MAGAZINE

filièrepro

Hors-Série N°04
ISSN 2551-2900 **Juin 2018**

GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Maintenant, notre gaz est produit à partir de bouses de vaches. Ça ne l'empêche pas d'être plus propre.

Les déchets agricoles produisent un gaz vert, plus respectueux de l'environnement, local et renouvelable appelé biométhane.

CHOISIR LE GAZ C'EST AUSSI CHOISIR L'AVENIR

GRDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

#LeGazCestLavenir

Plus d'informations sur www.legazcestlavenir.fr

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Quel que soit votre fournisseur

Edito

Est-ce bien reparti ?

En 2018, Filière Pro fête ses dix ans. La revue totalise près de soixante numéros et de nombreux dossiers, articles, témoignages, prises de parole... Si le magazine est encore dans sa prime jeunesse, il aura cependant essuyé, avec vous, les années difficiles d'une situation économique plus que tendue. Tenir le cap ensemble, ne peut que nous rapprocher. Soyez-en remerciés !

Avec ce numéro Hors-Série de Filière Pro, la manœuvre consistait à interroger les acteurs de la filière, fabricants et distributeurs, pour faire le point sur les récentes évolutions de leur entreprise et donner un aperçu de leur développement à venir. La plupart ont joué le jeu et nous ont livré leurs préoccupations, leurs challenges, leurs perspectives.

Sans pour autant vous dévoiler le contenu du numéro hors-série que vous tenez entre les mains, il m'importe ici d'exprimer un fil rouge qui m'est apparu au fil de sa rédaction. En résumé, je dirais que les acteurs de la filière délivrent une sérieuse note d'optimisme. Si l'ouvrage reste difficile et les marchés tendus, il apparait un regain d'activité pour la plupart. Le vent se lève ! La compression de ses dernières années ne pouvait semble-t-il durer plus longtemps, tout du moins pour une certaine part de l'activité. En témoignent les investissements consacrés au lancement de nouvelles gammes, porteuses d'innovation notamment autour du numérique et de la communication. Reste aussi l'enjeu, à présent bien ancré, de la performance énergétique. Même si les EnR ne sont pas toutes reconnues et soutenues à leur juste valeur, se dessine sur le long terme une forte tendance au développement de solutions énergétiquement vertueuses. En rénovation notamment, la filière chauffage œuvre pour développer des solutions actives qui permettent dès à présent de réduire l'impact énergétique des bâtiments les plus anciens.

Puis-je vous communiquer ici mon enthousiasme et vous disant combien il est passionnant d'interroger les industriels et les acteurs de la filière. Passionnant de comprendre comment ils investissent leurs marchés et comment ils tentent de répondre à la demande, avec une offre regroupant produits, services et partenariats afin de répondre aux grands défis énergétiques qui caractérisent le secteur du bâtiment. J'espère au travers de ces pages vous transmettre cette dynamique.

Bonne lecture !

Michel Laurent,
Rédacteur en chef de Filière Pro

Protection de la boucle d'eau chaude de chauffage : Adey joue la carte « filière »

Spécialiste du traitement d'eau et de la filtration pour les réseaux de chauffage, Adey déploie son offre sur le marché domestique et vise par ailleurs le secteur du logement collectif. Le tout en s'inscrivant pleinement dans la filière chauffage. Des précisions avec Matthieu Giraudon, directeur Europe continentale.

© Adey

Matthieu Giraudon,
directeur Europe continentale.

Filière Pro - Adey est une jeune entreprise. Quel a été son parcours ?

Matthieu Giraudon – Créée en 2003, la société anglaise est rapidement devenue sur ses terres numéro un de la filtration, à la fois en part de marché et en chiffre d'affaires. En 2014, Adey a traversé la manche pour s'installer en Europe, et plus particulièrement en France, territoire qui représente à ce jour la majeure part de l'activité réalisée sur le continent. Le lancement de l'activité «traitement d'eau» remonte également à cette date.

Leader de son métier, Adey est cependant arrivé en France avec une position de challenger. Nous nous distinguons par le fait de présenter des produits premium pour la partie traitement d'eau et avec une démarche de filtration complète, c'est-à-dire optimisant la capacité de capture de nos barreaux magnétiques, ce qui a pour conséquence d'apporter une protection rapide et extrêmement efficace pour des boues de toute taille, et notamment les plus fines qui sont en général mal gérées par les techniques de filtration traditionnelle de type tamis, et qui représentent pourtant de nos jours le danger principal pour nos installations à l'ingénierie toujours plus performante et précise.

On peut affirmer aujourd'hui que l'efficacité énergétique résulte d'une ingénierie globale dans laquelle la problématique de qualité de l'eau est de plus en plus présente et incontournable.

Adey réalise un important travail afin de faire émerger la notoriété de la marque. C'est pourquoi nous sommes présents sur les salons professionnels en France et en Europe. Nous travaillons aussi pour cela en partenariat avec nos distributeurs, et aussi avec les fabricants d'équipements, afin de bénéficier de leur expertise et avoir un aperçu des développements produits.

Aujourd'hui en France, Adey est constitué d'une équipe de six personnes. Nous recrutons des commerciaux responsables de secteurs afin d'assoir un rythme de croissance élevé.

Sur quels marchés développez-vous l'activité de Adey ?

Matthieu Giraudon – Nous maîtrisons aujourd'hui une gamme de solutions très poussées pour les applications de la boucle d'eau chaude de chauffage domestique. C'est notre cœur de métier. En complément, nous allons mettre l'accent sur l'offre dédiée aux logements collectifs en étendant notre gamme de produit déjà existante. Adey souhaite amener une vraie démarche qualitative en matière de filtration. Car les filtres ne sont pas tous identiques : à ce niveau l'approche technique est primordiale !

Comment vous inscrivez-vous dans la filière ?

Matthieu Giraudon – Comme je l'ai précédemment évoqué, nos partenaires fabricants et distributeurs constituent au quotidien deux approches essentielles à notre développement. Nous faisons en sorte d'être un acteur moteur au sein de la filière, en soulignant l'importance de la montée en compétence des installateurs. Adey est par ailleurs membre du Synasav. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

De nouveaux filtres industriels et collectifs

© Adey

La nouvelle gamme de filtres industriels et collectifs DRX sera lancée sur le marché français très prochainement et viendra enrichir l'offre de filtration premium Adey, en la rendant accessible au plus grand nombre.

Outre l'aspect purement technique de la filtration magnétique de qualité supérieure, le design unique et breveté de cette gamme de filtre en ligne à passage intégral présente de nombreux avantages tels qu'une installation multi orientation et l'aptitude à un nettoyage rapide, de très faibles pertes de charges, ou encore l'absence de nécessité de by-pass, ce qui devrait trouver une résonnance particulière chez les installateurs et mainteneurs.

ADEY®

Une solution complète

La filtration magnétique convient à tous
les types d'installations de chauffage

- Produits de traitement universels et surdosés pour plus d'efficacité
- Installation pratique, entretien facile et rapide
- Performance optimale

Désembouage	MagnaCleanse	MagnaClean	Protection	Analyse d'eau	Maintenance
avec le *MC3+*	Système de désembouage et de rinçage rapide	Filtre magnétique	avec le *MC1+*	Résultats en 24 heures	Entretien annuel recommandé

ADEY®

adey.com/fr

Aldes : de la ventilation à la purification de l'air

Aldes s'intéresse à un enjeu de confort et de santé publique : la qualité de l'air. De l'habitat résidentiel aux locaux tertiaires, l'alimentation en air pur va sans nul doute devenir un challenge pour les prochaines décennies. Voici un aperçu de l'approche d'Aldes, avec Fabrice Boutet, directeur Europe.

Fabrice Boutet,
directeur Europe.

Filière Pro - Quel est aujourd'hui le périmètre de votre offre ?

Fabrice Boutet – Si Aldes compte parmi les leaders français de la ventilation dans le résidentiel et de la protection incendie dans le secteur tertiaire, nous avons étendu notre offre. En effet, nos solutions de ventilation pour le secteur tertiaire, composées de CTA compactes pour des volumes jusqu'à 15 000 m³/h, ont été largement étendues depuis l'acquisition, il y a un peu plus de 2 ans, du spécialiste danois Exhausto. Nous proposons dorénavant des centrales de traitement d'air modulaires jusqu'à 60 000 m³/h.

Aldes est donc bien plus présent dans le secteur tertiaire ?

Fabrice Boutet – Effectivement, l'offre tertiaire d'Aldes couvre à présent les conduits, la ventilation, la régulation et la protection incendie.

Quel est votre prochain challenge ?

Fabrice Boutet – En tant que référent du traitement et de la qualité de l'air en Europe, nous allons pousser plus loin l'expertise à la fois dans la maison individuelle, le logement collectif et les différents secteurs du tertiaire. Nos prochains développements concerneront la purification de l'air. Objectif : apporter un air sain, partout où nous vivons. Cela commence par des solutions simple flux adaptées, telle notre nouvelle gamme EasyHOME et sa version PureAIR. Dans cette dynamique, Aldes travaille sur les filtres de demain et sur le confort thermique. Dans le cadre de la maison intelligente, tous les savoir-faire des différents industriels pourraient être rapprochés afin de contribuer à cet air purifié. Pour cela nous conduisons une veille marchés très active pour comprendre comment nos expertises peuvent être compatibles avec celles d'autres spécialistes de métiers complémentaires au nôtre.

Comment voyez-vous évoluer cette demande ?

Fabrice Boutet – L'air pur est une vraie cause à laquelle personne n'est indifférent. Il existe donc une forte demande latente. Mais ce sont certainement les évolutions réglementaires qui feront réellement évoluer les habitudes constructives. Car il est possible de faire beaucoup mieux qu'aujourd'hui.

Comment s'organise votre présence géographique ?

Fabrice Boutet – En septembre 2017, nous avons pris la décision de créer deux grandes zones au sein d'Aldes : l'Europe d'une part et le reste du monde comprenant la Chine, l'Océan Indien et l'Amérique d'autre part. Pour la zone Europe, l'objectif est d'assurer une organisation en pleine synergie entre pays, à l'échelle des marchés, des produits et de nos outils industriels. C'est aujourd'hui devenu capital pour notre développement. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

La purification simple flux

EasyHOME PureAIR d'Aldes filtre l'air extérieur entrant, afin de retenir les pollens, particules fines et bactéries. L'air intérieur est extrait afin de libérer la maison du CO_2, des COV, de l'humidité, ... Ce système de renouvellement de l'air connecté s'adapte automatiquement au taux d'humidité ou à la présence d'occupants pour une ventilation au plus près des besoins, mais aussi régule le taux de polluants mesuré par des capteurs détectant le CO_2, les COV (composés organiques volatiles) et l'humidité.

MOINS DE "FAIT TROP CHAUD !" OU "ÇA CAILLE ICI !"
MOINS DE "Y A PAS D'EAU CHAUDE !"
PLUS DE CONFORT DANS L'AIR

T.One® AquaAIR

Chauffage par l'air, rafraîchissement et eau chaude : la solution multifonction connectée Aldes.

Adapté aux maisons et appartements, **T.One® AquaAIR** permet d'atteindre, en quelques minutes, une température confortable en chauffage comme en rafraîchissement et couvre facilement les besoins en eau chaude de toute la famille.

Très discret, **T.One® AquaAIR** diffuse avec douceur et en silence la chaleur ou la fraîcheur dans votre logement. Un véritable gain d'espace avec la disparition des convecteurs ou radiateurs aux murs, cette solution participe au confort et au bien-être de tous.

T.One® AquaAIR a remporté la médaille d'argent lors des Chantiers de l'innovation 2018, organisés par la LCA-FFB.
Installée dans une maison, réalisée par le constructeur IGC, le choix de cette solution tient de son innovation, son confort, son contrôle et la possibilité de réaliser des économies d'énergie.

Crédit photo : Getty Images - 2017

#HealthyLiving*
*Un art de vivre sain

aldes

Atlantic : à chaque projet son mix énergétique

Atlantic tire profit des différentes énergies qui animent la boucle d'eau chaude : électricité, gaz et fioul ont chacune leur raison d'être selon le contexte. Plus de détails avec Christophe Thebault, directeur marketing Atlantic PAC et chaudières.

Christophe Thebault,
directeur marketing Atlantic PAC et chaudières.

Filière Pro - Quelles sont les grandes orientations prises ces dernières années par Atlantic en matière de PAC et chaudières ?
Christophe Thebault – Convaincu par la technologie, ce fut tout d'abord en 2008, le lancement de notre gamme de pompes à chaleur Alféa. Dix ans plus tard, nous constatons que pratiquement 50 % des maisons individuelles neuves sont équipées de PAC sur boucle d'eau chaude. Ce choix stratégique a été payant. De plus, même si la France reste le premier pays européen en la matière, chacun constate que le développement de la PAC s'étend bien au-delà de nos frontières.

Et l'énergie gaz ?
Christophe Thebault – Elle occupe aussi une large place. Via la marque historique Guyot, le gaz est une énergie travaillée de longue date au sein du groupe en chaudières collectives. Et en 2016, nous avons lancé notre propre gamme de chaudières murales domestiques, en lien avec la construction, en France, de la 10ème usine du groupe. Le gaz offre donc un large potentiel d'avenir, à moyen et long terme !

Quels sont les développements à venir ?
Christophe Thebault – Je pense principalement à l'hybridation, un de nos principaux axes de travail concernant l'intégration. Elle doit être suffisamment poussée pour que l'équipement reste simple à la fois à installer, à utiliser et à entretenir. Notre premier équipement hybride remonte à 2009, avec un couplage PAC + chaudière fioul. C'est aujourd'hui un petit marché, mais en croissance régulière.
Deux axes rythment l'hybridation en maison individuelle. Le premier concernant les maisons neuves pour lesquelles une PAC de 3 kW spécialement conçue peut être couplée à une chaudière 12 kW en mode chauffage et 28 kW en production d'ECS. L'ensemble permet de délivrer la part d'énergie primaire renouvelable recherchée. Le deuxième axe concerne la rénovation, avec le couplage d'une PAC de plus forte puissance et d'une chaudière fioul, voire au gaz. Nous avons de bons retours sur les économies de fioul réalisées chez nos clients.
Nos PAC hybrides sont toutes prêtes pour le smartgrid au niveau de la modulation tarifaire des énergies.
L'hybridation apporte aussi en maison neuve une solution de rafraîchissement, dont nous voyons poindre la demande. Nous croyons notamment aux atouts du plafond rayonnant / rafraîchissant, entre autre du fait de sa faible inertie thermique.

Et la connectivité ?
Christophe Thebault – Elle est, et sera, un axe fort de développement. Tout d'abord pour les particuliers. Disponible pour nos radiateurs électriques, l'offre de connectivité s'étoffe pour la boucle d'eau chaude. Toutes nos PAC sont connectables et il s'agit d'une option sur nos chaudières. Nous croyons fermement en l'interopérabilité des systèmes connectés. C'est déjà le cas pour nous avec par exemple Delta Dore, Somfy et Schneider Electric. Enfin, la connectivité est aussi au service des professionnels. Ce fut d'ailleurs notre premier développement en 2016 avec l'application Atlantic Services, dans le but de simplifier la mise en œuvre et la maintenance. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Une vraie conviction en matière d'énergie gaz !

