35, 42 et 50

Compacité et performance.
6 puissances pour équiper toute la maison.

MSZ-HJ
Mural ESSENTIEL

4



Tailles : 25, 35 et 50

Bien-être accessible.



3D *see Sensor* **HYPER HEATING**



A+++ / A++

SEER jusqu'à **9,1** SCOP jusqu'à **4,9**

à partir de **20dB(A)** compatible

A+++ / A++

SEER jusqu'à **8,5** SCOP jusqu'à **4,7**

à partir de **21dB(A)** compatible

A++ / A+

SEER jusqu'à **7,6** SCOP jusqu'à **4,4**

à partir de **19dB(A)** compatible

A+ / A+

SEER jusqu'à **6,0** SCOP jusqu'à **4,2**

à partir de **22dB(A)**

Nicoll : réduire le Coefficient d'Énergie Primaire de 10 % avec une régulation performante

Au service de la performance du plancher chauffant, la nouvelle régulation de Nicoll présente un coefficient de variation temporelle certifié Eu.Bac par le CSTB. Démonstration d'une évolution aux multiples conséquences à l'échelle de la construction, avec Philippe Barbry, responsable marketing produits.



Philippe Barbry,
responsable marketing produits.

« Le plancher chauffant permet d'optimiser les coûts constructifs »

Filière Pro – Comment arrivez-vous à réduire le CEP de 10 % ?

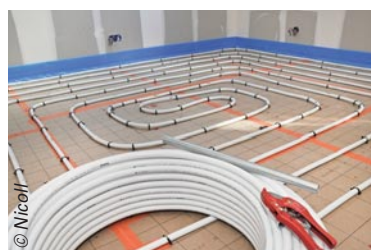
Philippe Barbry – Depuis février 2015, notre solution de régulation pour les planchers chauffants est certifiée eu.bac avec un coefficient de variation temporelle VT⁽¹⁾ de 0,5. Une telle valeur apporte un bénéfice certain au niveau du moteur de calcul de la RT2012 qui rappelons-le, par défaut, prend en compte une valeur VT de 1,8. Très concrètement, nous avons simulé sur le logiciel RT2012⁽²⁾ l'influence de notre régulation comparativement à un plancher chauffant sans régulation circuit par circuit: les résultats révèlent un gain moyen de 10 % au niveau de la consommation d'énergie primaire (Cep) ! Le tout pour un rapport performance / prix intéressant aux yeux du constructeur. Mieux, grâce à notre régulation de plancher chauffant, ce dernier peut vanter à la fois la performance et le confort, en assurant la vente d'une prestation plus haute en

gamme. Autre conséquence possible du fait de l'amélioration de Cep : la réduction de l'épaisseur d'isolant. Ce qui signifie, dans le cadre d'une isolation intérieure, un gain de surface au sol ! Les conséquences de ce plancher chauffant poussent même à réduire la température de consigne intérieure, grâce à l'effet du rayonnement des "parois chaudes". Et cela sans compromis sur le confort. Rappelons que réduire seulement d'un degré la température de consigne, permet selon l'Ademe d'économiser jusqu'à 7 % de la facture de chauffage.

Il existe sur le marché des radiateurs à eau chaude qui présentent un coefficient VT plus performant que celui de votre régulation. Est-ce comparable ?

Philippe Barbry – C'est vrai, certaines têtes de robinets thermostatiques sont reconnues pour offrir une variation temporelle de 0,25 certifiée eu.bac. Mais pour être globalement juste d'un point de vue comparatif, il importe de considérer aussi le coefficient VS, représentatif de la variation spatiale. En d'autres termes VS exprime la stratification de la chaleur dans la pièce. Les robinets thermostatiques pour radiateurs présentent un coefficient VS de 0,2 alors que les planchers chauffants, par nature, présentent un coefficient VS de 0. De fait, l'avantage du radiateur avec une tête thermostatique performante, s'annule face au plancher chauffant.

Le plancher chauffant, doté d'une régulation performante, est aussi un moyen d'optimiser les coûts constructifs !



Quelle est le niveau de service offert par Nicoll ?

Philippe Barbry – Nicoll dispose de 70 commerciaux sur le terrain, qui rendent de plus en plus souvent visite aux installateurs et aux constructeurs de maisons individuelles, pour nos produits

de plomberie, de sanitaire et de chauffage. Notre équipe technique interne réalise chiffrages, calculs et calepinages. Nicoll affiche sa volonté de proposer des solutions globales aux constructeurs.

Parmi nos commerciaux, six d'entre eux ont le statut de "démonstrateurs". Ils visitent les installateurs pour les former aux tuyaux multicouches et au plancher chauffant. Nos démonstrateurs ont aussi pour mission d'accompagner les installateurs sur leurs premiers chantiers avec la possibilité de prêt d'outils de mise en œuvre. Notre soutien est vraiment concret. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Ce coefficient correspond à l'indice Ca au niveau du certificat européen eu.bac.

(2) Simulation réalisée pour une maison de 150 m² chauffée au gaz.

GAGNEZ -10 % SUR LE "CEP" RT 2012

VT Fluxol
CERTIFIÉE
= 0,5
eu.bac

A

50

kWh/m²/an

B

55

kWh/m²/an



SYSTÈME DE PLANCHER CHAUFFANT AVEC
RÉGULATION CERTIFIÉE EUBAC POUR UN VT DE 0,5

eu.bac



La régulation des planchers chauffants Fluxol® est très précise !



Si précise qu'elle est l'une des premières à avoir obtenu par la CSTB la certification EUBac.

Grâce à cette certification dans le logiciel de calcul RT2012, la variation temporelle (VT) aussi appelée "coefficient d'aptitude" (CA), sera saisie à la valeur de "0,5" au lieu de "1,8" (valeur par défaut).

Cette modification permet de gagner en moyenne 10% sur le CEP (Coefficient d'Énergie Primaire) sur une maison chauffée au gaz.



BÂTIMENT - SANITAIRE - ENVIRONNEMENT

Panasonic France : des solutions thermodynamiques clé en main

Le spécialiste des solutions thermodynamiques propose l'étude et le suivi de chaque projet, du cahier des charges jusqu'à la mise en service par une station technique agréée. Frédéric Verdejo, responsable prescription, explique les atouts de l'offre Panasonic.



Frédéric Verdejo,
responsable prescription.

« Panasonic est le premier fabricant de compresseurs rotatifs au monde »

Filière Pro – Comment se place Panasonic sur le marché des pompes à chaleur ?

Frédéric Verdejo – Chez Panasonic, nous ne parlons pas de pompe à chaleur, mais de solution globale comprenant la PAC et l'installation hydraulique dans son ensemble. D'ailleurs, nous sommes garants de l'installation hydraulique pour ce qui concerne sont optimisation en phase avec les besoins du projet. Notre offre permet de réduire les temps de pose grâce à des solutions de type «raccordement rapide».

Avec une PAC de 3 kW pour des maisons de 80 à 100 m², nous proposons actuellement la plus faible puissance nominale du marché. C'est pourquoi notre solution peut réguler jusqu'à de très basses puissances, éviter les court-cycles et être moins en proie à l'usure mécanique. De plus, nos solutions sur compresseur rotatif acceptent jusqu'à 11 démarrages par heure, là où un compresseur de type scroll n'en admet que 6 !

Quels services proposez-vous ?

Frédéric Verdejo – En interne, nous réalisons les études et apportons les conseils attendus par les bureaux d'études. Nous livrons le schéma hydraulique optimum en réponse au juste besoin de chaque installation, et définissons l'ensemble des accessoires nécessaires. D'ailleurs, à court terme, nous allons faire en sorte d'intégrer le plus possible de ces accessoires à la PAC.

Et sur le terrain ?

Frédéric Verdejo – En France, Panasonic dispose d'un réseau d'installateurs agréés ayant à la fois les compétences de poseur et de frigoriste. Ils peuvent effectuer pour nos clients : l'installation, la mise en service et la maintenance. Ce sont donc une quarantaine de professionnels qui assurent l'ensemble des missions, au sein d'un réseau stations techniques, spécialistes de la mise en service et de la maintenance. Panasonic peut donc assumer une prise de responsabilité globale sur ses équipements.

Quelles orientations à l'horizon de la prochaine réglementation thermique ?

Frédéric Verdejo – A moyen terme, nous allons développer nos offres de ventilation et de production d'eau chaude sanitaire. Plus largement, nous allons faire évoluer notre offre de PAC air/air pour les projets situés dans les régions les plus chaudes. Nous travaillons sur des solutions split, installées en parallèle de ballons thermodynamiques. Le tout avec la possibilité de faire du rafraîchissement en mode réversible, notamment lorsque l'on peut intégrer la fonction rafraîchissement au moteur de calcul de la RT.



Quelles relations entretenez-vous avec les constructeurs ?

Frédéric Verdejo – En relation au niveau national avec les prescripteurs, je suis depuis peu épaulé

dans cette mission par trois responsables prescriptions régionaux basés en Rhône-Alpes, région sud-ouest et région Bretagne. Ils assurent un relais opérationnel sur le terrain, en lien avec les constructeurs, les bureaux d'études et les installateurs.

Nous sommes régulièrement présents auprès des constructeurs pour leur dévoiler des possibilités d'optimisation supplémentaires. Nous cherchons à créer et à entretenir un partenariat véritablement durable. Par ailleurs, nous faisons venir régulièrement des ingénieurs développement de Panasonic afin qu'ils puissent mieux comprendre les spécificités du marché français et entendre les souhaits des constructeurs, dans la perspective de nos futures gammes. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

POUR FAIRE DE VRAIES ECONOMIES, CHOISISSEZ LA GAMME DE CHAUFFAGE AQUAREA

PANASONIC FRANCE SUCCURSALE DE PANASONIC MARKETING EUROPE GmbH, DIVISION CHAUFFAGE ET CLIMATISATION, 1 A 7 RUE DU 19 MARS 1962, 92238 GENNEVILLIERS CEDEX, FRANCE // PANASONIC EST UNE MARQUE DE PANASONIC CORPORATION



Une gamme pour chaque application,
Une réponse à tous les besoins

- NOUVEAU ! PAC avec ECS intégrée : ballon inox de 200l pour une fiabilité accrue
- Système Easy Connect: "exclusivité Panasonic" pour un vrai gain d'espace et de temps à l'installation
- Gamme Haute Performance : à partir de 3kW : unique sur le marché
- Gamme T-CAP : Maintien de puissance jusqu'à -15°C
- Gamme Haute Température : température de sortie d'eau à 65°C

ÉCONOMIE D'ÉNERGIE HAUTE CONNECTIVITÉ

Chauffage haut rendement <small>INVERTER+</small>	Réfrigérant <small>R410A / R407C</small>	Jusqu'à -20 °C en mode chaud <small>TEMPÉRATURE EXTÉRIEURE</small>	Connexion chaudière <small>RÉNOVATION</small>	Connexion panneaux solaires <small>KIT SOLAIRE</small>	Eau chaude sanitaire <small>ECS</small>
-------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------

COP HAUTE PERFORMANCE
5.23 **



Contrôle Internet à distance
CONTRÔLEZ VOTRE AIR CONDITIONNEMENT D'ÉTIÉ EN TOUTE SÉCURITÉ D'UN ENDROIT À UN AUTRE
 CONTRÔLE INTERNET

AQUAREA

heatingandcoolingsystems*

*SYSTÈMES DE CHAUFFAGE ET DE CLIMATISATION
 ** pour la 5kW monobloc à +7°C

Poujoulat : du conduit de fumées à la performance énergétique

Ne dites plus «cheminée», mais «système de conduit» car l'évacuation des fumées sous-entend d'autres enjeux complémentaires. De telles solutions garantissent au consommateur la plus grande souplesse en matière de choix énergétiques. Précisions avec Stéphane Thomas, directeur stratégie et développement.



Stéphane Thomas,
directeur stratégie et développement.

« Le conduit de cheminée ne doit pas échapper à l'attention du constructeur et de son client ! »

Filière Pro – Quelle est la place du conduit de cheminée en maison individuelle ?

Stéphane Thomas – Historiquement, les constructeurs sont les premiers clients de Poujoulat, car nos systèmes sont réputés faciles à installer et respectent les styles régionaux. Aujourd'hui, la RT2012 favorise la mixité des énergies dans la maison. La biomasse, pellet ou bois bûche, trouve sa place, même comme source principale d'énergie. L'équipement de chauffage peut aussi faire son arrivée dans le logement plusieurs années après la livraison. Cependant, il arrive que certains constructeurs, dans leur recherche de l'optimisation financière, perdent de vue l'importance que revêt un conduit en attente. Pourtant, dans les faits, les français sont nombreux à

s'équiper d'appareils de chauffage au bois. Anticiper ce choix va donc dans le sens des attentes du marché.

Quel est alors l'enjeu ?

Stéphane Thomas – Outre le fait que les coûts seront bien supérieurs à ceux d'une installation initiale, intervenir pour poser un conduit dans une maison existante, c'est prendre le risque de dégrader la performance de l'étanchéité à l'eau et à l'air initialement réalisée et testée. Prévoir un conduit en attente donne de la souplesse quant aux choix énergétiques du consommateur dans les années qui suivent son investissement et permet de réduire le coût d'installation d'un appareil à bois postérieur à la construction.

Comment répondez-vous à l'ensemble des problématiques ?

Stéphane Thomas – Les systèmes de conduits de cheminée font l'objet de nombreuses segmentations d'offres répondant aux différents types de besoins. La stratégie d'innovation menée par Poujoulat permet de suivre l'évolution des attentes en lien avec le bâtiment performant et l'évolution des appareils de chauffage. En témoigne notre conduit concentrique ou encore le conduit isolé triple paroi pour équipements étanches avec arrivée d'air canalisée. Notre offre de sortie de toit est également personnalisable pour s'adapter aux différents styles d'habitat.

L'évacuation des fumées n'est qu'une fonction parmi d'autres...

Stéphane Thomas – Effectivement, Poujoulat propose des systèmes qui au-delà de l'évacuation des fumées, assurent l'arrivée d'air neuf pour les appareils et qui améliorent le rendement des appareils. En parallèle, des systèmes de distribution d'air chaud avec échangeur air/air permettent d'améliorer le confort et la performance énergétique du logement.



Quels sont les services mis en œuvre à destination des constructeurs ?