A Billy-Berclau (Pas-de-Calais), se trouve la nouvelle usine Atlantic, 10ème du groupe. Déployée sur une surface de 20 000 m², elle emploie une centaine de salariés. Là, sont assemblées les chaudières murales gaz nouvellement conçues au sein du groupe Atlantic.

atlantic

Home solutions

Pompes à chaleur & chaudières

Une solution complète sur laquelle s'appuyer.

Stéphane F. (apt. 78)

POMPE À CHALEUR **ALFÉA EXCELLIA A.I.** POUR UNE SÉRÉNITÉ GARANTIE.

- **Une installation simplifiée :** Avec Easy Start, l'installation est facilitée et le gain de temps considérable.
- **Un accès aux services Atlantic :** Pour répondre facilement aux besoins de vos clients (financement, maintenance...) quel que soit leur besoin.

www.atlantic-pro.fr

ATLANTIC EST UNE MARQUE FRANÇAISE

La sérénité s'installe avec vous

Société industrielle de chauffage, société par actions simplifiées au capital de 16 280 592 euros. RCS Dunkerque 440 555 886 Rue des Fondeurs - 59660 Merville - © studio des plantes - MKR

Bosch Outillage : des services pour accroître la valeur ajoutée

En lien avec les évolutions technologiques des capteurs issus de l'automobile, les services sont aujourd'hui une des clés de la valeur ajoutée. Séverin Gronier, directeur grands comptes utilisateurs, explique comme le spécialiste de l'outillage électroportatif accompagne aujourd'hui les professionnels.

© Bosch Outillage

Séverin Gronier,
directeur grands comptes utilisateurs.

Filière Pro - Quelle tendance caractérise actuellement les développements du groupe Bosch ?

Séverin Gronier – C'est sans nul doute le virage des objets connectés au service des professionnels qui imprègne le plus nos développements produits et systèmes. La division Power Tools entre totalement dans cette dynamique. Par exemple, capteurs et accéléromètres sont de plus en plus souvent intégrés dans nos outils afin de proposer des services à valeur ajoutée.

Comment travaillez-vous sur le terrain ?

Séverin Gronier – La division Power Tools a la volonté d'aller au plus près de ses clients avec la distribution professionnelle. Être sur le terrain, c'est avant tout mieux comprendre les usages, les besoins, pour remonter l'information à notre développement, mais aussi divulguer les messages permettant de mieux tirer profit de nos outils.
Auprès des grands comptes utilisateurs, nos équipes échangent sur les besoins, les conseils et la prescription de services adaptés. Dans un premier temps il est important de faire connaitre la réelle étendue de notre offre et de tenir informé des nouveautés. Notre rôle : prescrire le bon outil pour chaque mission.

Jusqu'où allez-vous en matière de services ?

Séverin Gronier – Depuis la signature du contrat jusqu'à l'après-vente, nous allons par exemple participer aux « 1/4 d'heure sécurité » organisés chez le client pour apporter l'information sur le bon usage des outils dans un contexte de prévention sécurité. En cas de panne nous allons chercher la machine directement chez le client et lui retournons réparée en 48 h.

Comment cette volonté de valeur ajoutée se concrétise-t-elle dans votre offre ?

Séverin Gronier – Notre R&D travaille beaucoup sur la sécurité préventive et la sécurité active. L'intégration d'un accéléromètre sur nos machines constitue un exemple de sécurité active [voir encadré]. Nous avons de nombreuses briques de produits et de services permettant de composer l'offre sur mesure adaptée aux besoins précis de chaque client.

Proposez-vous une solution de gestion de parc ?

Séverin Gronier – TrackMyTools sera lancé dans le courant de l'été 2018. Ce système comprend une puce intégrée dans la machine ou un tag à ajouter sur l'équipement de son choix. L'objectif n'est pas tant la géolocalisation, mais plutôt l'affectation des outils et la responsabilisation des utilisateurs. Par exemple, un inventaire rapide grâce à l'application sur smartphone, permet à un chef de chantier de savoir, sans contrôle visuel, si tous les outils sont de retour à la base en fin de journée. TrackMyTools ouvre aussi à des services de maintenance prédictive, et bien plus encore...

Et la batterie, au centre de l'outillage autonome... ?

Séverin Gronier – Avec ProCORE 18 V, nous avons réalisé une batterie haute densité avec un développement notamment axé sur le refroidissement. Cette nouvelle batterie est entièrement compatible avec tous les outils professionnels Bosch 18 V, nouveaux et anciens. Elle délivre une plus grande autonomie et pour les nouveaux outils, offre une puissance instantanée supérieure. Par exemple équivalente à celle d'une meuleuse filaire 1 600 W ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Des outils à sécurité active

Un foret qui se bloque en rencontrant une armature : le système KickBack Control arrête aussitôt l'outil avant que l'utilisateur n'en perde le contrôle. Perforateurs et meuleuses angulaires en sont notamment équipées.
Un outil qui tombe à terre quand il est en marche : le système Drop Control arrête l'outil dès qu'il touche le sol, afin de protéger contre d'éventuelles blessures. Il équipe la dernière génération de meuleuses angulaires.

BOSCH
Des technologies pour la vie
Nouvelle batterie ProCORE18V 7,0 Ah
It's in your hands*. Bosch Professional.
87 % de puissance en plus[1] et 28 % plus compacte[2] : la pause attendra !
www.bosch-professional.com
7.0 Ah
ProCORE 18V
* C'est entre vos mains.
(1) Bosch ProCORE18V 7,0 Ah vs. Bosch GBA 18 V 6,0 Ah (courant continu ; nouvelle batterie Bosch ProCORE18V 7,0 Ah : 90 A par rapport à la batterie Bosch GBA 18 V 6,0 Ah : 48 A).
(2) Par rapport aux modèles concurrents dans la catégorie des batteries haute puissance (ProCORE18V 7,0 Ah : 555 cm³ ; Metabo LiHD 6,2 Ah : 772 cm³ ; Dewalt FlexVolt 18 V 6,0 Ah / 54V 2,0 Ah : 883 cm³ ; Milwaukee M18 Redlithium High Demand 9,0 Ah : 942 cm³).
Robert Bosch France - SAS au capital de 140 400 000 € - 572 067 684 RCS Bobigny

Butagaz : en route pour relever les défis énergétiques

Diversification énergétique, réduction des émissions de CO_2, accompagnement des clients en matière de transition énergétique… Les défis sont nombreux. Explications avec Emmanuel Mannooretonil, directeur développement nouveaux marchés et innovation.

Emmanuel Mannooretonil,
directeur développement nouveaux marchés et innovation.

Filière Pro - Quelles ont été les récentes évolutions chez Butagaz ?

Emmanuel Mannooretonil – Depuis fin 2015, l'intégration de Butagaz au sein du groupe DCC accélère de nombreux projets porteurs de croissance, aussi bien en termes de relations clients que de nouveautés. En effet, l'activité GPL est un pilier du groupe.

Par ailleurs, l'acquisition début 2017 de Gaz Européen représente une première grande action de diversification, en matière de gaz naturel et d'électricité, notamment pour notre clientèle de particuliers.

La marque Gaz Européen est au service de nos clients gaz naturel et électricité professionnels. Le reste de nos offres reste sous la marque Butagaz.

Ce mouvement d'élargissement de l'offre énergétique s'est vu complété en octobre 2017 par « Les Granulés de Bob », une marque de granulés de bois produits en France sous norme Din+.

Quelles perspectives au niveau de l'offre ?

Emmanuel Mannooretonil – Avec cette nouvelle couverture de l'offre énergétique, notre prochaine étape de développement sera vraisemblablement orientée «services». C'est là un axe incontournable à l'avenir, avec une offre qui induit un bénéfice environnemental.

Propane et butane incorporeront une part d'énergie renouvelable, par exemple avec le bio-isobutène, permettant de réduire jusqu'à 40 % l'impact CO_2 sur le cycle de vie complet des bouteilles de gaz.

Pour cela, un démonstrateur industriel permet de produire une centaine de tonnes de bio-isobutène par an. Début 2018, nous avons réalisé une première opération grand public ponctuelle en Alsace avec des bouteilles contenant butane + bio-isobutène. A terme, cette énergie sera produite en France à partir de résidus de betterave issus de l'industrie sucrière. D'une capacité de 50 000 t/an, l'usine devrait voir le jour en Champagne.

Que représente pour vous la transition énergétique ?

Emmanuel Mannooretonil – En matière de transition énergétique, la rénovation est un des leviers les plus pertinents, car il aboutit à des économies d'énergie. La valorisation des certificats d'économie d'énergie va être amenée à se développer plus encore au sein de Butagaz. À ce titre, nous menons une réflexion pro-active et dans une logique de partenariat, avec les spécialistes du bâtiment et acteurs de la filière. Avec la Capeb, nous avons déjà mis en œuvre le site www.artiprimes.fr.

Enfin, il convient de coupler les actions de rénovation avec les mesures permettant de mieux visualiser les consommations. Avec notre offre « Mon défi Conso », nos clients consommateurs de gaz en citerne bénéficiant d'une télémesure quotidienne se voient proposer des services à valeur ajoutée. À ce jour, plusieurs centaines de clients ont accès à des données valorisées : historique, comparaisons anonymisées avec des foyers de périmètre identique…

Enfin, nous venons d'annoncer notre partenariat avec le start-up Wivaldy qui va nous permettre de co-construire des services innovants de diagnostic énergétique, afin de mieux accompagner nos clients dans la compréhension et l'appropriation de leur consommation d'énergie. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

24h/24, des bouteilles de gaz disponibles

À ce jour environ 60 distributeurs automatiques connectés de bouteilles de gaz « Butagaz 24/24 » couvrent le territoire. Chaque mois sont inaugurés une dizaine de nouveaux de points de vente automatisés. À cette avancée de la vente en ligne, s'ajoute au bénéfice des clients sur citerne, les services liés à la télémétrie, permettant d'offrir plus d'efficacité et de clarté dans la relation clients.

À DEUX, ON EST PLUS FORTS.

UNISSONS NOS TALENTS POUR CONQUÉRIR DE NOUVEAUX CLIENTS.

BÉNÉFICIEZ D'AVANTAGES, EN TANT QUE PARTENAIRE DE BUTAGAZ :

- Rémunération pour chaque contrat Butagaz prescrit
- Animations commerciales locales
- Simplification : un seul fournisseur pour toutes les énergies de vos clients (gaz naturel, gaz propane, électricité et granulés de bois).

Et avec les Artiprimes : 800 €[1] de prime pour vos clients pour toute installation d'une chaudière gaz naturel ou propane.

L'adhésion au réseau Butagaz est gratuite. N'hésitez plus, contactez votre commercial :

N°Cristal 09 70 81 81 22

APPEL NON SURTAXE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(1) Offre soumise à conditions, le montant dépend de la validation de l'éligibilité de l'opération par nos services en fonction des caractéristiques techniques telles que définies par le dispositif réglementaire des Certificats d'Economies d'Energies (ex : zone géographique, matériaux utilisés, surface habitable, revenus du foyer bénéficiaire de la prime...). Plus d'informations sur artiprimes.fr. Butagaz - SAS au capital de 195 225 000 € - 47/ 53 rue Raspail - 92594 LEVALLOIS-PERRET CEDEX - 402 960 397 RCS Nanterre - Réf. : PRESC-AP-0917.

Butagaz | Libre de choisir votre confort

GAZ & ÉLECTRICITÉ

Cedeo, aider le pro à être encore plus performant !

Acteurs clés de la rénovation énergétique des bâtiments, les artisans doivent plus que jamais guider les particuliers dans leurs choix de travaux de rénovation. Pour les y aider, Cedeo leur propose un simulateur de rénovation énergétique nouvelle génération, CAP RENOV+. Ce logiciel unique sur le marché par son ergonomie, facile et rapide à prendre en main, inclut plus de 1 800 aides financières nationales et locales et propose des simulations de travaux en temps réel. Explications par Eric Tavernier, directeur technique de Cedeo, et Florent Buffin, directeur de Pia Production, l'éditeur du logiciel.

Eric Tavernier,
directeur technique de Cedeo.

Filière Pro – Face au défi de la rénovation énergétique, comment accompagnez-vous les artisans ?

Eric Tavernier – La loi sur la transition énergétique a fixé des engagements forts de réduction des consommations d'ici à 2050 pour le secteur du bâtiment qui représente 24 % des émissions de gaz à effet de serre et 44 % de la consommation finale d'énergie. L'état a mis en place récemment un plan pour accélérer la mobilisation générale, avec pour ambition la rénovation de 500 000 logements par an dont la moitié occupée par des ménages aux revenus modestes. Cedeo, qui accompagne les artisans pour relever ce défi depuis plusieurs années, souhaite aller encore plus loin pour faciliter leur quotidien et les aider à garantir à leurs clients des travaux performants.

Quels services proposez-vous aux professionnels ?

Eric Tavernier – Notre offre de services est très riche ; elle est conçue pour aider le professionnel à être plus performant. À côté des outils traditionnels, comme les catalogues pros ou Cedeo Mag et son pendant digital, le blog Cedeo, nous proposons plusieurs formations pour donner accès à nos clients à de nouvelles compétences et certifications. Nous proposons par exemple, dans une quarantaine d'agences, des formations qualifiantes comme l'Attestation De Capacité (ADC) pour la manipulation des fluides frigorigènes.

Vous avez lancé également un simulateur de rénovation énergétique ?

Eric Tavernier – Nous proposons en effet aux artisans Cap-Rénov+, un simulateur de rénovation énergétique, développé par notre partenaire Pia Production, et référencé par la CAPEB. Il permet de réaliser un audit énergétique du logement, de simuler l'impact des solutions de rénovation proposées et de proposer au client particulier une approche économique complète intégrant toutes les aides et incitations fiscales, tant locales que nationales.

Vous venez de lancer une nouvelle version de l'outil Cap-Rénov+, quelles sont les nouveautés ?

Eric Tavernier – Fort des retours d'expériences de plusieurs centaines d'utilisateurs professionnels, Cap-Rénov+ bénéficie d'une nouvelle version enrichie offrant un parcours beaucoup plus simple et plus rapide. Cette nouvelle version a élargi son domaine d'application aux appartements. Elle intègre également un mode express qui divise par deux le temps de réalisation d'une simulation complète. ■

Les installateurs en parlent...