Stéphane Thomas – Poujoulat dispose d'une équipe de vente structurée par région avec 60 technico-commerciaux et des référents techniques en amont des projets. Notre bureau d'études se compose d'une dizaine de techniciens en charge du dimensionnement et du calepinage. Dès

septembre 2015, notre logiciel CatDraw sera accessible en ligne par nos clients. Ces derniers pourront réaliser leurs propres études en 3D et éditer leurs devis. C'est pour nous une façon de leur donner de l'autonomie. Par ailleurs, nous disposons d'un centre de formation dans lequel nous accueillons, entre autre, les constructeurs et leurs équipes de vente. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

**SORTIE DE TOIT
LUMINANCE**

ENFIN UN TOIT BIEN À MOI !

Choix du chapeau



Choix de la façade décorative



Choix de la couleur du corps



La sortie de toit LUMINANCE est un concept de cheminée personnalisable pour la maison individuelle. Design et créative, chaque collection se décline en de nombreuses finitions pour habiller votre toiture.

Cheminées Poujoulat, ce sont aussi les gammes TRADINOY, BRETAGNE, PROVENCE... qui s'adaptent à chaque style régional.

En neuf comme en rénovation, les sorties de toit et conduits de cheminée isolés Cheminées Poujoulat améliorent les performances énergétiques de vos appareils de chauffage.

www.poujoulat.fr

un conduit pour la vie
**cheminées
Poujoulat**

Voir la vidéo



Primagaz : trouver la solution la mieux adaptée au projet

L'offre de l'énergéticien évolue et accompagne les nouveaux besoins des constructeurs et de leurs clients. Jacques Lainé, responsable des ventes marché habitat, présente les atouts du gaz en citerne selon Primagaz.



Jacques Lainé,
responsable des ventes marché habitat.

« Il existe aujourd'hui des solutions gaz citerne très pertinentes du point de vue économique »

Filière Pro – Quel est votre rôle face à l'évolution réglementaire ?

Jacques Lainé – Primagaz a toujours fait en sorte d'accompagner les constructeurs de maisons individuelles. Dans le cadre de la RT2012, nous avons très tôt joué un rôle de conseil à leur égard. Aujourd'hui, nous voyons le résultat et la pertinence du travail accompli en synergie avec les fabricants d'équipements, concernant les technologies les plus judicieuses à mettre en œuvre dans ce contexte. Car un projet de construction pertinent passe par le choix cohérent de l'énergie et de l'équipement technique associé.

Quels sont les choix actuellement les plus pertinents ?

Jacques Lainé – Outre les solutions thermiques bien connues, auxquelles s'ajoutent le chauffe-eau thermodynamique ou le chauffe-eau solaire, apparaissent aujourd'hui sur le marché de nouveaux couplages performants et bien en phase avec les attentes. Le mariage entre une chaudière murale à condensation et un équipement micro-photovoltaïque remporte un vif succès, notamment dans le cadre de constructions destinées aux primo accédants. Cette solution répondant aux attentes de la RT2012 est vraiment pertinente du point de vue technico-économique ! Les projets en seconde accession mettent en œuvre plus largement des chaudières hybrides permettant d'alterner suivant les conditions d'exploitation, le gaz en citerne pour la chaudière à condensation et l'électricité au niveau de la pompe à chaleur. N'oublions pas non plus les possibilités de couplage entre une chaudière murale et un poêle biomasse.

Comment évolue votre offre au service des constructeurs ?

Jacques Lainé – Nous proposons depuis deux ans des solutions de stockage en citerne enterrée de petite capacité, bien mieux adaptées aux besoins des consommations actuelles. Ainsi, de 1 000 ou 1 200 kg, nous passons à une citerne de 500 kg de capacité. Les atouts ? Un encombrement réduit et une mise en œuvre plus rapide.

Par ailleurs, nous associons nos citernes à des compteurs basse pression. Ce qui induit une installation intérieure identique à celle pouvant recevoir du gaz naturel. Cette installation est de fait moins coûteuse pour le constructeur, car elle nécessite moins d'équipement de détente. L'installation de la citerne comme celle du compteur, est gratuite.

Avec notre compteur basse pression à impulsion il est possible de connecter une solution matérielle et logicielle à même d'effectuer un suivi de consommation. Rappelons également que nos clients sont facturés à la consommation réelle sur relève de compteur, comme pour le gaz naturel, et non à la livraison.

Quel est votre lien avec les constructeurs ?

Jacques Lainé – Si nous jouons la carte de partenariats avec les grands constructeurs, nous sommes aussi présents auprès des constructeurs diffus au rayonnement régional. En 2015, nous avons mis en place un service chargé de clientèle "maison individuelle". Ce service accompagne les constructeurs et leurs clients jusqu'à réception de l'installation. Il coordonne les chantiers et assure l'approche administrative. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Citerne compacte
500 kg
de gaz propane

PRIMAGAZ 

La bonne solution pour les espaces réduits !

Gain de place pour les
espaces réduits, avec
une fouille limitée à **4 m²**



Une capacité idéale pour
couvrir les **besoins**
énergétiques annuels moyens
d'une **maison de 150 m²(1)**



Une **installation gaz livrée**
clé en main par Primagaz, avec
une citerne et un compteur⁽²⁾!



L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Parlons bien-être et économies d'énergie au **0977 40 19 40**⁽³⁾ ou **énergie@primagaz.fr**
APPEL NON SURTAXÉ

(1) Hypothèse pour une maison de 150 m², consommant 50 kWhep/m²/an dont 70% pour des usages énergétiques utilisant du gaz propane.
(2) Avec l'offre Primaconfiance soumise à conditions. Pour plus d'informations, contactez votre Commercial Energie Gaz Primagaz.
(3) Numéro non surtaxé du lundi au vendredi de 8h30 à 19h30.

www.primagaz.fr

Rehau : gagner du temps avec le plancher chauffant Modul+

Le spécialiste du plancher chauffant a mis au point en France un concept répondant aux attentes du chantier : simplifier la mise en œuvre, rationaliser les opérations et gagner du temps. Le tout validé par un avis technique. Explications avec Thierry Bédard, directeur commercial, à l'origine du concept.



Thierry Bédard,
directeur commercial.

« Le plancher chauffant prend place dans la dalle de compression »

Filière Pro – Quels sont les enjeux du plancher chauffant ?

Thierry Bédard – Aujourd'hui, l'application de la RT2012 conduit notamment à faire le choix de la boucle d'eau chaude. Par ailleurs, la pression des coûts conduit à la recherche de place. Pour cette raison, les radiateurs sont souvent écartés. De fait, le plancher chauffant s'est démocratisé dans les constructions individuelles... dans un contexte de concurrence bien plus agressive. C'est pourquoi Rehau a mis au point Modul+, un concept nouveau et générateur d'économies pour les constructeurs.

Quels sont ces atouts ?

Thierry Bédard – Né au sein de la filiale française et aujourd'hui confectionné à Lyon, Modul+ est parti de l'idée que nous pouvions intégrer un système de chauffage directement dans la dalle de compression sur vide sanitaire. Pour cela, je me suis rapproché

d'acteurs proposant des solutions de hourdis en polystyrène sur poutres béton préfabriquées. Nous livrons alors sur le chantier, des treillis réalisés sur mesure et incorporant le tube PEX-a, lui-même extrudé à Bourges. L'intérêt pour le constructeur est multiple. Car la dalle s'effectue en une journée avec un béton auto-nivelant. Par ailleurs, il n'est plus nécessaire d'attendre 3 semaines de séchage, comme le recommande le DTU, pour poser le revêtement de sol : le chantier peut se poursuivre. La chape de ravaillage n'est plus nécessaire et globalement, il est fait une économie d'une rangée de parpaings du fait de la hauteur réduite de la dalle. Ce concept ne laisse pas indifférent. D'ailleurs, à l'occasion des trophées de l'UMF en 2013, ce système a reçu la médaille d'or dans la catégorie "Pertinence Economique" !

Cette solution est-elle validée par un avis technique ?

Thierry Bédard – Modul+ a en effet reçu un avis technique ouvert aux différents types de hourdis isolants. Cette validation entérine le fait que le treillis spécifique de Modul+ constitue à la fois l'armature de la dalle et le support du tube. L'avis technique stipule les opérations de sertissage des tubes en dalle nécessaire lors du raccordement sur le chantier des différents treillis. L'ensemble est livré sous pression d'air de façon à pouvoir résister au gel.

Comment les constructeurs accueillent-ils ce concept ?

Thierry Bédard – Plutôt bien ! Avec Modul+ c'est en effet le constructeur qui devient prescripteur du plancher chauffant



puisqu'il implique directement plusieurs corps de métier. En 2014, avec de nombreux constructeurs, nous avons réalisé en France une centaine de chantiers test en maisons individuelles. Cette année, nous concluons une série

d'accords avec les constructeurs. D'ici fin 2015, nous devrions totaliser plusieurs centaines de chantiers ! 2015 est également une année importante au cours de laquelle nous adhérons aux antennes régionales de l'UMF.

Comment se déroule un projet type ?

Thierry Bédard – Le constructeur nous ayant interrogé sur le sujet, nous transmettons le cahier des charges à notre partenaire en charge du plancher, tel que Rector ou Seac entre autres. En parallèle, l'équipe technique Rehau réalise les calculs, le calepinage et la confection du module. Les modules sont ensuite disposés sur box-palettes prêts pour le transport. Sur site, l'assemblage est effectué par un installateur partenaire Rehau (IPR). ■

Propos recueillis par Michel Laurent



REHAU[®]

Unlimited Polymer Solutions*



Rapide
confortable
économique

MODUL+

Le plancher chauffant clé en main pour le résidentiel



Le système MODUL+ repose sur l'utilisation de panneaux de treillis préfabriqués sur mesure et équipés du tube PER REHAU 16 x 1,5 mm. Ce système prêt à poser est directement installé sur des entrevous polystyrène certifiés puis noyés dans la table de compression. Le système MODUL+ est considéré comme un chauffage par le sol intégral ne nécessitant pas d'appoint. Il est rapide à poser, il vous offre un confort économique.

Roca : la valeur ajoutée d'un ensembleur spécialiste de la salle de bain

De l'entrée de gamme aux équipements de luxe, Roca affiche son rôle d'ensembleur de la salle de bain, avec une percée récente en matière de meubles et de solutions douches. Tour d'horizon avec Hocine Aït Ouali, directeur de la prescription.



Hocine Aït Ouali,
directeur de la prescription.

« Choix, commande et mise en œuvre :
le gain de temps d'une solution globale »

Filière Pro – Comment décrivez-vous Roca ?

Hocine Aït Ouali – Groupe familial espagnol, Roca siège à Barcelone et commercialise dans 137 pays à travers le monde. Avec la production de 35 millions de pièces par an, Roca se place au premier rang mondial des fabricants de céramiques pour le secteur du sanitaire. En France, nous sommes présents au travers de 3 marques : Zoom en entrée de gamme, Roca pour le milieu et le haut de gamme, et Laufen avec une offre très haut de gamme.

Quelle est votre force, notamment auprès des constructeurs ?

Hocine Aït Ouali – Roca exerce en tant qu'ensembleur grâce à un large catalogue comprenant : robinetterie, porcelaine, meubles de salle de bain, parois de douche et carrelage. Nous proposons des solutions globales sous les marques Zoom et Roca. Zoom diffuse la série Polo regroupant un ensemble de produits pour équiper une salle de bain dans un contexte primo accédant. Roca, avec la série

Victoria, propose une offre globale, de la porcelaine au meuble de salle de bains, en passant par la solution douche et la robinetterie. Chacune des deux séries est conçue dans le cadre d'une parfaite cohérence tarifaire et esthétique.

Une offre mérite-t-elle d'être soulignée ?

Hocine Aït Ouali – Oui, les meubles de série Victoria remportent un véritable succès dans le cœur de gamme de notre métier car ils répondent aux attentes : un positionnement tarifaire accessible pour un meuble vendu sous la forme d'un pack comprenant, le meuble monté en usine, le plan en céramique, le miroir et l'applique lumineuse. Le tout décliné en différents coloris et dimensions. De plus, depuis janvier 2015, nous lançons un concept identique appliqué aux parois de douche, avec un positionnement tarifaire similaire. Roca a la ferme volonté de poursuivre le développement de son offre de meubles et de solutions douches incluant les parois. Autre fait important : le lancement de plusieurs séries de WC sans bride. De quoi éviter le dépôt de tartre et améliorer l'hygiène.

Quelle place faites-vous à l'accessibilité ?

Hocine Aït Ouali – Nous disposons notamment au catalogue d'une solution de douche affleurante, sous la forme d'un receveur livré clé en main, prêt à poser. Cette solution rencontre un large succès auprès des professionnels car elle permet de gagner un temps précieux : il n'est plus nécessaire de poser le carrelage au sol. Le receveur Terran, disponible dans de nombreuses dimensions et coloris, voire sur-mesure, convient parfaitement au cahier des charges PMR.

Quels services pour les constructeurs ?

Hocine Aït Ouali – Nos 15 commerciaux les visitent partout en France. De plus, les salles d'exposition de nos partenaires distributeurs sont autant de lieux où les constructeurs eux-mêmes, et leurs clients, peuvent apprécier notre offre.

Roca dispose en France d'une base logistique importante assurant les livraisons sur tout le territoire.

Pour les projets spécifiques et haut de gamme, nous disposons d'un outil logiciel de conception de salles de bains, à disposition des bureaux d'études des constructeurs.

Roca, c'est aussi du haut de gamme. Comment cela se traduit-il ?

Hocine Aït Ouali – Nous avons lancé récemment Armani Roca, une ligne de produits dédiée aux projets luxueux et faisant l'objet d'un catalogue spécifique. Tous les composants de la salle de bains sont inclus dans cette ligne. Soulignons par ailleurs que la marque Laufen exploite le brevet "Saphir Céramique" déposé par le groupe : il s'agit d'une formulation de céramique permettant de produire des pièces très fines de 2 à 3 mm d'épaisseur, légères, tout en assurant rigidité et solidité ! ■



Propos recueillis par Michel Laurent



VICTORIA-N

VOTRE QUOTIDIEN MÉRITE UN DESIGN ACTUEL.
VOTRE SALLE DE BAINS SERA PLUS BELLE EN ROCA.

Avec Victoria-N, vous pourrez agencer votre salle de bain au gré de vos envies et lui apporter fonctionnalité et design. Une attention particulière a été portée sur les finitions : des teintes dans l'air du temps et un revêtement texturé ou laqué, très agréable au toucher. Les poignées intégrées en aluminium anodisé et le système de fermeture "Soft & Self Close" des tiroirs achèveront d'enchanter votre quotidien.