« En rendez-vous clientèle, CAP RENOV+ est un des logiciels les plus ludiques et les plus vendeurs que j'ai eu l'occasion d'utiliser. Très simple à manier, il intègre également les aides régionales, ce qui est un avantage lors de la signature du contrat avec le client ». ***Luc Pasquier*** *- 6NERGIES à Lyon (69).*

« C'est un outil performant, offrant un appui commercial sur l'impact économique et énergétique de la proposition soumise au client ». ***Antoine Colombo*** *- Neel-Fraisse Plombier Chauffagiste à Montbrison (42).*

AVEC *CAP RENOV+* SIMULER UNE *RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE* N'A JAMAIS ÉTÉ *AUSSI SIMPLE*

CAP RENOV+

Amélioration du confort

Économies d'énergie

Valorisation immobilière

Protection de l'environnement

Téléchargez la nouvelle application Cap Renov + : plus rapide, plus complète et encore plus intuitive. Offrez à vos clients plus de confort et d'économies grâce à une simulation claire et détaillée.

ESSAYEZ-LA GRATUITEMENT SUR CAP-RENOV.FR

RGE ECO artisan
La nouvelle énergie du bâtiment

Disponible sur PC/MAC et tablette

Chaffoteaux : innover pour croître en énergies renouvelables sur les marchés

Autour d'une offre de PAC, à présent conçue et fabriquée en interne, de chaudières et de solutions pour l'ECS, les marques Chaffoteaux et Ariston suivent les tendances de leurs marchés, sans oublier la place des services… Des précisions avec Anne-Frédérique Gautier, directrice marketing France et Belgique, responsable Europe de la marque Chaffoteaux.

© Chaffoteaux

Anne-Frédérique Gautier,
directrice marketing France et Belgique,
responsable Europe de la marque Chaffoteaux.

Filière Pro - Quels sont les faits marquants les plus récents ?

Anne-Frédérique Gautier – Fin 2017, nous avions enregistré une croissance de + 7,6 % au niveau du groupe, avec une part de marché PAC à la hausse en France, en Allemagne, en Suisse et en Italie. Le groupe a de plus réalisé des acquisitions sur le continent nord-américain et a développé l'offre des équipements de production d'ECS au Moyen Orient.

En France, le programme World Class Manufacturing mis en œuvre par le groupe a été initié dans notre usine de Chartres, dédiée à la production des chauffe-eau thermodynamiques. Nous avons par ailleurs enregistré dans l'hexagone de bonnes performances concernant les ventes de chaudières. Notre ambition est de croître en particulier avec les énergies renouvelables et nous avons ainsi investi en Italie près de Milan dans un centre européen de recherche autour de la PAC.

Des avancées en matière de services ?

Anne-Frédérique Gautier – En 2018, nous lançons en France l'initiative « Esprit de services ». Cela prend la forme de deux axes de service supplémentaires. D'une part, nous avons créé un numéro dédié aux chauffe-eau électriques afin d'assurer aux professionnels une prise en charge immédiate et des solutions de SAV rapides sur cette catégorie. D'autre part, pour les constructeurs de maisons individuelles, dans le cadre des ENR, nous avons conçu un Pack Services dédié pour aider à la mise en œuvre des PAC et des Thermodynamiques.

Où en êtes-vous en matière de connectivité ?

Anne-Frédérique Gautier – Nous avons choisi depuis plus de trois ans de développer la connectivité sur notre offre chauffage. En 2015, nous avons lancé Chaffolink, un système permettant aux particuliers de mieux piloter la consommation de leur chaudière au quotidien via une App et aux professionnels de gagner en efficience et maintenance prédictive grâce à la plateforme Chaffolink Manager. Depuis 2017, 100 % de nos PAC ont la connectivité native et peuvent être connectés sur la plateforme ChaffoLink Manager. Enfin, nous venons de lancer une gamme complète de chaudières à condensation connectées : la gamme Link. Outre l'intérêt porté par les particuliers, en matière de connectivité, il faut aussi considérer les attentes fortes des bailleurs sociaux.

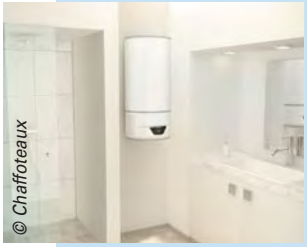
Quelle est votre vision d'avenir au sein du groupe ?

Anne-Frédérique Gautier – Notre objectif prioritaire reste avant tout la croissance, externe et interne, notamment sur la base d'investissements conséquents en R&D au service des PAC.

Nous faisons également en sorte de renforcer le positionnement des marques : Ariston spécialiste de la production d'ECS répondant aux besoins précis de l'habitat rénové, et Chaffoteaux, expert des solutions hybrides et ENR, afin de valoriser le meilleur de chaque énergie. Au cours des années à venir, nous souhaitons adapter en permanence notre organisation afin d'accompagner l'évolution de nos clients : en prescription, en diffus ou en support avant-vente/après-vente. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

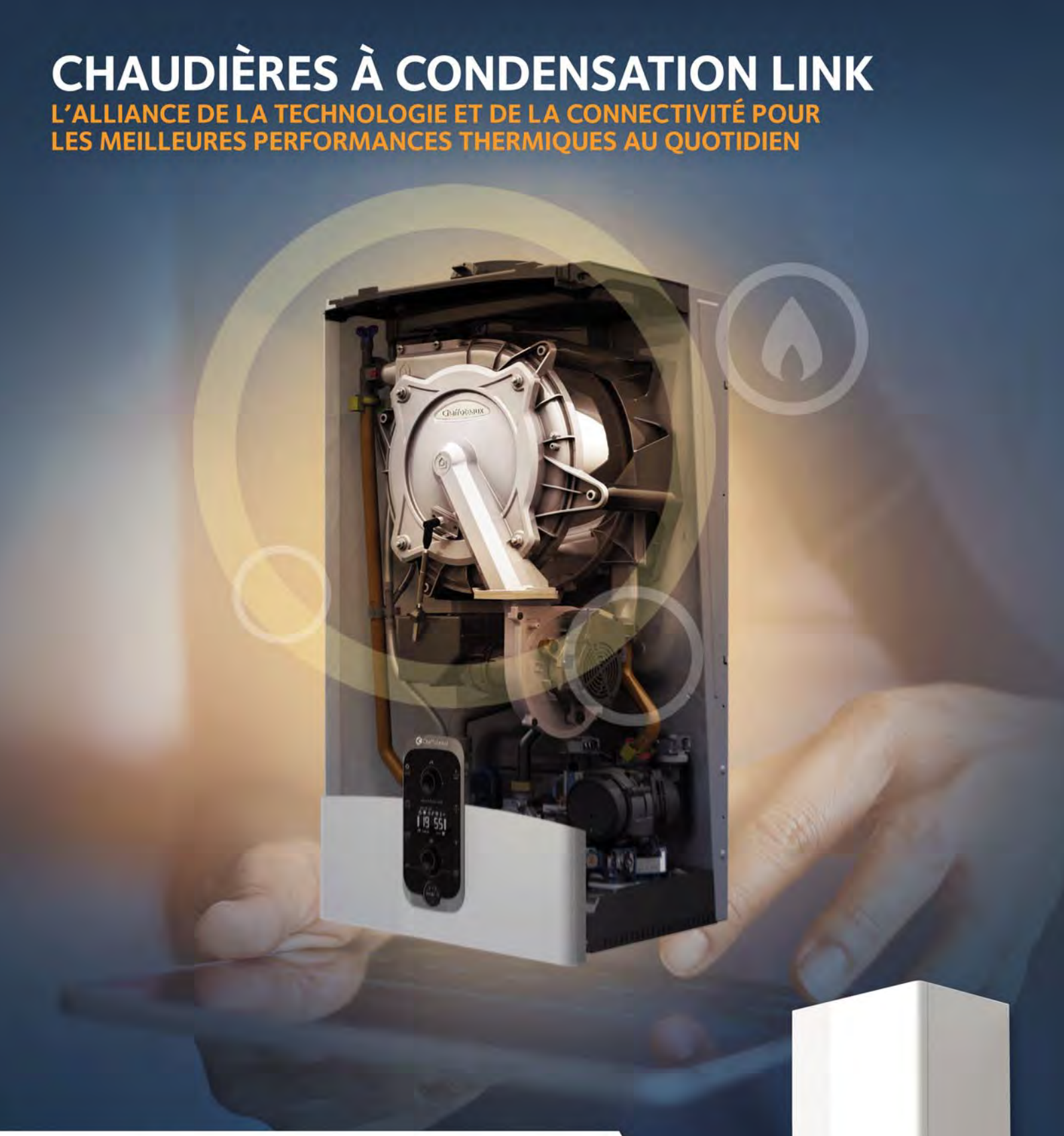
ECS : Lydos Hybrid remplace les chauffe-eau


© Chaffoteaux

Avec son nouveau chauffe-eau 100 litres Lydos Hybrid lancé en avril dernier, Ariston incorpore une mini PAC de 190 W de puissance (sur air ambiant) capable d'apporter une part d'ENR en appoint de la résistance électrique de 1 200 W. Dimensionné pour un foyer de 2 à 3 personnes, ce chauffe-eau affiche la classe énergétique A pour un poids à vide de seulement 44 kg. Ses atouts ? Remplacer 1 pour 1, un chauffe-eau électrique traditionnel, sans aucun travaux supplémentaires, tout en garantissant jusqu'à 50 % de consommation électrique en moins.

CHAUDIÈRES À CONDENSATION LINK

L'ALLIANCE DE LA TECHNOLOGIE ET DE LA CONNECTIVITÉ POUR LES MEILLEURES PERFORMANCES THERMIQUES AU QUOTIDIEN



A+ Chauffage

Économies d'energie

ChaffoLink

Pilotage à distance

Échangeur SPIN TECH Chaffoteaux

Performance et durabilité

Découvrez les chaudières à condensation LINK sur :

www.chaffoteaux.fr

Chaffoteaux

Chappée se renforce sur le marché de la murale et pérennise sa stratégie pièces détachées

Autour de ses équipements, Chappée apporte un service à la fois en amont et en aval de l'installation. Le chaudiériste valide également son offre en moyenne et forte puissance principalement jusqu'à 300 KW au travers de sa plateforme de prescription LE HUB. Des précisions avec Nicolas Barros, directeur de la marque Chappée.

© Chappée

Nicolas Barros,
directeur de la marque Chappée.

Filière Pro - Comment évolue votre offre ?

Nicolas Barros – Ces dernières années, Chappée a consolidé sa place de spécialiste de la chaudière murale sur les marchés de projets et diffus. De la même façon, sur les équipements ENR de type PAC simple, double service, version split, et sur les chauffe-eau thermodynamiques, nous avons élargi notre offre. À cela s'ajoutent les évolutions et mises à niveau des équipements classiques tels que basse température et condensation fioul, au regard des nouveaux seuils de performance.
Par ailleurs, Chappée a su optimiser son offre d'équipements de moyenne et grande puissance pour présenter une gamme plus homogène. Nous présentons à présent des produits simples tels que la chaudière Power HTE ou encore des solutions thermiquement performantes, intégrant des corps de chauffe aluminium silicium à gros volume d'eau.

Et la connectivité des équipements ?

Nicolas Barros – Avec EmoLife Gateway 16, Chappée propose un thermostat d'ambiance connecté et ouvert à toutes les marques de chaudières. Le pilotage se limite toutefois à l'action d'un contact sec. Cependant, notre nouvelle interface EmoLife Gateway 17 assure une réelle modulation de la chaudière, pour nos modèles neufs, mais aussi pour la plupart des chaudières Chappée actuellement en service.

Quels services supplémentaires apportez-vous aux installateurs ?

Nicolas Barros – Chappée a refondu son système de documentations, avec des éléments pour les installateurs afin de documenter leurs devis et mieux accompagner leurs clients, mais également des documents professionnels digitaux. Nous avons aussi mis en place une gestion numérique de la garantie, pour un traitement plus rapide et opérationnel des demandes.

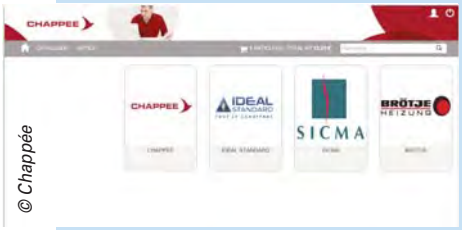
Que dire de votre réseau de stations techniques ?

Nicolas Barros – Aujourd'hui, plus de 600 stations techniques agrées forment un maillage national autour de la marque Chappée. Nous travaillons sur l'accompagnement et le service pièces détachées pour assurer une disponibilité et la facilité d'accès aux données via les outils numériques. Pour les stations techniques, installateurs et distributeurs, l'enjeu consiste à identifier la bonne pièce et connaître en temps réel sa disponibilité.

Quelles perspectives pour Chappée ?

Nicolas Barros – Nous allons poursuivre le renforcement de notre présence autour de la chaudière murale, sur les marchés du neuf et de la rénovation via notre clientèle.
Chappée va également renforcer son programme Victory lancé fin 2017. Cette action vise à identifier nos clients installateurs et communiquer de façon privilégiée avec eux. ■

Propos recueillis par Michel Laurent



© Chappée

Un portail «pièces détachées» de 20 000 références accessibles

Chappée confirme sa position sur le marché de la pièce détachée avec un portail dédié aux installateurs et distributeurs. Le site www.pieces.chappee.com donne accès à 20 000 références produits[1] disponibles dans un délai de 24 h. Ce système de consultation et de commande en ligne leur permet de gagner jusqu'à 50 % du temps de gestion des pièces détachées.

(1) historique des pièces associées aux solutions Chappée depuis 10 ans.

CHAPPEE

ACCÈS PAR APP

GESTION CHAUFFAGE

GESTION EAU CHAUDE SANITAIRE

eMO Life

THERMOSTAT D'AMBIANCE CONNECTÉ

VIVEZ LE CONFORT CONNECTÉ EN TOUTE SIMPLICITÉ

SUIVI DES CONSOMMATIONS

CONFORT

ERGONOMIE

CONNECTIVITÉ

SIMPLICITÉ

GESTION À DISTANCE

COMPATIBILITÉ AVEC LES CHAUDIÈRES CHAPPÉE

Available on the iPhone App Store

Google play

CHAPPEE.COM

De Dietrich : des produits, des services et un réseau d'installateurs

La marque premium étoffe son offre sur le thème du confort thermique et de l'eau chaude sanitaire, tout en explorant de nouveaux secteurs en lien avec l'évolution du marché. Rencontre avec Thierry Nille, directeur de la marque De Dietrich.

Thierry Nille,
directeur de la marque De Dietrich.

Filière Pro - Quel est le positionnement de la marque De Dietrich ?

Thierry Nille – Depuis DEUX ans, De Dietrich affirme plus encore son positionnement en tant que marque Premium et de qualité pour les générateurs de chaleur et la production d'eau chaude sanitaire. En témoigne l'ensemble des solutions qui composent notre catalogue actuel. À cela s'ajoutent nos valeurs, à savoir la performance au sens large, la maîtrise du secteur chauffage et eau chaude sanitaire, l'accompagnement des professionnels, sans oublier le soin apporté à l'esthétique de nos équipements. En effet, au fil des lancements, la gamme adopte un renouveau esthétique. C'est le cas par exemple avec la chaudière murale à condensation Evodens et le thermostat d'ambiance connecté Smart TC.