BATHROOM
SOLUTIONS FOR
TODAY & TOMORROW

Roca
www.roca.com

Roth : garantie de performance pour les planchers chauffants

Faire le choix d'un système de plancher chauffant performant peut permettre de réaliser des gains sur le coût constructif. Explication avec Laurent Wiss, directeur technique et chef de produit chauffage.



Laurent Wiss,
directeur technique et chef de produit chauffage.

« Dans le cadre d'une approche multi-lots, nous aidons les constructeurs à développer une vision globale »

Filière Pro – Comment se distingue votre offre auprès des constructeurs ?

Laurent Wiss – En matière de plancher chauffant, Roth dispose d'une grande largeur de gamme, dont certaines solutions qui répondent tout particulièrement aux attentes des constructeurs pour les différents types de bâtis qu'ils proposent. Depuis septembre 2014, nous avons complété notre offre d'une solution de plancher chauffant intégrant une régulation pièce par pièce. Au niveau du moteur de calcul de la RT2012, cette régulation fine permet d'améliorer la valeur du Bbio et la consommation Cep. De plus, une certification eu.bac garantit les valeurs de variation temporelle annoncées. Il faut savoir que par défaut, le moteur de calcul prend en compte un coefficient de variation de 1,8 °C. Avec notre solution, il descend à 0,5 °C ! C'est un facteur relativement

important qui traduit la variation de température intérieure autour de la consigne. Non satisfait de ce gain déjà appréciable, nous travaillons par ailleurs sur une amélioration du paramètre de variation spatiale. A suivre...

Quel intérêt pour les constructeurs ?

Laurent Wiss – Le fait d'utiliser une régulation pièce par pièce avec ce niveau de performance permet par exemple de limiter les épaisseurs d'isolant ou encore de sortir la production d'eau chaude sanitaire du volume chauffé, afin d'accroître la surface disponible du logement. L'intérêt global consiste à réduire le coût constructif de la maison. Dans cette perspective, nous proposons aux constructeurs d'établir un partenariat avec leur bureau d'études thermiques afin d'étudier précisément l'impact de notre nouvelle régulation pièce par pièce. De plus, nous disposons en interne d'un service technique composé de cinq techniciens en charge des études d'exécution et du calepinage.

Nos systèmes de plancher chauffant font par ailleurs l'objet d'une garantie de résultat via la marque de qualité Certitherm à laquelle nous adhérons. Nous garantissons ainsi un système complet aussi bien au niveau du coefficient de variation temporelle que de l'émission surfacique (W/m²). D'ici septembre, Certitherm valorisera également la Variation Temporelle des systèmes.

Quel est votre présence sur le terrain ?

Laurent Wiss – Sur le terrain, 14 responsables régionaux vont à la rencontre des constructeurs de maisons individuelles afin de valoriser les solutions adaptées à leurs problématiques. Notre prescripteur national, Yann Salmon, se consacre aux grands comptes.

Aujourd'hui, apparaissent des problématiques multi-lots qui impliquent les constructeurs en amont des projets. Le plancher chauffant en est une, de même que la production d'eau chaude sanitaire. Pour répondre à



La régulation pièce par pièce certifiée eu.bac permet de suivre au mieux les consignes de température et de réduire les consommations d'énergie.

ce besoin, nous avons au catalogue un ballon de stockage en matériau de synthèse recevant un complexe isolant en polystyrène. Au cœur de la problématique énergétique, ce ballon est couplé au générateur de chaleur, mais demeure polyvalent car il peut recevoir un échangeur solaire et si besoin une jaquette isolante supplémentaire. L'étiquetage énergétique du ballon Quadroline se situe, de base au niveau B et peut être qualifié en A par l'ajout de la jaquette isolante complémentaire. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

CERTILINE, 1^{ER} SYSTÈME DE RÉGULATION CERTIFIÉ

- > Certification EU.BAC
- > Économies jusqu'à 20% d'énergie
- > Optimisation du Bbio, jusqu'à 10% de gain de Cep
- > Régulation connectée et intelligente



Certiline
www.roth-france.fr



Sentinel : des solutions pour nettoyer, protéger et préserver la boucle d'eau chaude

Bien souvent négligé, l'entretien de la boucle d'eau chaude doit pourtant commencer dès sa livraison. A la clé : un rendement thermique assuré et la certitude de ne pas entartrer ni corroder l'installation. L'affaire est sérieuse ! D'ailleurs, le traitement d'eau de la boucle de chauffage est devenu obligatoire en Grande-Bretagne. Explications avec Franck Ingoglia, directeur France.



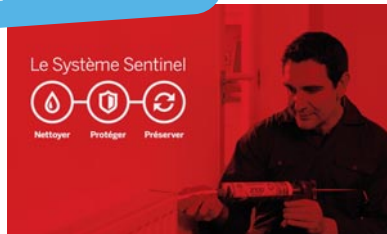
Franck Ingoglia,
directeur France.

« Le constructeur a un rôle de prescripteur en matière de maintenance des réseaux »

Filière Pro – Qui est Sentinel ?

Franck Ingoglia – Créé en 1988, Sentinel a aujourd'hui plus de 25 ans d'expérience en matière de traitement d'eau au service de la boucle d'eau chaude. Notre mission ? Pérenniser le rendement des échanges thermiques et limiter les sources de panne.

Le siège de l'entreprise se trouve en Grande-Bretagne, avec un bureau en France implanté à Marne-la-Vallée en région parisienne, depuis de nombreuses années. Les produits sont distribués en France via la plupart des réseaux de négoce.



Quelles sont précisément les fonctions des produits Sentinel ?

Franck Ingoglia – Nous travaillons très concrètement au niveau de trois fonctions : nettoyer les canalisations, les protéger et les préserver dans la durée. Le tout avec des produits appropriés. Notre principale valeur ajoutée consiste à protéger les réseaux hydrauliques de chauffage dès lors qu'ils sont propres, d'où l'importance de l'étape de nettoyage, même lorsqu'ils viennent d'être installés. Car des résidus consécutifs à l'installation et au brasage peuvent par le fait de leur présence, accélérer la corrosion. Nous préconisons pour cela le nettoyant Sentinel X300. Il prépare les surfaces pour une action plus efficace de l'inhibiteur de corrosion.

Ensuite, l'inhibiteur Sentinel X100 empêche la corrosion des parties métalliques de la boucle, et assure également un rôle anti-tartre au niveau du corps de chauffe. Il bloque également tout développement bactérien. L'inhibiteur Sentinel X100 est vraiment un minimum pour assurer la pérennité des réseaux !

L'usage de filtre est-il judicieux ?

Franck Ingoglia – En complément des additifs et suivant les applications, Sentinel conseille l'usage d'un filtre sur le retour de la boucle, qu'il s'agisse d'un équipement de type chaudière ou pompe à chaleur. De technologie cyclonique, le filtre Eliminator protège le générateur en éliminant tous les débris en circulation, qu'ils soient magnétiques ou non. Sentinel a également développé des techniques de mise en œuvre avec des pompes d'injection ou encore des stations de désembouage. Nous proposons également un service d'analyse de l'eau.

Que proposez-vous pour la protection spécifique des réseaux sur PAC ou installations solaires thermiques ?

Franck Ingoglia – Au service des PAC eau/eau nous proposons un glycol pour boucles extérieures géothermiques : le R500 associé à l'inhibiteur de développement bactérien R700. La boucle intérieure des PAC eau/eau et air/eau requiert quant à elle l'inhibiteur monopropylène glycol R600.