Quels sont vos leviers d'action actuels ?

Thierry Nille – Nous sommes toujours dans la dynamique de conforter notre stratégie via la distribution. Par ailleurs, grâce à notre club de fidélisation V.I.P. récemment redynamisé, notre volonté d'atteindre de nouveaux clients ne faiblit pas. À ce titre, outre le volume des achats effectué par les installateurs, nous avons introduit de nouveaux critères de fidélisation. Dans le prolongement de ce lien avec les professionnels, notre présence commerciale assure un suivi des actions et des formations auprès des installateurs. C'est aujourd'hui devenu indispensable.

Nous avons la volonté de nous appuyer sur un réseau de qualité tourné vers le marché diffus.
Avec notre nouveau site Internet lancé depuis trois mois, nous sommes accessibles à la fois aux particuliers et aux professionnels. Nous offrons une aide aux particuliers pour trouver un installateur de notre réseau.

Et la prescription ?

Thierry Nille – Nous avons effectué un travail de fond qui commence à porter ses fruits, avec «Le Hub», notre équipe de prescription composée de 34 personnes. Nous abordons les bailleurs privés, les bailleurs sociaux, les constructeurs de maisons individuelles, les exploitants, aussi bien avec nos solutions de chaudières murales que pour la moyenne et la forte puissance... Nous prenons aussi à présent une place sur les marchés de la construction neuve. Nous œuvrons globalement pour une dynamique de proximité avec nos clients. Tous nos clients.

Des nouveautés ?

Thierry Nille – Effectivement, une nouvelle climatisation résidentielle au R32 complète notre offre. En juillet, nous lancerons Evodens, une nouvelle chaudière murale à condensation haut de gamme. Au même moment, arrivera sur le marché un chauffe-eau rectangulaire et compact de 65 et 80 litres. Notre offre de radiateurs acier accueillera par ailleurs courant 2018 une nouvelle série d'équipements à façade lisse.
Cet été, De Dietrich va également faire son entrée dans le domaine des kits photovoltaïques pour l'auto-consommation, vendus clés en main. Ils pourront faire l'objet d'un éventuel couplage avec un équipement de chauffage ou de production d'eau chaude sanitaire. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Un climatiseur résidentiel au R32

Climatiseur résidentiel mono ou multi split, Clim'Up intègre le fluide frigorifique R32 : il réduit ainsi son impact sur l'environnement de 68 %, par rapport au fluide R410A habituellement utilisé. Clim'Up peut intégrer jusqu'à trois modules intérieurs connectés, bénéficiant d'une régulation indépendante. Cinq fonctions sont disponibles : régulation automatique de température, déshumidification, ou encore suppression des courants d'air froids. Silencieux, ce climatiseur génère un niveau sonore de 20 dB(A).

chaudières murales gaz à condensation
EVODENS

DES SOLUTIONS COMPLÈTES ET PERFORMANTES, À LA POINTE DE L'INNOVATION

- Des performances durables avec un corps de chauffe monobloc en aluminium-silicium ultra-réactif
- De 3,5 à 35 kW en version chauffage seul ou avec préparateur d'ECS par ballon intégré, juxtaposé ou en version micro-accumulée
- Brûleur modulant de 22 à100 % pour une adaptation parfaite de la puissance chaudière aux besoins
- Corps hydraulique en laiton
- Montage et maintenance simplifiés avec dosseret de montage et robinetterie pré-montée
- Système automatique de remplissage en eau auto-filling
- Nouveau Design
- Nouvelle plateforme de régulation Diematic Evolution
- Contrôle à distance avec le thermostat connecté Smart TC° et son application gratuite

www.dedietrich-thermique.fr

De Dietrich
LE CONFORT DURABLE®

Ferroli redéploie son offre

Grâce à de nouveaux lancements, le fabricant italien fait évoluer son catalogue en lien avec les tendances du marché. Laurent Hossard, responsable technique et commercial Ferroli France, nous explique notamment la nouvelle stratégie appliquée par la filiale.

© Ferroli

Laurent Hossard,
responsable technique et commercial Ferroli France.

Filière Pro - Quelle est l'actualité de Ferroli ?

Laurent Hossard – Avec le rachat du groupe Ferroli en janvier 2016, de nombreux changements sont intervenus au sein de la société. Depuis juillet 2017, la filiale française a pour sa part adopté une nouvelle organisation dont j'ai la charge. Jusqu'alors, les différentes marques se développaient de façon autonome sur un même territoire. À présent, les marques Ferroli, Joannes (brûleurs) et Cointra (chauffe-bain gaz et chauffe-eau électriques) évoluent en toute synergie. Cette conjonction s'applique aussi bien au niveau des usines que sur le terrain commercial. Les marques Ferroli et Joannes concernent toujours les canaux de distribution professionnels, tandis que Cointra est diffusé en GSB.
Pour ses différentes marques, Ferroli France est actuellement en phase de recrutement de commerciaux et d'agents commerciaux afin de développer notre présence.

Dans ce contexte, quel est votre challenge ?

Laurent Hossard – Il s'agit clairement de pérenniser la filiale française et de dynamiser la marque. Nous avons pour cela un très bon catalogue de produits conçus et fabriqués par Ferroli dans ses usines. Il s'agit de chaudières gaz murales et au sol, mais aussi de chaudières fioul ou bois. Nous avons également des équipements biomasse aux granulés très performants. À cela, il faut ajouter des chaudières pour les besoins de l'industrie et du tertiaire.

Du coté thermodynamique, nous avons cette année le retour d'une offre de PAC résidentielles air/eau monobloc inverter. Avec ce produit bien placé, série RVL, nous ciblons le marché du remplacement. En complément, une version bi-bloc sera lancée début 2019.

Vous renouvelez également vos chaudières murales ?

Laurent Hossard – Oui, d'ici fin 2018 et à destination du marché du logement collectif et du tertiaire nous allons lancer, en remplacement de l'offre existante, une nouvelle gamme de chaudières murales à coupler en cascade, selon des puissances unitaires de 60, 75, 120 ou 150 kW. Ces chaudières seront connectables.
En avril dernier, nous avons introduit une nouvelle chaudière murale connectable pour le marché individuel et collectif neuf. La BlueHelix Tech RRT présente l'avantage de s'adapter automatiquement à la qualité du gaz grâce à l'autocontrôle permanent de la combustion. C'est un atout de poids notamment pour les régions françaises dont le type de gaz naturel va évoluer. Par ailleurs, elle offre un débit d'ECS de 13,5 litres/minute et module sa puissance de 4,5 à 24 kW. Avec son clapet intégré, elle est également parfaitement adaptée aux raccordements sur conduits collectifs

Ferroli, ce sont aussi des chaudières industrielles. Pouvez-vous nous en dire un peu plus ?

Laurent Hossard – Ferroli n'est pas vraiment connu pour son catalogue de chaudières industrielles de forte puissance. Pourtant, nous sommes concepteur et fabricant de chaudières eau chaude, eau surchauffée et vapeur, avec des modèles allant jusqu'à 20 MW de puissance ! Ferroli possède un vrai savoir-faire dans ce domaine, que nous allons faire connaître dans le mois à venir... ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Une offre de chauffe-eau thermodynamiques

© Ferroli

En septembre 2018, Ferroli introduira sur le marché français une gamme de chauffe-eau thermodynamiques de 90 litres (version murale), 150, 200 et 260 litres (au sol). Aqua 1 Plus sera proposé selon deux versions : HT avec puisage de l'air ambiant (4 °C minimum) et LT avec puisage sur l'air extérieur (-7 °C minimum). La version LT est dotée d'un échangeur serpentin permettant d'assurer l'appoint avec une chaudière.

Ferroli

Des solutions performantes pour un développement durable

www.ferroli.fr

Giacomini : la distribution terminale, mais pas que...

À l'écoute du marché français pour proposer des produits adaptés, et en phase avec un contexte réglementaire évolutif, Giacomini fait preuve d'innovation dans des domaines parfois inattendus. Benoît Clément, directeur technique de Giacomini, nous apporte des précisions.

Benoît Clément,
directeur technique de Giacomini,

Filière Pro - Quelles ont été les dernières évolutions du marchés pour vous ?

Benoît Clément - L'application de la RT2012 a induit des évolutions réglementaires autour des robinets thermostatiques, notamment pour ce qui concerne la performance liée au paramètre de variation temporelle. Rappelons que ce paramètre caractérise la performance de la tête thermostatique associée au robinet. Ainsi, la compétition fait rage entre fabricants depuis 4 ans, dans un contexte purement national, et avec des produits spécifiques pour ce marché.
Voilà donc une problématique française, dans un contexte européen où les autres pays membres se réfèrent à des paramètres différents, sans relation directement entre eux. Alors que le moteur de calcul de la RT2012 prend par défaut une variation temporelle à 1,2 K, Giacomini propose aujourd'hui une valeur de 0,2 K qui trône parmi les meilleures du marché.

Et concernant le plancher chauffant ?

Benoît Clément - L'évolution de la réglementation thermique a imposé des résistances thermiques d'isolant plus importantes, donc des isolants à forte épaisseur. Le plancher chauffant a donc bénéficié de cette évolution. Là encore, Giacomini a su s'adapté en proposant des isolants de plancher chauffant en corrélation avec les résistances thermiques demandées.

Toujours à l'écoute du marché et des évolutions réglementaires, Giacomini a également fait certifier la régulation pour ses planchers chauffants. De plus, nous avons lancé une nouvelle offre de régulation communicante permettant une gestion via une application sur smartphone.

Comment se développe le marché du MTA ?

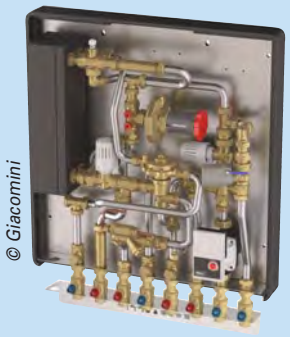
Benoît Clément - Ces trois dernières années, nous avons réalisé un travail de fond sur les modules thermiques d'appartement. Notre maison mère en Italie développe ce concept déjà depuis plus de 10 ans. Les réseaux de chaleurs, permettant l'utilisation accrue d'énergie décarbonée deviennent très intéressants. Le MTA est une solution de production individualisée s'adaptant parfaitement à ces réseaux.
Pour le marché français, Giacomini intègre systématiquement une régulation de pression différentielle dans chaque MTA. Par ailleurs, notre nouveau MTA modulaire répond à cette demande et à tous les besoins et contraintes du bâtiment. Giacomini apporte conseil et soutien de la conception à la réalisation du projet.

Des perspectives de développement ?

Benoît Clément - Spécialiste des périphériques chauffage, Giacomini a cependant une approche plus large de la question énergétique. La R&D de notre maison mère travaille déjà depuis 15 ans à des solutions hydrogène dans le cadre de solutions à zéro émission. Ceci a conduit Giacomini à commercialiser une chaudière à hydrogène bénéficiant d'un marquage CE. Cette chaudière équipée d'un catalyseur permet une combustion sans flamme et à basse température. Le tout dans un contexte applicatif d'éco quartier. La R&D de notre maison mère travaille actuellement à la mise au point d'une solution individuelle. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

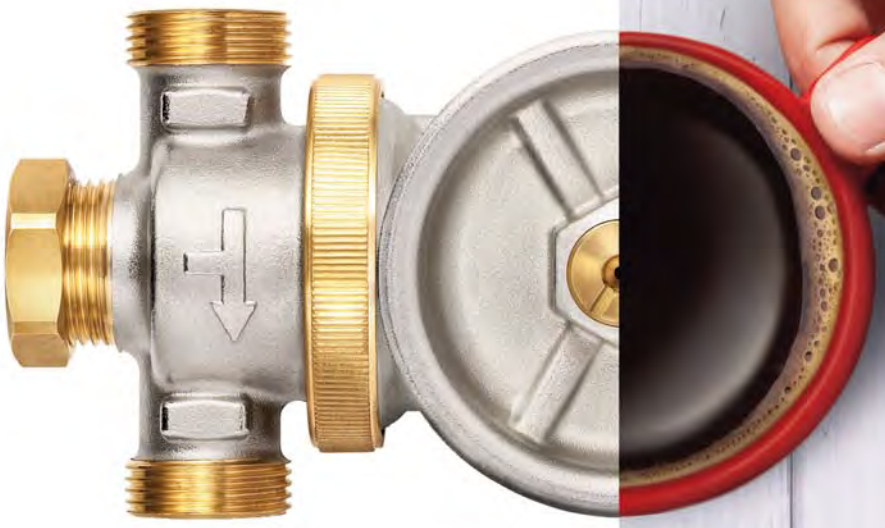
Le MTA modulaire : adapté à chaque projet



Ce nouveau module, avec ses différentes configurations, permet de répondre parfaitement aux caractéristiques du projet. L'intégration d'un régulateur de pression différentielle réduit considérablement les problèmes d'équilibrages réduisant ainsi les consommations des auxiliaires. Giacomini accompagne les projets de la conception à la réalisation, par des conseils avisés et un dimensionnement de l'installation.

GIACOMINI
WATER E-MOTION

A piece of life.*



En cours de brevet

NOUVEAU SÉPARATEUR DE BOUE R146C.

SIMPLIFIEZ VOTRE MISE EN ŒUVRE, DONNEZ UNE VIE PLUS LONGUE À VOTRE CHAUDIÈRE ET VOTRE INSTALLATION.

Pas d'impuretés. Pas de soucis. Le séparateur de boue magnétique R146C innovant changera tout. Extrêmement compact, facile d'installation et de maintenance, vous offrant une solution combinée pour nettoyer votre système hydraulique : filtration classique inox, action magnétique, effet cyclonique. Le meilleur partisan pour votre bien-être. * *Un fragment de vie.*

giacomini.fr

Groupe Muller : un grand pas pour le chauffage électrique connecté

Airélec, Applimo, Campa et Noirot, quatre marques spécialistes du chauffage électrique, témoignent de l'évolution du groupe Muller en matière de développement numérique et de recherche de la performance énergétique. Explications avec Eric Baudry, directeur marketing et développement du groupe Muller.

© Groupe Muller

Eric Baudry,
directeur marketing et développement du groupe Muller.

Filière Pro - En septembre 2018, vous lancerez en France votre concept Intuitiv. De quoi s'agit-il ?

Eric Baudry – Intuitiv est la toute nouvelle solution connectée dédiée aux radiateurs des marques Airélec, Applimo, Campa et Noirot. Co-développée avec Netatmo pour la partie connectée, l'intelligence Intuitiv optimise le confort et traque toutes les sources de gaspillage d'énergie pour un fonctionnement économe et respectueux de l'environnement.
Le module de connexion Intuitiv est compatible avec les radiateurs de dernière génération - version Smart Eco control - et permet rétro activement d'adresser une grande partie des radiateurs de nos marques installés depuis 2000 [voir l'encadré].

Quelle est votre stratégie «maison connectée» ?

Eric Baudry – L'énergie et la gestion du chauffage font partie des clés d'entrée majeures pour les utilisateurs potentiels dans le monde de la maison connectée. Présents dans toutes les pièces de la maison, raccordés au réseau électrique, embarquant de nombreux capteurs, nos radiateurs sont la base d'un écosystème cohérents qui va permettre de gérer à terme de nombreux paramètres de confort, de santé de surveillance et d'économie d'énergie. Cela, grâce aux algorithmes thermiques exclusifs Intuitiv Learning développés par notre R&D.
Nous sommes ouverts aux partenariats, et pensons que l'interopérabilité avec d'autres équipements de la maison constitue l'une des clés du développement harmonieux de la maison intelligente.
Ainsi dès le lancement nous serons certifiés Apple Homekit, ce qui outre le contrôle par la voix, permettra aux utilisateurs de créer très facilement des scénarii d'interfonctionnement entre différents équipements compatibles.
Fin 2018, Intuitiv devrait être compatible avec Alexa, l'assistant personnel d'Amazon.

Intuitiv est-il adaptable à vos solutions de production d'ECS ?

Eric Baudry – Cela est prévu dans nos développements et fera l'objet d'une prochaine étape.

En quoi Intuitiv favorise-t-il l'usage des EnR ?

Eric Baudry – Nous pensons que le chauffage électrique connecté raccordé à des sources de production faiblement carbonées est la solution d'avenir. À l'heure où les besoins de chauffage diminuent grâce à la performance des appareils et à l'amélioration continue des niveaux d'isolation des logements, les radiateurs électriques s'adaptent au degré près, pièce par pièce, se régulent très finement et n'émettent pas de gaz à effet de serre lors de leurs utilisations.
Le mode connecté permet de connaitre en temps réel les besoins de l'utilisateur pour s'adapter à la production locale d'électricité verte. Nous travaillons en outre sur les solutions de stockage de l'énergie, soit thermique avec des ballons thermodynamiques ou des radiateurs stockeurs d'énergie, soit chimique. Une stratégie qui s'adapte parfaitement à l'autoconsommation de l'électricité photovoltaïque.

Vous avez présenté Intuitiv lors du dernier CES de Las Vegas. Quels retours avez-vous eu ?

Eric Baudry – En plus du succès rencontré par notre solution connectée lors de l'édition 2018 du CES, Intuitiv with Netatmo a reçu deux awards dans les catégories Smart Home et Eco-Conception & Technologies Durables. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

La volonté de pérenniser le parc existant

© Groupe Muller

En mettant au point Intuitiv, le groupe Muller a volontairement conservé un design mécaniquement compatible avec les produits anciens des quatre marques. Le nouveau module Intuitiv vient donc tout simplement en remplacement des anciennes cassettes de programmation. Si les radiateurs du parc existant ne pourront pas bénéficier du contrôle par la voix et de certaines fonctions de pilotage, ils seront cependant compatibles avec la gestion à distance des quatre ordres de pilotage et avec les fonctions de contrôle de base.

AIRELEC APPLIMO CAMPA Noirot

Intuitiv®

with
NETATMO

Grâce à l'intelligence Intuitiv **les radiateurs APPLIMO, AIRELEC, CAMPA** & **NOIROT,** ajustent et personnalisent pièce par pièce le niveau de confort idéal, **ils traquent la moindre source de gaspillage** pour optimiser les économies d'énergie.

Le **nouveau module de connexion Intuitiv** issu du partenariat avec **Netatmo** s'adapte aux gammes Smart ECOcontrol® et 3.0.
Rétro-compatible il permet également de connecter les anciennes générations, installées depuis 2000.

L'**application** crée un lien **simple**, **ludique**, permanent entre l'utilisateur et son habitation.

- Confort Intelligent grâce aux algorithmes Intuitiv learning®
- Créer des plannings de chauffe ajustables en degré pièce par pièce.
- Définir des scénarios de vie personnalisables.
- Piloter par la voix ou par Smart phone
- Mesurer & suivre ses consommations en kW/h et €.
- Les modules plug'n play s'installent en quelques minutes.

CES INNOVATION AWARDS 2018 — Smart Home

CES INNOVATION AWARDS 2018 — Eco-conception & technologies durables

myintuitiv.com

Honeywell E&ES : des solutions pour le contrôle de la boucle d'eau chaude

De thermostats en robinets de radiateurs, Honeywell propose une offre catalogue complète, sur l'ensemble des équipements et générateurs de la boucle d'eau chaude. Connectés ou non, ces composants contribuent à élever le niveau de confort et de performance énergétique. Rencontre avec Catherine Lambert, directrice des ventes résidentielles.

Catherine Lambert,
directrice des ventes résidentielles.

Filière Pro - Quelle est l'origine d'Honeywell ?

Catherine Lambert – Honeywell a inventé le thermostat, il y a cela bientôt 150 ans. Depuis, notre offre a beaucoup évolué autour de la consigne de température, avec de larges possibilités de programmation et de pilotage à distance. En témoigne Lyric T6, le thermostat programmable et connectable permettant à la fois un usage local et un accès à distance. Lyric T6 répond de façon universelle aux besoins de toutes les installations sur boucle d'eau chaude. Au service du confort, interviennent aussi nos robinets de radiateurs (nouvelle gamme de robinetterie thermostatique indépendante de la pression réf. V2100 et les solutions d'équilibrage. Pour nos marchés, c'est en Europe qu'Honeywell conçoit et fabrique 100 % de son offre catalogue.

Comment évolue votre stratégie commerciale ?

Catherine Lambert – Depuis plusieurs années, nous focalisons notre attention sur les installateurs et exploitants. À ce titre, dans le cadre de notre nouvelle équipe commerciale, Laurent CLAUDON, chargé spécifiquement du développement avec les Grands Comptes Exploitants, nous a rejoints depuis septembre 2017. En complément, une équipe de quatre acteurs de la prescription est dorénavant en place. Nous sommes prêts pour reussir 2018 et aborder les années suivantes qui s'annoncent riches en évolution.

Vous n'hésitez pas à aller à la rencontre de vos clients...

Catherine Lambert – Tout à fait, la caravane connectée, véritable véhicule aménagé, sillonne les régions de France pour s'arrêter chez les distributeurs et les grands comptes... En 2017, un périple de cinq semaines a reçu un très bon accueil et nous a permis de lever des freins potentiels et les a priori auprès des professionnels sur les produits connectés. En 2018, la caravane s'est déjà déplacée dans le sud et l'est. Le roadshow reprendra cet automne. Pour les installateurs, c'est une rare occasion de manipuler les produits et surtout de valider les interconexions entre équipements communicants. Pour cela, Honeywell propose également toute une série de tutoriels vidéo qui remportent un vif succès.

Comment se déroulent vos rapports avec la distribution professionnelle ?

Catherine Lambert – Notre chiffre d'affaires via la distribution est en évolution permanente, témoignant notamment que notre division a su dialoguer avec les partenaires professionnels. Nous accordons une grande importance à la personnalisation de la relation clients, afin d'entretenir un climat de confiance. Nos clients savent qu'ils peuvent compter sur l'appui quotidien de nos équipes, bien que nous appartenions à un grand groupe ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Présentation produits et formation

Cette année encore, l'équipe commerciale Honeywell a donné rendez-vous aux professionnels de la boucle d'eau chaude, en secteurs Rhône-Alpes, Auvergne et sud-est : le road-show s'est arrêté dans treize lieux de rencontre pour un accueil convivial, autour d'un petit déjeuner ou du repas de midi. À suivre en fin d'année pour connaitre les prochaines dates...

Honeywell
THE POWER OF CONNECTED | Home

ErP Class V +3%

Thermostat **T6**
programmable et **connectable**

Conçu pour les installateurs, pensé pour le confort des utilisateurs

- Écran tactile, intuitif
- Programmable sur 7 jours (6 plages de réglage)
- Fonction d'optimisation
- Pilotage via Smartphone/Tablette
- WiFi intégré
- Programmation automatique basée sur la géolocalisation (Geofencing)

Pour plus d'informations, visitez notre site :
getconnected.honeywell.com

Télécharger dans l'App Store

DISPONIBLE SUR Google play

Works with Apple HomeKit

© 2018 Honeywell International. All rights reserved.

L'application Honeywell Lyric devient l'application Honeywell Home

Quand Panasonic prend de la hauteur...

«Prenons de la hauteur», tel est l'actuel slogan de Panasonic, dont l'actualité est riche de nouveaux lancements, avec un intérêt fort pour l'accompagnement numérique des clients et installateurs. José-Manuel Alves, directeur France chauffage climatisation, nous livre des précisions…

© Panasonic

José-Manuel Alves,
directeur France chauffage climatisation

Comment se porte votre division en France ?

José-Manuel Alves – Cela fait trois ans que nous vivons une croissance à 2 chiffres ! Et cela se poursuit en 2018, notamment grâce à une forte actualité produits. Ce succès, nous souhaitons le partager avec nos clients et prospects à l'occasion d'une tournée nationale pour les 100 ans de Panasonic. Après un passage à Marseille, à Paris et à Nantes, nous serons présents à Lyon le 13 septembre et à Bordeaux fin septembre. Chacun de ces rendez-vous est l'occasion de partager notre vision à moyen et long termes avec les architectes, bureaux d'études et installateurs locaux.

Filière Pro - Quelle est votre actualité forte du moment ?

José-Manuel Alves – Cela fait DEUX ans que nous avons commencé à introduire le fluide frigorigène R32 dans notre gamme de PAC air/air. Fin 2018, le R32 sera intégré aux PAC air/eau de notre offre. Plus largement, tous nos nouveaux développements s'effectuent sur la base de ce fluide, moins impactant sur le plan environnemental. Nous atteignons aujourd'hui environ 50 % de nos ventes avec le R32. Outre l'approche vertueuse pour l'environnement, ce choix permettra à nos clients de bénéficier d'une maintenance à prix abordable, face au coût des anciens fluides... Nous avons également introduit le R32 dans nos équipements pour le petit tertiaire. Le règlement ERP l'autorise pour la catégorie 5 (> 300 personnes), qui représente le cœur du marché !

Les équipements Panasonic sont-ils connectables ?

José-Manuel Alves – Tout à fait. Sur toutes nos PAC connectées, les installateurs disposent d'un accès, avec l'accord des clients bien entendu. Depuis mai 2018, les PAC air/eau domestiques connectées permettent d'effectuer des opérations de maintenance prédictive. Par exemple prévenu d'une dérive de paramètre, l'installateur peu agir de sa propre initiative. Cela change totalement le rapport entre le professionnel et son client. Dans le tertiaire, cette fonctionnalité existe sur les DRV électrique et gaz. Nos clients du secteur hôtelier sont très réceptifs à ce genre de service. On comprend facilement pourquoi !

L'accès aux produits à travers le cloud permet aussi d'améliorer la performance en identifiant une problématique, ou plus simplement en adaptant les paramètres à distance, suite à une réorganisation d'un plateau de bureaux...

Quelles perspectives à court terme ?

José-Manuel Alves – En 2017, Panasonic a introduit en France la réfrigération au CO_2. Ce gaz devrait prochainement arriver dans nos autres catégories de machines thermodynamiques. Nous lancerons prochainement une PAC air/eau s'appuyant sur le savoir faire de Sanyo, un fabricant acquis il y a quelques années par Panasonic. Adaptée aux marchés européens et notamment français, la future PAC au CO_2 concernera dans un premier temps les applications domestiques, avant de toucher le secteur tertiaire. Le CO_2 est en particulier un très bon gaz lorsqu'il s'agit de produire de l'eau chaude sanitaire, car il permet un rendement énergétique élevé. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

GE 3 : le seul DRV fonctionnant au gaz

© Panasonic

Offre unique sur le marché français, la gamme de DRV gaz de Panasonic fonctionne au propane ou au gaz naturel ce qui permet de réaffecter l'alimentation électrique du bâtiment à d'autres besoins, en particulier en périodes de pointe. Le GE 3 fournit simultanément le chauffage, le refroidissement, l'eau chaude et une alimentation électrique. Ce DRV intègre un moteur à cycle de Miller. Au rang des améliorations : un nouveau ventilateur 3 pales (30% de consommation électrique en moins) ; l'intégration d'un échangeur en L, qui accroit la performance de 25 % ; un meilleur contrôle à charge partielle.

Panasonic

ECO i

5.19 COP

MINI DRV ECOi
PERFORMANCES INÉGALÉES !

- Le Mini ECOi DRV fait partie de la gamme la plus compacte, efficace et économique du point de vue énergétique de Panasonic.
- Elle est la solution flexible et performante pour toute utilisation domestique, et s'intègre parfaitement à tous les types de petits commerces.
- Son installation prévoit jusqu'à 50 m de tuyauterie, sans charge de réfrigérant supplémentaire.

4,50	50m	35Pa	15				
EER	LONGUEUR DE LA TUYAUTERIE	PRESSION STATIQUE	UNITÉS INTÉRIEURES (Série LE1 - 8 / 10 CV)	BLUEFIN	AC SMART CLOUD	CONTRÔLE INTERNET	5 ANS COMPRESSEUR GARANTIE

GREEN TECH

Série LE2 - 4 / 5 / 6 CV

Série LE1 - 8 / 10 CV

heating & cooling solutions | www.aircon.panasonic.eu

Partedis poursuit son organisation interne et externe

Depuis début 2017, douze enseignes commerciales de la distribution professionnelle sont à présent regroupées sous un même nom : conjonction d'expériences et visibilité accrue, à la fois pour les clients et les fournisseurs. Au fil des mois, Partedis organise la synergie ainsi créée. Explications avec Frédéric Colly, directeur général de Partedis.

Frédéric Colly,
directeur général de Partedis.

Filière Pro - Quel a été l'effet induit par ce passage sous un nom unique ?

Frédéric Colly – Le nom de Partedis ouvre sur une formidable synergie, avouons-le jusqu'alors complexe, vis à vis de nos clients et fournisseurs. À présent, la visibilité de nos 103 agences est sans commune mesure, aussi bien pour notre activité sanitaire chauffage que pour la partie bois panneaux. Et cela à un niveau semi-national.

Quelle a été la réaction des salariés ?

Frédéric Colly – Ce fut un renouveau positif pour les 860 salariés Partedis avec la visibilité d'une enseigne unique, un sentiment d'appartenance et de fierté. La transition s'est très bien passée en interne. Partedis marque aussi le développement de la marque employeur, car un des enjeux majeurs n'est autre que le facteur humain. Cette visibilité accrue permet d'attirer de nouveaux talents, et offre une mobilité interne plus évidente. En 2018 et jusqu'en 2020, nous allons procéder à d'importants investissements au niveau des relations humaines. Car nous avons globalement de plus en plus de difficultés à trouver des personnes de qualité et rapidement. Cela quel que soit le type de poste à pourvoir.

Quels sont les nouveaux outils dont se dote Partedis ?