Spécifique aux chauffe-eau solaires thermiques, En plus du monopropylène glycol R100 nous proposons un nettoyant de glycols dégradés le R200.

Quel est selon vous le rôle du constructeur dans ce contexte ?

Franck Ingoglia – Nous sommes convaincus que le constructeur a aujourd'hui un rôle prescripteur fort en matière de maintenance. Il doit informer ses clients de l'importance de l'entretien de la boucle d'eau chaude. Sentinel recommande à ce titre de vérifier chaque année la qualité du fluide caloporteur. Tous les deux ou trois ans, nous recommandons une analyse de l'eau. Pour cela nous proposons en distribution un système de contrôle prépayé par lequel nous délivrons les préconisations à suivre... ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Protection ultime



Sentinel Eliminator

La technologie Quadra-Cyclone® capture et élimine TOUS les débris magnétiques et non magnétiques

Installation 360°

Facile à installer et nettoyer

www.sentinelprotects.com



SENTINEL®

Ubbink : fumisterie, ventilation et protection de l'enveloppe de l'habitat avec des solutions clé en main

Leitmotiv chez Ubbink : gagner du temps sur les chantiers. Voilà pourquoi l'industriel met tout en œuvre pour conseiller les constructeurs en amont des projets, proposer des kits complets et apporter le regard expert d'un spécialiste. Rencontre avec Xavier Mathelin, directeur général de Ubbink France.



Xavier Mathelin,
directeur général de Ubbink France.

« Depuis 15 ans, nous simplifions les installations en proposant des kits complets »

Kit Essentiel « étanchéité électricité/plomberie/ventilation »



Filière Pro – Qui est Ubbink ?

Xavier Mathelin – Ubbink est une société du groupe Ubbink-Centrotherm, filiale du groupe Centrotec. Le groupe Ubbink-Centrotherm développe des produits innovants et des systèmes complets destinés à l'optimisation des performances énergétiques et au renforcement de l'enveloppe protectrice de l'habitat. Ubbink France assure l'adaptation des produits du groupe en systèmes complets et leur distribution auprès d'industriels (fabricants de chaudières, de VMC, accessoiristes toiture...) et de négoce (sanitaire/chauffage, négoce couverture, grossistes en électricité...)

Quelles sont vos activités en France ?

Xavier Mathelin – Ubbink propose à tous les professionnels du des solutions complètes répondant aux exigences de la réglementation qui s'adaptent tant à la rénovation qu'au neuf.

Ces marchés s'adressent aux marchés de la protection de l'enveloppe de l'habitat, de l'évacuation des fumées et de la ventilation. Spécialiste de l'évacuation des fumées en conduits PPTL, Ubbink est leader en France des conduits étanches pour chaudières domestiques à ventouse. Nous sommes également les spécialistes de la colonne ventouse collective.

La protection de l'enveloppe de l'habitat est devenu un enjeu stratégique. Nous nous positionnons comme un des acteurs majeurs de ce marché grâce à notre gamme « étanchéité à l'eau et à l'air ». Cette offre est complétée par des accessoires de ventilation pour la structure du bâtiment, murs et toiture.

Ubbink propose également, toute une gamme de solutions performantes, novatrices et économiques pour une ventilation saine au sein de l'habitat. Nos systèmes de distribution d'air permettent de profiter pleinement du rendement des VMC double-flux et simple-flux sans déperdition de chaleur. Notre gamme de conduits isolés s'installe sur les chauffe-eaux thermodynamiques (CETH).

Quels services particuliers apportez-vous aux constructeurs ?

Xavier Mathelin – Depuis 15 ans, nous simplifions les installations en proposant de kits complets adaptés à toutes les configurations et comprenant tous les éléments nécessaires à l'installateur : kit d'étanchéité à l'air, kit de raccordement pour CETH, kit d'évacuation des fumées... Notre objectif ? Faciliter la vie de l'installateur en lui faisant gagner du temps sur le chantier. Ubbink dispose de 25 collaborateurs commerciaux pour assurer les actions de formation et de prescription.

Une équipe dédiée rencontre les grands opérateurs publics et privés, les bureaux d'études, les constructeurs... afin d'assurer le conseil, les calculs des investissements et de les accompagner dans leurs projets.

Cinq techniciens en bureau d'études intégré prennent en charge les projets, le chiffrage et le conseil de chaque chantier. De plus, sur demande, un de nos techniciens réalise des études de calcul WUFI, permettant d'évaluer le comportement des parois multicouches soumises à un régime climatique dynamique.

Que signifie "accompagner le client" pour Ubbink ?

Xavier Mathelin – Ubbink a construit sa stratégie de développement en plaçant le client au centre de l'entreprise. Nous accompagnons les constructeurs dans leur réflexion lorsqu'ils souhaitent optimiser leurs lots techniques. Ubbink dispose de tout un panel de solutions et d'accessoires pour s'adapter aux lots, sachant que la pose doit être rapide ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent



Les solutions Ubbink pour la maison individuelle



Photographies non contractuelles

Des systèmes complets
pour **L'ÉVACUATION
DES FUMÉES**

Des produits pour
**LA PROTECTION DE
L'ENVELOPPE DE L'HABITAT**
Étanchéité à l'air, étanchéité à l'eau,
ventilation de la structure

Des systèmes complets
pour **LA DISTRIBUTION D'AIR
& LA VENTILATION**

Des solutions
de raccordement pour
**CHAUFFE-EAUX
THERMODYNAMIQUES**



Ubbink, la performance énergétique
& le confort de l'habitat

www.ubbink.fr

Viessmann : une offre globale adaptée au budget

Micro-photovoltaïque, CESI, chaudières murales, pompe à chaleur, ballon thermodynamique... Viessmann orchestre son offre de façon à répondre précisément à chaque projet. Des précisions avec Claude Gemelli, pdg de Viessmann France.



Claude Gemelli,
pdg de Viessmann France.

« Nous préparons une solution de chauffage totalement innovante ! »

Filière Pro – Quelle est votre approche du secteur de la construction ?

Claude Gemelli – Viessmann est pleinement conscient que les constructeurs recherchent des solutions techniques dans le cadre d'une approche coûts relativement serrée. C'est dans ce contexte que nous leur proposons une offre globale articulée autour de plusieurs gammes d'équipements : en partant du projet pour primo accédant, jusqu'au moyen et haut de gamme. Du côté des acquéreurs, nous remarquons aujourd'hui un vif intérêt quant à disposer d'équipements de qualité et de marque. C'est là une tendance.

Comment cela se traduit-il en matière d'offres ?

Claude Gemelli – L'offre actuellement la plus pertinente du point de vue économique tout en répondant à la RT2012, est certainement le duo comprenant un système micro-photovoltaïque et une

chaudière murale à condensation. Très simple à mettre en œuvre, l'ensemble représente une alternative avantageuse au couplage chaudière murale + chauffe-eau thermodynamique. A cela s'ajoutent nos chaudières capables de délivrer une puissance de 12 kW pour le chauffage et de passer à 26 kW dès que se produit un soutirage d'eau chaude sanitaire.

Le micro-photovoltaïque est également bien perçu, face au combiné CESI + chaudière murale à condensation. Peu mis en valeur par la RT2012, le CESI implique la mise en œuvre d'une garantie décennale et souffre d'un manque d'incitation dans le moteur de calcul de la réglementation.