Frédéric Colly – Élément de première importance, le nouveau site web Partedis est en ligne depuis fin mai 2018. Ce site unique apporte à nos clients de nouveaux services numériques.
En juin également, nous lançons un nouveau CRM pour nos forces de vente itinérantes et sédentaires. Cet outil de pilotage commercial permet dorénavant la personnalisation de la relation avec chaque client. C'est un véritable projet de convergence de l'entreprise sur lequel nous travaillons depuis deux ans !

Qu'en est-il des ventes web ?

Frédéric Colly – Depuis trois ans, une équipe web marketing centralisée développe les ventes web. Si les produits les plus techniques passent encore par les agences, nous dégageons tout de même un chiffre d'affaires de 6 M€/an via le web, avec les références moins techniques, simples et récurrentes. Nous voulons passer le cap du web avec les professionnels.

Des projets ?

Frédéric Colly – Depuis un an, nous avons lancé une stratégie de spécialisation de nos agences. C'est déjà opérationnel et cela marche bien pour les 50 agences dédiées chauffage sanitaire climatisation. Les pièces détachées font déjà l'objet de 28 agences. Il nous reste à poursuivre l'œuvre engagée pour les agences couverture, plâtre isolation et bois panneaux. Nous partons du constat que chaque métier a besoin d'outils spécifiques, d'une logistique adaptée et d'horaires répondant à sa façon de travailler.
En matière d'implantations, nous sommes ouverts à une extension de notre réseau d'agences... vers le Sud-Est de la France. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Pour attirer de nouveaux talents...

« En formant mieux et de façon continue, nous renforçons les valeurs humaines qui ont toujours été au centre de l'entreprise. Face à un monde qui bouge vite, nous devons nous adapter en permanence, et cela nécessite de la formation et de l'accompagnement pour nos équipes. Nous nous fixons l'objectif d'une formation par salarié et par an. De quoi susciter la motivation de chacun et ses perspectives d'évolution au sein de l'entreprise.
Entrent actuellement en action deux écoles de formation théorique à Rennes et à Bordeaux, épaulées par deux autres sites à Toulouse et Tulle. La formation pratique est quant à elle réalisée sur le terrain.
Nous avons il y a quelques mois déjà révisé par ailleurs la totalité du processus d'intégration des nouveaux salariés. A présent, quelle que soit la fonction, il leur est dispensé une formation de trois jours à notre siège bordelais. »

Spécialiste de la distribution de produits du bâtiment, Bois et matériaux, Chauffage et Sanitaire au service de ses clients.

PARTEDIS

PARTENAIRE CONSTRUCTIF

110 agences de distribution et fabrication

www.partedis.com

Pièces Xpress : pièces de rechange de chaudières, outillage spécialisé et composants pour climatisation

Le spécialiste de la pièce de rechange d'origine constructeur poursuit un référencement atteignant déjà plus de 300 000 références. En complément, il développe un catalogue d'outillages spécifiques à la maintenance, et aussi une offre de pièces détachées dans le domaine de la climatisation. Olivier Boulay, président de Pièces Xpress, précise les avancées de l'entreprise normande implantée à Caen.

© Pièces Xpress

Olivier Boulay,
président de Pièces Xpress

Filière Pro - Pouvez-vous nous rappeler les fondamentaux de Pièces Xpress ?

Olivier Boulay – De 7 000 références en stock il y a 4 ans, nous en proposons aujourd'hui 12 000, sur un total de 300 000 références codifiées et tarifées. Nous poursuivons ce développement jour après jour et disposons des espaces nécessaires pour cela. L'équipe Pièce Xpress est notamment constituée de six commerciaux dédiés, itinérants de Lille à Nantes, et de six techniciens sédentaires, anciens dépanneurs, disponibles au téléphone. Rappelons que toute commande passée le jour même avant 17h est livrée le lendemain partout en France avant 13h. Mieux : sur les cinq départements normands, une commande passée le matin avant 11h est livrée l'après-midi !

Que retenez-vous de l'année passée ?

Olivier Boulay – Deux faits ont été marquants pour Pièces Xpress. Tout d'abord nous avons eu un véritable hiver en 2017, ce qui a eu pour conséquence d'accroître l'activité des professionnels, à la fois en dépannage et en remplacement de chaudières. Notre activité de fourniture de pièces détachées a évidemment suivi ce mouvement.

Quel est le second ?

Olivier Boulay – Il s'agit de la fusion absorption par notre structure, fin 2017, de l'entreprise TPS Diffusion. Nous étions déjà partenaires depuis un an. Cela constitue une belle étape de croissance externe sur une activité totalement complémentaire à la pièce détachée : l'outillage spécifique pour les besoins de la maintenance. Autant dire que les clients historiques de Pièces Xpress sont concernés et que les clients de TPS Diffusion trouvent également chez Pièces Xpress un catalogue en phase avec leurs besoins. La complémentarité est double.

Vous avez également développé une activité autour de la climatisation...

Olivier Boulay – Nous proposons un catalogue de pièces et de produits sur le thème de la climatisation : goulottes, accessoires, pompes de relevage, composants électriques, outillage... Pour le reste, il faut savoir que les fabricants de solutions de climatisation adoptent une stratégie de distribution des pièces totalement en lien avec la vente des équipements. Nous commencerons par distribuer les pièces d'une marque... et nous ferons nos preuves.

Pourquoi une adhésion au groupement d'achats Algorel ?

Olivier Boulay – Depuis le 1er janvier 2018, Pièces Xpress est adhérent Algorel. Cela nous inscrit dans une filière plus représentative. Nous sommes le premier adhérent exclusivement dédié à la pièce détachée. Cette position devrait nous permettre d'interpeller plus facilement les fabricants sur le terrain des pièces détachées... Sachant que pour l'instant nous sommes exclusivement positionnés sur les pièces d'origine constructeur. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

1 000 références d'outillage de maintenance

© Pièces Xpress

Outillage spécifique, mesure, détection, ramonage, aspirateurs, produits d'entretien de la boucle d'eau chaude... Pièce Xpress a édité à 5 000 exemplaires un catalogue spécial de 50 pages. L'ensemble de ces produits est disponible en ligne sous 24 heures, partout en France, au même titre que les pièces détachées des chaudières.

®PIÈCES XPRESS

Le stock des Xperts !

Le spécialiste de la vente à distance de pièces détachées d'origine constructeur pour toutes marques de chaudières, chauffe-eau, pompes à chaleur, poêles à pellets et climatisation.

Nous proposons une large gamme d'outillage, de produits d'entretien et d'instruments de mesure !

Demandez le vite !

- Gonfleurs
- Outillage et caisses à outils
- Mesure & Détection
- Ramonage
- Entretien
- Aspirateurs

Retrouvez les plus grandes marques disponibles dans notre stock central, et 23 personnes à votre service !

COORDONNÉES : 1 rue Philippe Lebon 14120 MONDEVILLE

: 02.14.47.16.10

FAX : 02.14.47.16.11

@ : www.piecesxpress.com

@ : contact@piecesxpress.com

Roth France étend son emprise

En écho à une activité en hausse et à l'arrivée en nombre de nouveautés, le spécialiste des équipements de chauffage et du sanitaire poursuit son développement en déployant ses locaux de Lagny-sur-Marne. Des explications avec Claude Brand, directeur général de Roth France.

© Roth France

Claude Brand,
directeur général de Roth France.

Filière Pro - Quels sont les récents événements qui ont ponctué l'actualité de Roth ?

Claude Brand – En 2016, Roth France a fêté les 40 ans de son implantation dans l'Hexagone. Un événement suivi de près, en 2017, par les 70 ans de notre société mère en Allemagne. Rappelons que l'entreprise consolidée emploie 1 400 salariés dans le monde pour 280 M€ de chiffre d'affaires.
Sanitaire et chauffage sont nos deux marchés phares pour lesquels nous enregistrons de belles progressions.

Quelles évolutions pour Roth France ?

Claude Brand – Nous avons étoffé notre présence sur le terrain en portant l'équipe aujourd'hui opérationnelle à 25 commerciaux itinérants. Rappelons que Roth France emploie 80 personnes.
D'autre part, nos locaux font l'objet d'un important programme d'extension. Il y a 18 mois déjà, notre stock de produits de chauffage avait bénéficié d'une surface supplémentaire de 500 m². A présent, nous allons étendre nos locaux grâce à un espace de stockage supplémentaire de 2 000 m² qui sera opérationnel fin 2018, début 2019 pour les références sanitaire et chauffage. Nous occuperons alors à Lagny-sur-Marne une surface totale de 7 500 m². Cette véritable plateforme logistique centrale à l'échelle de la France reçoit les références produits de toutes nos usines.

Des nouveautés produits à votre catalogue ?

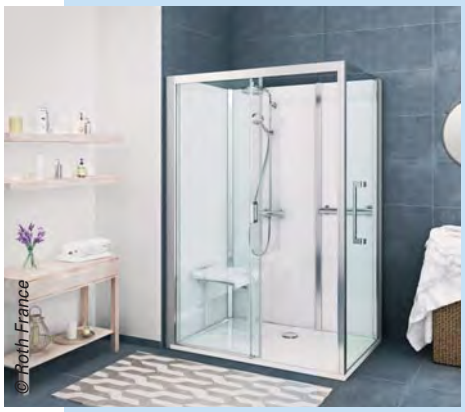
Claude Brand – Les nouveautés sont nombreuses. Je peux citer par exemple la gamme de portes et de parois de douche Equi récemment introduite, ou encore notre nouveau receveur antidérapant en marbre de synthèse. Pour les salles d'exposition, nous lançons actuellement la série de parois de douche milieu de gamme Pega. Il y a bien entendu notre solution de substitution Vinata lancée en mai dernier et permettant de remplacer, en une seule journée de travaux, une baignoire par une cabine de douche. Pour ce lancement, nous avons construit notre première véritable campagne de publicité grand public sur France2, France3, TV5, BFM ou encore RTL... Avec cette action de prescription auprès du grand public, nous souhaitons vivement prendre une part importante des ventes de ces solutions, jusqu'alors principalement réalisées en direct, selon des méthodes souvent peu scrupuleuses...
Pour ce qui concerne les planchers chauffants, nos ventes sont en progression. Roth est partenaire de LCA et du bureau d'études Bastide-Bondoux, une clé d'entrée supplémentaire en matière de prescription.

Et du coté des installateurs ?

Claude Brand – Nous allons les former et les accompagner notamment autour de l'offre Vinata. D'ailleurs, à l'occasion de leur passage en formation, nous leur proposerons une charte éthique. Une façon de les sensibiliser en particulier au regard de leur clientèle de seniors. Le but étant de mettre en confiance leurs clients, en conservant une tarification habituelle, avec un devis détaillé, et une seconde signature pour valider les devis des clients au-delà de 80 ans. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Adieu la baignoire, bonjour la douche


© Roth France

La cabine de douche Vinata de Roth permet d'effectuer la transition en un jour de travaux. Vinata intègre un receveur antidérapant en marbre de synthèse de hauteur 3 cm et des parois de verre d'épaisseur 6 mm. Les parois reçoivent un traitement déperlant anti-gouttes Rothaclean certifié TÜV d'une efficacité garantie 10 ans. Elle est équipée de colonne de douche thermostatique Hansgrohe, de siège et barre d'appui Pellet, marques de référence dans leur domaine. Esthétique et facile à monter et sans entretien, cette cabine à portes coulissantes existe aussi en version Comfort, plus particulièrement conçue pour un usage par les seniors.

Vinata®

Une innovation Roth

Roth

www.vinata.fr

Vu à la TÉLÉ

NOUVEAUTÉ 2018

- > Installation rapide
- > Matériaux de qualité
- > Design élégant
- > Receveur antidérapant extraplat
- > Traitement anticalcaire Rothaclean
- > Plusieurs versions et dimensions

Remplacement de baignoire par une douche

Installation en une journée

Sécurité et confort
Des solutions pour tous vos besoins

Flexibilité de montage
Adaptation aux différentes configurations de salle de bains

Design
Matériaux de haute qualité et élégants

Sentinel protège la boucle d'eau chaude, mais aussi les installations sanitaires

En complément de ses produits et filtres dédiés aux réseaux de chauffage, Sentinel lance une offre d'adoucisseurs. Le tout avec la volonté d'accompagner les installateurs en mettant à leur disposition des outils de formation. Explications avec Franck Ingoglia, directeur France.

© Sentinel

Franck Ingoglia,
directeur France.

Filière Pro - Comment se développe Sentinel en France ?

Franck Ingoglia – 2017 fut pour Sentinel une bonne année sur le marché du génie climatique : notre chiffre d'affaires a progressé de 14 %. Nous avons également concrétisé notre volonté d'approcher le marché de l'eau sanitaire avec la gamme Sumo, une offre courte d'adoucisseurs lancée fin 2016. Son succès a dépassé nos espérances. Malgré un rôle de challenger dans ce domaine, nous retenons l'attention des professionnels. Sumo constitue aujourd'hui le top 5 de nos ventes parmi 30 références ! En 2019, l'offre adoucisseurs représentera vraisemblablement 10 % de notre chiffre d'affaires, avec à l'horizon 2020, 3 à 5 % de part de marché sur un total de 120 000 adoucisseurs vendus chaque année en France.

Des nouveautés pour la boucle d'eau chaude ?

Franck Ingoglia – Cette année, nous lançons un complément à notre gamme de filtres pour boucle d'eau chaude. L'Eliminator Vortex se décline selon deux tailles : 300 ml pour chaudières murales et 500 ml (diamètre 1 pouce - 28 mm) pour PAC. Ce filtre par séparation assure la captation de boues par la combinaison de l'effet magnétique et de l'effet vortex en complément. Nos ventes de filtres pour la boucle d'eau chaude doublent tous les deux ans. Les filtres constituent notre deuxième ligne de produits.
En complément, nous venons tout juste de sortir X800 en Rapid'Dose, le désembouant rapide totalement organique. La Rapid'Dose concentrée de 300 ml (et non plus 400 ml) adopte un système de raccordement plus ergonomique facilitant l'injection. Cette dose de 300 ml valable pour un réseau contenant 100 litres d'eau, correspond au volume du filtre, point d'injection privilégié. Ainsi, même le filtre compact permet d'accueillir le volume total du produit.

Comment informer et former les installateurs ?

Franck Ingoglia – Depuis début 2017, Sentinel a mis en place un partenariat «traitement d'eau» avec la Capeb. Il s'agit de donner des informations techniques et former les artisans pour leur assurer une montée en compétences et faciliter leur discours «traitement d'eau». Nos adoucisseurs entreront dans ce programme au second semestre 2018 avec un programme spécial Capeb.
En direct avec les professionnels, Sentinel propose aussi un système de formation à distance avec des modules déclinés sur un portail «Club Sentinel». Là, il est possible d'accéder à des modules de formation de 20 minutes chacun avec QCM : la boucle d'eau chaude, ses paramètres d'influence et ses disfonctionnements ; comment désembouer ; le choix des solutions de protection en fonction des réseaux ; adoucisseurs et prévention anti-tartre de l'ECS. Ce dernier module sera disponible fin 2018. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Sumo, l'adoucisseur compact

© Sentinel

Sumo est un adoucisseur compact et fonctionnant sans électricité, de façon purement hydraulique avec une vanne volumétrique. Il intègre une résine compacte haut rendement. Le bac à sel accueille jusqu'à 22 ou 40 kg de blocs de sel ou de pastilles (Sumo 1 ou Sumo 2), en fonction des préférences d'utilisation. « Avec ce produit, notre cœur de cible est le chauffagiste, pour qui Sumo présente une facilité de pose et d'entretien. »

SENTINEL®

Sentinel protège aussi vos circuits ECS...

Avec l'adoucisseur Sentinel Sumo, optez pour une vie sans calcaire !

Une vaisselle éclatante

Un linge plus souple

Des électroménagers préservés

Une robinetterie étincelante

Une peau plus douce

Une tuyauterie protégée

Faites le choix d'un adoucisseur Sumo et recevez **75€** en carte cadeau*

- Taille ultracompacte
- Sans électricité
- Kit d'installation complet fourni
- Mise en service gratuite

* Offre réservée aux adhérents CAPEB.
Il suffira d'activer l'achat sur www.sentinelprotects.com avant le 13 janvier 2019.

www.sentinelprotects.com

Ubbink : s'adapter aux mutations du marché

Chez Ubbink, le service client n'est pas une question de produits sur étagère, mais bien de compréhension des besoins pour une livraison au bon moment du kit adapté, accompagné des explications nécessaires. Retour sur la stratégie Ubbink, avec son directeur général Xavier Mathelin.

© Ubbink

Xavier Mathelin,
directeur général.

Filière Pro - Quelle est votre vision du marché ?

Xavier Mathelin - Les fabricants d'équipements et distributeurs ont connu un mouvement de forte concentration qui a eu pour effet une élévation du niveau de qualité des offres produits. En parallèle, le manque de main d'œuvre sur le terrain nous incite à proposer des solutions plus simples, à comprendre et à installer, afin de gagner du temps. A cela s'ajoute l'émergence de nouveaux canaux de vente, qui répondent aux attentes des professionnels. Le tout dans un environnement normatif en pleine évolution, où l'installateur doit pouvoir choisir rapidement la meilleure solution.
C'est là qu'intervient une approche de plus en plus «plug & play». Pour cela, nous avons développé des solutions de kits chantier ou rénovation, qui prennent en compte l'approche normative précise du contexte de pose, la facilité de transport et le gain de temps lors de l'installation.

Où en êtes-vous dans la relation client/fournisseur ?

Xavier Mathelin - La question du prix englobe des services toujours plus larges. Il nous faut optimiser la relation client/fournisseur en répondant au juste besoin de l'installateur au bon moment et au bon endroit. Pour cela, la rationalisation de notre chaîne logistique et les échanges EDI contribuent à délivrer un service de qualité et optimisé. Ubbink fait en sorte d'anticiper, d'être réactif et de travailler selon un planning précis. Voilà en quoi nous cultivons une relation d'avenir avec nos clients en les projetant sur leurs besoins futurs ! Depuis début 2017, nous bénéficions d'une nouvelle organisation commerciale, composée d'experts métiers relatifs à nos différents canaux de distribution. Nos clients rencontrent ainsi des interlocuteurs dédiés afin de créer une relation privilégiée et personnalisée. C'est dans ces termes que nous souhaitons construire la relation client/fournisseur

Comme évolue votre travail avec la distribution professionnelle ?

Xavier Mathelin - La tendance est générale : les points de vente se transforment en magasins libre-service. C'est pourquoi nous aidons les distributeurs dans la rénovation de leurs surfaces de vente. Avec Ubbink, déjà 600 agences ont été accompagnées dans cette démarche. Notre objectif était d'améliorer la lisibilité du libre-service, tout en misant sur un habillage simple, qui guide les installateurs (code couleur, packaging imprimés…) et qui facilite le réapprovisionnement pour le distributeur. Parmi les services recherchés par les professionnels, se trouvent le retrait en mode drive, la livraison sur chantier ou encore l'accès web. Nous prenons en compte ces nouveaux besoins pour réaliser des kits compacts comprenant tous les accessoires et l'information nécessaire. C'est là un travail de conception autour de l'emballage, de l'information et du merchandising. Avec chaque distributeur, nous mettons au point un vrai plan de stock et un plan de vente que nos équipes suivent régulièrement.

Quelle est votre approche environnementale du bâtiment ?

Xavier Mathelin - Nous faisons en sorte qu'elle soit la plus complète possible. Nous offrons des systèmes agissant sur la performance de l'isolation (gamme protection de l'enveloppe du bâtiment), de la ventilation, du chauffage et de la production d'eau chaude sanitaire pour délivrer un confort optimal ! La pluralité de nos métiers offre une vision globale des évolutions des modes constructifs et de leurs conséquences, c'est une chance ! Nous participons réellement à rendre l'habitat moins énergivore. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

RENOFIT.PRO : l'application dédiée à la dépose de terminaux horizontaux

© Ubbink

Cette application, utilisable en ligne ou hors connexion, permet aux professionnels (installateurs, entreprises de maintenance et de SAV) d'optimiser et de chiffrer les chantiers de rénovation. Cette application Ubbink est entièrement dédiée à la dépose de terminaux existants permettant à chacun d'évaluer les contraintes de mise en œuvre et de chiffrer leurs interventions au plus juste. L'application web est accessible à l'adresse : www.renofit.pro

Depuis, on a mieux à VOUS proposer...

...pour l'évacuation des fumées

Photos non contractuelles

Des **SYSTÈMES INTELLIGENTS** rapides à installer
en INDIVIDUEL et COLLECTIF

ROLUX - RÉNOLUX - CHEMILUX

CHEZ VOUS, un SPÉCIALISTE de votre MÉTIER

Votre interlocuteur UBBINK se tient à votre disposition et vous guide dans le choix de solutions pour l'évacuation des fumées. Contactez votre spécialiste Ubbink !

www.ubbink.fr

ubbink

Viessmann : défendre la profession et accompagner les installateurs

Grâce à une offre de produits et de services très intégrée, Viessmann privilégie un contact permanent avec les installateurs. Dans ce contexte arrive la vague numérique, nouveau challenge pour les professionnels, pour lequel le fabricant apporte des réponses. Des précisions avec Claude Gemelli, pdg de Viessmann France.

Claude Gemelli,
pdg de Viessmann France.

Filière Pro - Comment se sont déroulés vos derniers exercices ?

Claude Gemelli – Viessmann France poursuit une croissance régulière depuis cinq ans et même à deux chiffres sur l'exercice 2017. Nous sommes portés par une stratégie clairement définie qui intègre l'ensemble des actions : prescription, livraison, mise en service et après-vente. Viessmann assure de cette façon l'entière responsabilité des équipements vendus aux professionnels. Nous avons réalisé un important travail en lien avec ces services. Pour cela nous avons aussi beaucoup recruté. À ce titre, les effectifs commerciaux ont été accrus de + 10 % dans le secteur diffus. Un secteur pour lequel nous gagnons une importante clientèle grâce à notre réseau Pro Actif. En résumé, je dirais que le succès rencontré par Viessmann France est le fruit d'une politique de développement cohérente.

Quelle attention portez-vous aux installateurs ?

Claude Gemelli – Nous les défendons, tous comme nous les formons dans nos dix centres répartis en France. La formation est une nécessité pour bien accompagner les innovations technologiques. Nous considérons dans certains cas qu'il s'agit d'un sésame obligatoire pour mettre en œuvre certains équipements, comme la pile à combustible. Nous avons toute une organisation dédiée, au service des installateurs, afin de les aider à prendre le virage du numérique. Ce point particulier a fait l'objet en 2017 d'une accélération dans le but que chaque installateur de notre réseau soit visible sur Internet de façon homogène. Pour cela nous avons réalisé des mini sites avec des témoignages des utilisateurs... Nous les aidons à avoir un minimum de visibilité, car le métier du remplacement doit rester entre les mains de l'installateur !
Nous poussons aussi notre réseau à vendre des équipements connectés afin de rester en contact avec les clients... et décrocher à cette occasion des contrats d'entretien.

Quelle est votre place en moyenne et forte puissance ?

Claude Gemelli – C'est le moment d'en parler car nous avons fait en sorte d'être aujourd'hui en ordre de marche pour aborder sereinement ce marché. Par exemple, la chaudière Vitocrossal 100 offre une réelle compacité jusqu'à 660 kW : elle passe une porte de 70 cm d'ouverture. Viessmann a également renouvelé la gamme Vitocrossal 200 avec une nouvelle régulation pour pilotage en cascade, un nouveau corps de chauffe et des possibilités d'interfaçage avec une GTC. Enfin, la Vitocrossal 300 CTU3, jusqu'à 1 000 kW, adopte un nouveau brûleur surfacique radiant extra plat. D'où la compacité de la chaudière.

Des développements spécifiques à venir ?

Claude Gemelli – Si notre force est surtout sur le marché du diffus, nous allons en complément aborder le secteur du neuf, avec de nouvelles solutions actuellement en cours de mise au point, en parallèle du recrutement de commerciaux et de techniciens support. Ainsi devraient être lancés au second semestre 2018 de petits systèmes thermodynamiques, puis fin 2018/début 2019, des équipements thermodynamiques combinés. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Quel dommage !

« Alors que s'éteint le crédit d'impôts sur l'achat des chaudières fioul à condensation, le règlement ERP permet, depuis février 2017, la commercialisation de chaudières fioul offrant des rendements énergétiques bien plus bas. Ces ventes sont autorisées en tant que «pièces détachées» dans un catalogue à part. Mais quelle cohérence cela donne-t-il à une politique environnementale selon laquelle devraient être vendus les produits les moins polluants. Et pendant ce temps, plus rien n'encourage le développement du solaire thermique dont les ventes se sont effondrées ! »

La pompe à chaleur par Viessmann

Un silence qui en dit long...

Tous les modèles de la gamme Vitocal 200 se dotent d'une nouvelle unité extérieure intégralement développée et fabriquée en Allemagne.

- Des performances acoustiques exceptionnelles : seulement 36 dB(A) à 3 mètres en mode nuit
- Un design unique
- Des performances thermiques très élevées
- Un confort optimal toute l'année pour le chauffage comme le rafraîchissement

Pour découvrir tous les avantages de la gamme Vitocal, rendez-vous sur **www.viessmann.fr**

VIESSMANN

SIREN 493391114 - RCS Metz 2008 B 1345

Weishaupt : offre premium pour une haute efficacité énergétique

Avec un effectif de 300 salariés, la filiale française propose une offre de chaudières, de PAC, de brûleurs et d'armoires de commande électrique accompagnée de nombreux services. Olivier Cézard, directeur général de Weishaupt France, apporte des précisions sur les récents développements.

© Weishaupt

Olivier Cézard,
directeur général de Weishaupt France

Filière Pro - Quelles évolutions remarquables peut-on citer au crédit de Weishaupt ?

Olivier Cézard – Notre groupe a fortement investi ces dernières années afin de renforcer notre stratégie de qualité, de service et de proximité. En France tout d'abord, nous avons fait construire un nouveau centre de formation au niveau de notre siège de Colmar dans le Haut-Rhin. Nous disposons également de nouvelles agences à Lille depuis 2014 ainsi qu'à Chambéry depuis 2016. A présent, nous sommes présent dans l'Hexagone à travers 25 implantations régionales. Au niveau de notre maison mère de Schwendi, en Allemagne, nous avons construit un nouveau centre de recherche et développement, ainsi qu'une nouvelle plateforme logistique. Parallèlement nous avons investi dans une nouvelle unité de production ultra-moderne dédiée à l'usinage des carcasses de brûleurs.

Comme cela se traduit-il dans votre offre ?

Olivier Cézard – Weishaupt exprime une forte volonté de renforcer l'approche premium de son offre et l'efficacité énergétique des produits commercialisés. Notre positionnement «Efficiency first» s'applique aussi bien aux PAC, chaudières, installation solaires thermiques, qu'aux brûleurs, forages géothermiques, ou encore aux armoires de commande électrique et de GTB produites sur notre site de Colmar et conçues par notre bureau d'études intégré.

Et pour les services ?

Olivier Cézard – De l'avant-vente à l'après-vente, nous accompagnons nos clients avec un service de proximité afin de les conseiller dans le dimensionnement des projets, les mises en service ainsi que dans les entretiens. Dans nos quinze centres de formation régionaux, nous mettons en place un grand nombre de stages afin de permettre à nos clients de développer leur compétence technique indispensable à l'obtention des très hautes performances de nos produits, mais aussi de développer leur démarche commerciale au niveau des clients finaux.

Quelles nouveautés avez-vous récemment lancé ?

Olivier Cézard – Fin 2017, la nouvelle gamme de chaudières gaz à condensation murales et au sol WTC-GW / GB - B a remplacé la précédente gamme commercialisée depuis 2001. Avec une classe d'efficacité énergétique A+, les nouvelles chaudières adoptent une régulation intuitive à même de simplifier la mise en service et de permettre un pilotage à distance via un Smartphone ou un PC, aussi bien pour les besoins de l'installateur que pour le confort des utilisateurs. D'une puissance de 15, 25 ou 32 kW, ces chaudières offrent une plage de modulation à partir de 1,9 kW pour la version 15 kW. La nouvelle régulation permet de piloter jusqu'à 24 départs indépendants.

Et en matière de solution thermodynamique ?

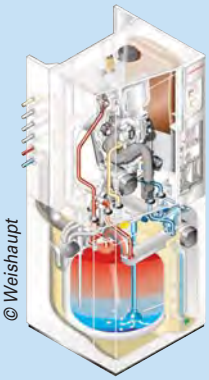
Olivier Cézard – Nous avons par ailleurs récemment introduit une nouvelle gamme de PAC air/eau bi-bloc de 8 à 16 kW. Elle a l'originalité d'adopter un design et des commandes strictement identiques à ceux de notre gamme de chaudières précédemment décrite. Ces PAC entrent dans la classe énergétique A++ avec des COP allant jusqu'à 4,95 et un départ d'eau chaude jusqu'à 55 °C. Disponibles en version murale ou compacte au sol avec préparateur ECS intégré de 165 litres, sans oublier le rafraîchissement en été, ces PAC intègrent un compresseur rotatif à deux cylindres à régulation Inverter, gage de silence et de fiabilité dans le temps.

Quelles sont les nouveautés de vos brûleurs de forte puissance ?