Et lorsque le gaz naturel n'est pas disponible, que suggérez-vous ?

Claude Gemelli – Hors des zones couvertes par le gaz naturel, la pompe à chaleur double service tient ses promesses. Nous avons d'ailleurs la forte volonté de développer cette technologie, notamment sur la base de propositions commerciales attractives. Par exemple, la PAC Vitocal 222M délivre un COP élevé et assure un fonctionnement vraiment silencieux. Par ailleurs, notre régulation avant-gardiste délivre à l'installateur tous les paramètres de pression et de température dont il peut avoir besoin en phase de mise en service et de maintenance.

Des nouveautés en perspective ?

Claude Gemelli – Cet été, nous lancerons un ballon thermodynamique de 250 litres fabriqué sur notre site français de Faulquemont. Silencieux, délivrant un COP réellement élevé et constant, il puisera son énergie sur l'air extérieur. Sa cuve conçue pour une durée de vie de 20 ans pourra accueillir un échangeur pour la relève via une chaudière ou un CESI. Une pression de service élevée de 10 bars permettra d'économiser jusqu'à 12 m³ d'eau chaude par an ! Ce ballon disposera du seul revêtement émaillé intérieur sans métaux lourds actuellement sur le marché et son

anode sera constituée intégralement de magnésium, sans aluminium dans sa composition. En 2016, nous introduirons sur le marché des chaudières hybrides de faible puissance, ainsi que des offres connectées.

Parlons innovation...

Claude Gemelli – Membre de l'UMF, nous présenterons notre pile à combustible aux prochains trophées de l'innovation. Par ailleurs, nous prépa-

rons une solution de chauffage totalement innovante qui arrivera sur le marché entre fin 2015 et début 2016. Cette dernière devrait tirer le meilleur du moteur de calcul de la RT2012. Il s'agit d'une solution compacte et performante pour laquelle je ne peux en dire plus pour le moment... A suivre. ■



Viessmann présentera sa pile à combustible aux prochains trophées de l'innovation.

Toujours plus de bonnes raisons... d'être installateur Proactif Viessmann



“Disposer d’une assistance technique et d’un suivi commercial personnalisé avant, pendant et après la vente, c’est un atout déterminant pour la qualité de mes chantiers. Installateur Proactif, j’ai eu l’opportunité de rencontrer la direction de Viessmann France, et de visiter l’usine de production. De plus, j’ai accès à des outils et services privilégiés, mais je dispose aussi d’une richesse de contacts et d’informations qui me permettent de projeter pleinement mon entreprise dans le présent et l’avenir.”

Jacques T.

Installateur Proactif

Être installateur Proactif Viessmann, c’est bénéficier d’un ensemble d’outils et de services privilégiés



Se former pour monter en compétences

- L’Académie Viessmann
- Les stages commerciaux
- Site internet dédié : **pro-access**



Prospecter et préparer la vente

- Catalogue de matériel publicitaire
- Service de mailing
- Service de création de sites internet
- Proactif-access.fr, la plate-forme “Outils du Proactif”



Rassurer le client final

- Opérations/actions commerciales
- Viessmann Finance
- Extensions de garantie offertes



Accompagnement et soutien technique

- Accès téléphonique prioritaire pour les Proactifs
- Hotline dédiée à la pièce de rechange

Rejoignez le réseau Proactif, visitez l’usine et rencontrez la Direction Viessmann

www.viessmann.fr/contact

qrcode



* Pour en savoir plus sur le code QR, visitez le site www.viessmann.fr

VIESSMANN

climat d’innovation

Vortice : la qualité de l'air doit être mieux considérée !

Ventiler une maison c'est bien, mais se préoccuper véritablement de la qualité de l'air pour ses occupants, c'est mieux ! Eric d'Haene, responsable de Vortice France, rappelle à ce sujet l'impact de la ventilation double flux, trop souvent négligée malgré ses atouts sanitaires...



Eric d'Haene,
responsable de Vortice France.

« Accompagner les constructeurs
vers une solution qualitative »

Filière Pro – Quelle est aujourd'hui la place de Vortice sur le marché de la ventilation ?

Eric d'Haene – Historiquement tourné vers les grossistes, notamment dans la filière électrique, Vortice s'intéresse de plus en plus aux prescripteurs et aux installateurs du secteur de la maison individuelle. Connu pour avoir été à ses débuts un spécialiste de la ventilation ponctuelle, Vortice a bien évolué depuis. Car le fabricant italien s'est tourné vers la VMC au début des années 2000, en explorant les technologies hygro-réglables et basse consommation. Sur cette lancée, les solutions à double flux ont été introduites à la fin de cette même décennie. De quoi répondre aux attentes de la RT2012 avec une solution haut de gamme. De fait, Prométéo a été la première VMC double flux du marché à être certifiée NF205 ! Vortice a su rapidement rattraper son retard initial sur les technologies en faveur du traitement et de la qualité de l'air dans l'habitat individuel. Avec la solution double flux Prométéo introduite à la fin

des années 2000, nous avons déjà commencé à anticiper la problématique de la qualité de l'air intérieur.

Vous semblez particulièrement sensibles à la question de la qualité de l'air...

Eric d'Haene – Nous estimons en effet que la réglementation thermique actuelle met l'accent sur la performance énergétique au détriment de la qualité de l'air intérieur. De fait, par un manque de valorisation, les solutions double flux disponibles sur le marché ne rencontrent pas suffisamment le succès escompté.

Le double flux ne génère-t-il pas des coûts de fonctionnement supplémentaires ?

Eric d'Haene – Depuis 2010 Vortice propose, avec Prométéo, une solution de ventilation double flux qui intègre des moteurs à basse consommation, un échangeur à haut rendement et une série de capteurs permettant l'optimisation du fonctionnement en lien avec la température, l'hygrométrie et la concentration de CO2 dans l'air. De plus, une télécommande bidirectionnelle apporte un service à valeur ajoutée aussi bien à l'installateur en phase de paramétrage qu'à l'utilisateur.

Pour une maison de taille modeste, la différence en terme de consommation électrique n'est plus que de 15 à 20 W, comparativement à une ventilation simple flux hygro-réglable performante. Aujourd'hui dans ces conditions, un système double flux haut rendement certifié NF 205 consomme environ de 25 W à 30 W ! C'est vrai qu'il faut par ailleurs intégrer en amont la question de la filtration de l'air et de sa maintenance en adéquation avec le lieu d'installation et le mode de vie du foyer, afin de bénéficier d'un fonctionnement optimum toute l'année. Les spécialistes de l'entretien des installations de chauffage commencent à s'intéresser à la maintenance des solu-

tions double flux. Mais il ne faut pas oublier que les bénéfices de la filtration de l'air sur la santé sont incomparables !

Le double flux, un argument de vente ?

Eric d'Haene – Dans l'absolu, même pour un projet de maison à prix réduit, le double flux peut faire la différence aux yeux du client. Car nombre de constructeurs proposent des offres figées sans vraiment de possibilité d'en changer à coût raisonnable. Cela doit pourtant rester le choix du consommateur, face aux enjeux de santé. Dans ce contexte, nous travaillons à rapprocher les coûts d'installation du double flux des coûts de mise en oeuvre d'une solution simple flux. Vortice développe pour cela des solutions de kits de réseaux aérauliques qui facilitent une installation de qualité, sans pour autant recourir à de la gaine isolée basique. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

AÉRATION
MAISON
INDIVIDUELLE



le nouveau souffle...