Olivier Cézard – Côté brûleurs, nous pouvons prétendre sur les systèmes PLN (Premix Low NOx) à des rejets inférieurs à 20 mg/kWh de NOx jusqu'à une puissance de 2,5 MW. Les systèmes à recirculation externe des fumées permettent quant à eux de limiter les rejets à 30 mg/kWh de NOx jusqu'à 22 MW. Weishaupt a par ailleurs obtenu un trophée de l'innovation pour ces produits lors du salon Interclima 2017 ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Chaudière gaz au sol avec préparateur intégré


© Weishaupt

La variante Thermo Condens WTC-GB-B exécution K réunit chaudière et préparation ECS sous la forme d'un ensemble compact et harmonieux. Les préparateurs WAS Power 80 et WAS Power 115 assurent la production d'ECS via un échangeur à plaques en acier inoxydable alimenté par un circulateur de charge. L'échangeur favorise le phénomène de condensation, y compris en phase de production ECS, grâce à ses températures de retour particulièrement basses.

Production de l'énergie garantie par la filiale BauGrund Süd, représentée en France par Geoforage et spécialisée dans le forage géothermique.

Technique de l'énergie optimale garantie par la performance des brûleurs, chaudières à condensation, systèmes solaires et pompes à chaleur Weishaupt.

Gestion de l'énergie garantie par la filiale Neuberger, spécialisée dans la gestion technique de bâtiments. En exemple la Banque Centrale Européenne de Francfort, équipée de la technique Neuberger.

L'énergie pour l'avenir avec le Groupe Weishaupt

Production de l'énergie par l'air, la terre, l'eau et le soleil. Technique de l'énergie pour l'exploitation des différentes sources de chaleur : pompes à chaleur haute performance, chaudières à condensation, systèmes solaires et brûleurs innovants. Gestion de l'énergie par des systèmes d'automatisation de bâtiments intelligents.

Weishaupt SAS, 68000 Colmar, Tél. 03 89 20 50 50, www.weishaupt.fr

La fiabilité avant tout

–weishaupt–

Wirquin Pro : 10 ans déjà !

Wirquin Pro fête les dix ans de sa marque dédiée spécialement à ses clients professionnels. L'industriel poursuit ses développements en tissant des liens de plus en plus étroits avec ses clients experts afin de toujours mieux comprendre l'évolution des besoins. Rencontre avec Céline Boyer, responsable commercial et marketing Wirquin Pro.

© Wirquin Pro

Céline Boyer,
responsable commercial et marketing Wirquin Pro.

Filière Pro - Quelle est l'origine de Wirquin Pro ?

Céline Boyer – En juillet, Wirquin Pro fêtera ses dix ans. Initialement connu en GSB, Wirquin avait besoin de répondre plus spécifiquement aux besoins des professionnels avec des produits, des outils, des services et une force de vente dédiée, aujourd'hui composée de sept commerciaux sur le terrain. Voilà pourquoi nous avons initialement lancé la marque Wirquin Pro. Pour les professionnels, nous proposons des produits premium différents de ceux vendus en GSB. Nous mettons tout en œuvre pour qu'ils puissent réduire leurs temps de pose.

Depuis cinq ans, la force de vente assure aussi des actions de prescription pour la moitié de leur temps, en allant directement au contact des installateurs, bureaux d'études, architectes et grands donneurs d'ordres. Cette présence sur le terrain alimente notre propre bureau d'études, toujours à la recherche d'adaptation de produits pour des chantiers spécifiques ou plus simplement pour mettre au point les futures générations de produits.

Avez-vous créé un réseau d'installateurs privilégiés ?

Céline Boyer – Ces contacts privilégiés ont surtout lieu avec un réseau d'installateurs partenaires experts. Actuellement en font partie 22 installateurs de 1 à 10 salariés. Ce réseau devrait compter 50 entreprises d'ici la fin de l'année. Nous les équipons avec des vêtements de travail arborant le logo Wirquin Pro, ils bénéficient de visites d'usine et échangent régulièrement avec nos équipes. Une fois par mois, nous leur envoyons un produit à tester avec un questionnaire à nous retourner. C'est ainsi que nos partenaires experts reçoivent les nouveaux produits en avant-première. De plus, un forum de discussion privé leur est réservé via l'accès à un internet spécifique.

Nous allons valoriser ces professionnels par zone d'intervention et leur proposer des offres promotionnelles.

Wirquin Pro a pour objectif de se rapprocher au maximum des installateurs. Pour cela, nous organisons aussi le Wirquin Tour : au rythme d'environ huit dates par mois, nous les invitons à se former à nos nouveaux produits.

Quelles sont vos perspectives ?

Céline Boyer – Elles sont plutôt bonnes ! Deux nouveautés produit sortiront cette année. Il s'agit de Wirquin One, un mécanisme étrier présenté lors du salon IdéoBain. Ce mécanisme offre l'avantage de ne plus avoir à effectuer de réglage d'étrier. D'où un gain de temps. Le second produit baptisé Wirquin Néo, est constitué d'une gamme complète de douze siphons pour lavabos et éviers [voir encadré].

Comme évolue votre stratégie de production ?

Céline Boyer – L'objectif de Wirquin est d'organiser les unités de production par spécialités, de véritables centres de compétences selon certains domaines d'activités et types de produits. Six usines sont implantées à travers le monde. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Une nouvelle gamme de douze siphons

Wirquin Néo, est constitué d'une gamme complète de douze siphons pour lavabos et éviers dotés de joints surmoulés et d'un écrou 1/4 de tour évitant de procéder à des serrages trop forts. Ces siphons embarquent un système anti-vide assurant une garde d'eau : déjà éprouvée sur d'autres produits Wirquin Pro, une petite membrane silicone s'ouvre en cas de dépressurisation... afin de ne pas vider, par aspiration, le siphon de son eau. Wirquin Néo aura induit de lourds investissements, dont l'acquisition d'une nouvelle presse à injecter.

© Wirquin Pro

wirquin PRO

EXPERT EN ÉQUIPEMENT SANITAIRE

10 ANS D'INNOVATION

DEPUIS 10 ANS
Wirquin accompagne
LES PROS

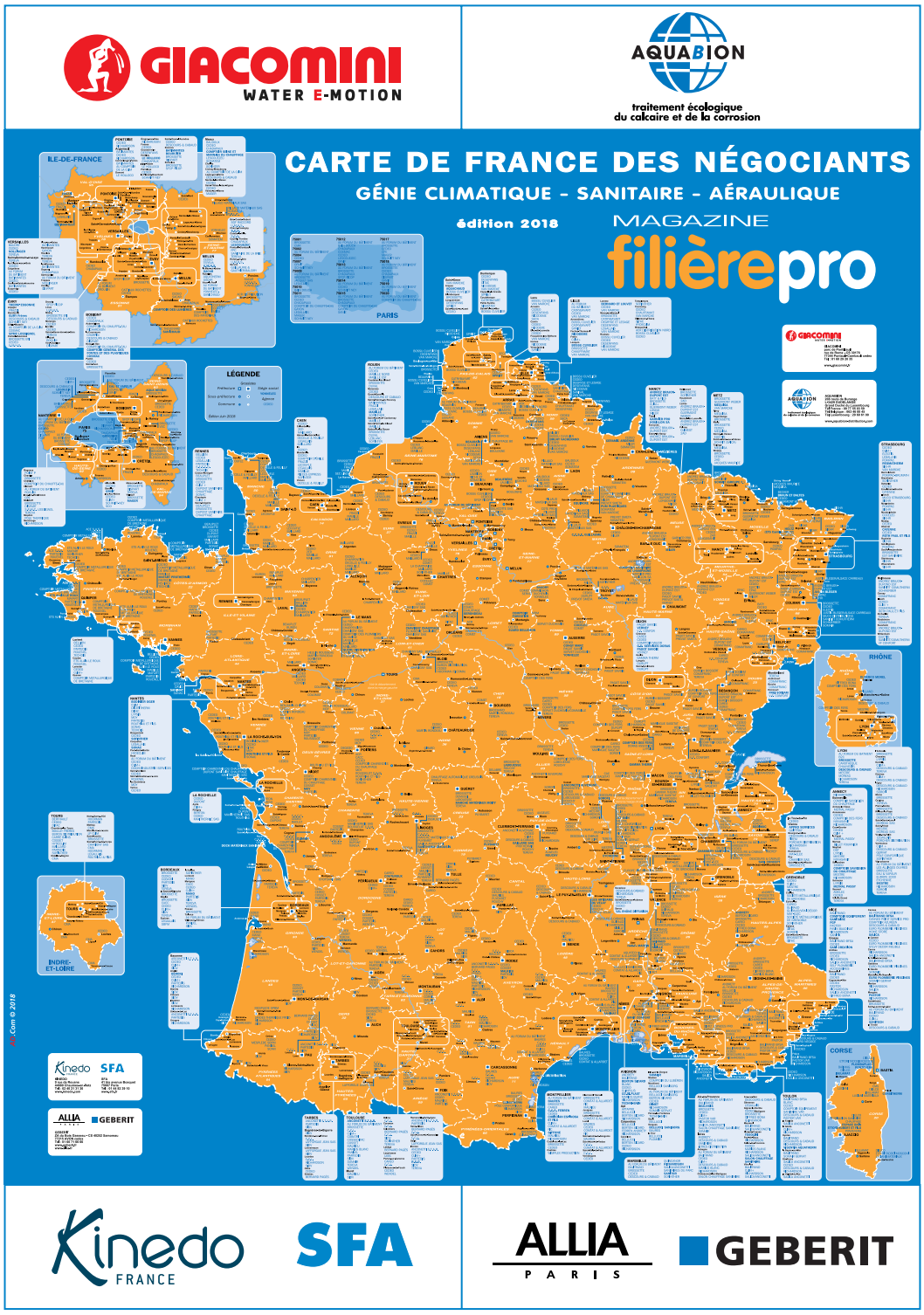
#WirquinPro

Fabricant FRANÇAIS

DÉCOUVREZ TOUTES NOS SOLUTIONS
ET INNOVATIONS DANS L'UNIVERS
DE LA PLOMBERIE ET DU SANITAIRE

www.wirquin-pro.fr

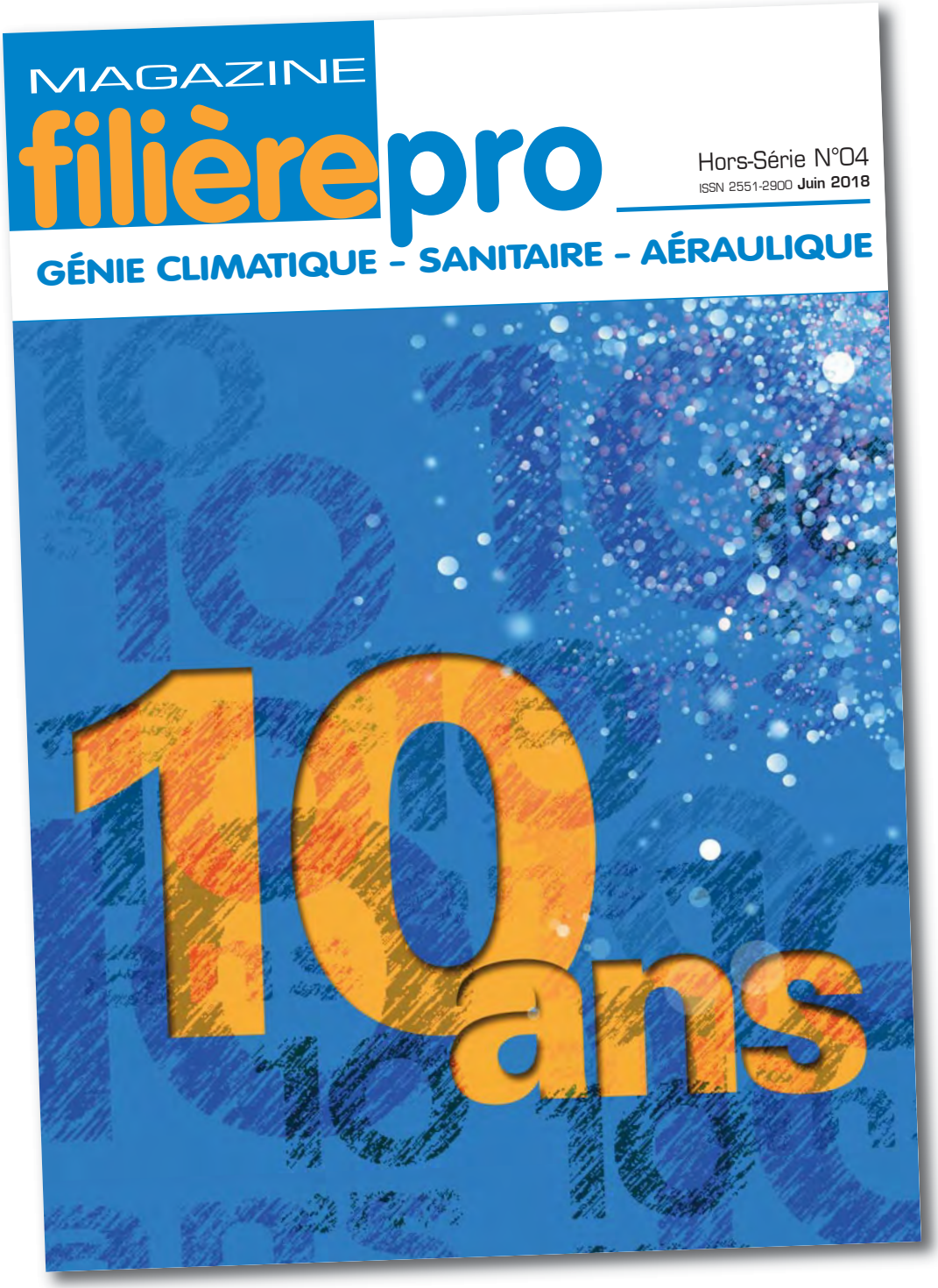
La carte des négociants



Kinedo FRANCE SFA ALLIA PARIS GEBERIT

La carte des négociants : la carte indispensable...
Le négociant le plus proche en un coup d'œil.
Elle liste tous les négociants en génie climatique, aéraulique et sanitaire en France.

Commandez la carte des négociants sur notre site internet : www.filierepro.fr


MAGAZINE
filièrepro
Hors-Série N°04
ISSN 2551-2900 Juin 2018
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE
10 ans

Index des industriels présents dans ce hors-série « 10 ans »

ADEY 4
ALDES 6
ATLANTIC 8
BOSCH OUTILLAGE 10
BUTAGAZ 12
CEDEO 14
CHAFFOTEAUX 16
CHAPPÉE. 18
DE DIETRICH. 20
FERROLI 22
GIACOMINI 24
GROUPE MULLER 26
HONEYWELL. 28
PANASONIC. 30
PARTEDIS 32
PIECES EXPRESS 34
ROTH 36
SENTINEL 38
UBBINK 40
VIESSMANN 42
WEISHAUPT 44
WIRQUIN 46

Filière Pro - AD.Com • **Siège social :** 8, rue d'Athènes - 75009 - 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 2018

• **Impression :** Imprimerie Chirat - 744, rue de Sainte-Colombe - 42540 Saint-Just-La-Pendue • ISSN 2551-2900

© 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