SYSTÈMES DE VENTILATION

- HAUTE-PERFORMANCE
- MOTEURS BASSE CONSOMMATION
- ÉCHANGEUR HAUT RENDEMENT

www.vortice-france.com



VORT PROMETEO PLUS HR 400

vmc double flux haut rendement

3 VERSIONS : HR 400 PLUS - HR 400 M - HR 400 MP

- Haute performance, rendement supérieur à 92 %
- 2 moteurs très basse consommation (brushless)
- Télécommande radio bidirectionnelle (HR 400 PLUS)
- Sondes CO2, humidité, température (HR 400 PLUS)
- By-pass manuel (HR 400 M)
- By-pass automatique (HR 400 Plus et HR 400 Plus MP)
- Boîtier externe en PPE
- Installation verticale ou horizontale

VORT HYGRO PENTA ES F1

vmc simple flux hygroréglable

- Domaines d'application : du T1 au T7, de 2 à 5 sanitaires
- Associé aux bouches Alizé manuelles, électriques ou à piles (cuisine, salle de bains, toilettes)
- Moteur brushless basse consommation
- 5 piquages Ø80, 1 Ø125, rejet Ø160
- Polyvalence de mise en œuvre
4 modes de fixation : sur socle au sol, au mur, au plafond et en suspension avec cordelette

Vortice, l'air c'est la vie

Weishaupt : équipements et services à la hauteur d'un chauffage performant

Weishaupt se démarque en alliant haute performance énergétique, fiabilité et qualité de service pour satisfaire les exigences des clients. Rencontre avec Olivier Cézard, directeur général de Weishaupt France.



Olivier Cézard,
directeur général de Weishaupt France.

*« Efficacité énergétique
et qualité de service : la réponse
Weishaupt aux exigences
des clients »*

Filière Pro – Qui est Weishaupt ?

Olivier Cézard – Groupe d'origine allemande, Weishaupt est aujourd'hui présent dans le monde entier avec plus de 3 000 collaborateurs. Historiquement spécialiste du brûleur, Weishaupt est aujourd'hui un fabricant d'équipements de chauffage qui propose à son catalogue : des chaudières à condensation gaz et fioul, des pompes à chaleur monoblocs et bi-blocs, des solutions solaire thermique... et toujours des brûleurs. Nous proposons également une offre de gestion technique du bâtiment qui comprend en particulier des solutions de pilotage à distance pour installations domestiques.

Comment se distingue votre offre ?

Olivier Cézard – Les constructeurs recherchent des solutions permettant de répondre non seulement aux exigences réglementaires mais également à la satisfaction des clients dans l'utilisation quotidienne de leur maison. Pour répondre à ces attentes nos chaudières arborent l'étiquette énergétique A, tandis que nos PAC sont au minimum du niveau A+, voir A++ sur les solutions géothermiques. Mais au-delà de la fiabilité et de la performance reconnue de ses produits, Weishaupt se distingue par un service de proximité hors du commun, et des offres de prestations complètes.

Quels types de prestations ?

Olivier Cézard – Nous proposons des prestations globales sur l'ensemble de nos produits : aide au dimensionnement et choix des solutions, mise en service, service après-vente...

Dans le cadre de l'installation d'une PAC géothermique, notre filiale Geoforage, spécialisée dans le forage géothermique, réalise elle-même l'opération complète de forage : analyse des sols, forage, dimensionnement des sondes par notre bureau d'études intégré, mise en place des sondes, cimentation et terrassement. Elle est aujourd'hui une des rares entreprises qualifiée RGE Qualiforage, et à ce titre pourra mettre en œuvre dès le 1er juillet 2015, des forages de 200 m de profondeur sans effectuer de demande d'autorisation préfectorale. Un forage géothermique de 200 m de profondeur étant notamment plus performant et plus économique que deux forages de 100 m.

En quoi consiste votre offre de service avant-vente ?

Olivier Cézard – L'avant-vente mobilise nos technico-commerciaux itinérants et sédentaires auprès de nos installateurs. Intensément formés à l'ensemble de nos équipements, ils sont capables de définir la solution la plus optimale, et de dimensionner toutes sortes de

projets. Les installateurs sont également formés à notre offre produits dans nos différents centres de formation répartis sur l'ensemble du territoire. Ceci est un gage de fiabilité pour le client final.

Quelle est votre offre de service après-vente ?

Olivier Cézard – Qu'il s'agisse de mise en service, d'entretien ou de maintenance, les installateurs peuvent faire appel aux techniciens Weishaupt. Rattachés à nos 26 implantations régionales, ils sont une centaine à pouvoir répondre 24h/24 et 7j/7 aux sollicitations des installateurs et des clients finaux. Chaque technicien est formé à l'ensemble de nos produits et se déplace, toujours prêt à intervenir, avec un stock important de pièces détachées. ■



Propos recueillis par Michel Laurent

Technique de l'énergie. Weishaupt compte parmi les entreprises leader dans le domaine de la combustion et de la technique de chauffage. Les brûleurs gaz et fioul sont à l'origine de la réputation internationale de la qualité Weishaupt. Une grande qualité qui se décline aujourd'hui dans les chaudières à condensation, les systèmes solaires et pompes à chaleur Weishaupt. La technique Weishaupt est installée partout où les exigences de fiabilité et d'économie des ressources énergétiques naturelles sont requises.



Production de l'énergie. Notre filiale BauGrund Süd, représentée en France par Geoforage, est active dans toute l'Europe avec un parc de plus de 30 foreuses pour extraire l'énergie du sol. Cette énergie est inépuisable, transformée de manière efficace et fiable par les pompes à chaleur Weishaupt aux fins de chauffage et de rafraîchissement.



Gestion de l'énergie. Notre filiale Neuberger rend les bâtiments intelligents. La précision de la gestion technique de bâtiments permet de réduire au maximum la consommation énergétique nécessaire au chauffage, à la climatisation et à l'éclairage en y associant des ressources naturelles comme les apports gratuits du rayonnement solaire. Elle veille également à l'optimisation de la ventilation pour un environnement sain, à la protection incendie et à la sécurité des occupants du bâtiment.



L'énergie pour l'avenir avec le Groupe Weishaupt

Une technique de l'énergie de grande qualité, une production de l'énergie fiable et une gestion de l'énergie intelligente.
Une association de compétences pour une utilisation optimale des ressources énergétiques de demain.

La fiabilité avant tout

— **weishaupt** —

Index des industriels présents dans ce hors-série « Cap sur les CMistes ! »

ATLANTIC	4
AUER	6
BUTAGAZ	8
CALIDEAL	10
CHAFFOTEAUX	12
CHAPPÉE	14
CLESSE INDUSTRIES	16
DAIKIN	18
DE DIETRICH THERMIQUE	20
DUBOURGEL	22
GIACOMINI	24
MERKUR	26
MITSUBISHI ELECTRIC	28
NICOLL	30
PANASONIC	32
POUJOLAT	34
PRIMAGAZ	36
REHAU	38
ROCA	40
ROTH	42
SENTINEL	44
UBBINK	46
VISSMANN	48
VORTICE	50
WEISHAUPT	52



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 • Rédacteur en chef : Michel Laurent • 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 : Juin 2015 • 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