MAGAZINE

filièrepro

Hors-Série N°05
ISSN 2551-2900 Juin 2019

GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

...projets, finitions... l'efficacité

au service de la rénovation

Edito

L'EFFICACITÉ au service de la RÉNOVATION

© DR

En 2019 plus que jamais, les professionnels de la filière chauffage sanitaire sont attendus sur le terrain de la rénovation des équipements et de l'amélioration de la performance. À l'heure où de nouveaux mécanismes d'aide au financement se mettent en place, le chantier s'avère vaste. Il s'agit bien entendu de convertir un parc de logements qualifiés de « passoires thermiques », mais aussi de répondre aux souhaits de chacun : besoin de surfaces supplémentaires, réorganisation des espaces de vie, accessibilité, ... Le logement existant doit aujourd'hui être en capacité d'évoluer et de se transformer tout au long de son cycle de vie. Le remplacement des équipements de chauffage concerne aussi des logements récents, à partir des années 80 ou 90, pour lesquels il existe des solutions à haute performance intégrant les énergies renouvelables.

Plus largement, le confort thermique (chauffage, rafraîchissement), la ventilation et la qualité de l'air, l'eau chaude sanitaire, tout comme l'aménagement des pièces d'eau, se trouvent au centre de la problématique. L'enjeu énergétique est énorme.

Outre la performance intrinsèque des solutions au service du logement, bureaux d'études et professionnels sur le terrain recherchent des leviers d'efficacité et d'optimisation, afin que le déroulement des projets dégage une rentabilité acceptable. Car un chantier en rénovation, notamment sur site occupé, introduit un niveau supplémentaire de complexité qu'il convient de prendre en compte avec des solutions adaptées. Il s'agit alors de gagner du temps à tous les niveaux de l'entreprise : conception projet, préparation chantier, approvisionnements, déplacements, installation, maintenance, relation clients... sans pour autant sacrifier le niveau de qualité

Quoi qu'il en soit, dans ce contexte tumultueux, n'oublions pas qu'un projet de rénovation s'appuie avant tout sur un diagnostic sérieux et précis, permettant de déterminer les besoins du logement. Le choix de la solution à mettre en œuvre découle de cet état des lieux, croisé avec les souhaits des utilisateurs.

Michel Laurent,
Rédacteur en chef de Filière Pro

Adey - Remplacement de chaudière : la qualité de l'eau d'abord

Comment préserver l'investissement que représente une nouvelle chaudière ? C'est simple : lui offrir une eau de qualité, à la hauteur de la performance énergétique promise. Démonstration avec Matthieu Giraudon, directeur Europe.

© Adey

Matthieu Giraudon,
directeur Europe.

Filière Pro – Quel potentiel représente le traitement de la boucle d'eau chaude ?

Matthieu Giraudon – Concernant la boucle de chauffage, la thématique du traitement de l'eau apparaît aujourd'hui comme une évidence pour les installations neuves. Elle l'est cependant aussi pour les équipements existants ! Car prendre en main le traitement et la maintenance d'un circuit de chauffage permet d'accroître la performance énergétique globale de l'installation. À lui seul, un filtre correctement dimensionné peut faire gagner 6 % de rendement. Une opération de désembouage, avec décollage préalable des boues via un produit adéquat, puis traitement préventif, peut générer 15 % d'économie d'énergie sur une saison de chauffage ! En conclusion, il est utile de souligner que les chaudières, les émetteurs, et les nouvelles technologies qui s'y rapportent ne sont pas les seuls leviers de performance énergétique quant au chauffage de l'habitat existant.

Pourquoi un traitement est-il particulièrement nécessaire en cas de changement de chaudière ?

Matthieu Giraudon – En rénovation, dans 90 % des cas, une nouvelle chaudière se raccorde à une boucle de chauffage existante. Les chaudières récentes adoptent aujourd'hui des passages d'eau étroits qui contribuent à leur performance, mais risquent plus facilement de s'obstruer. Différents métaux font leur apparition tout au long du cheminement de l'eau, pour leur performance mécanique et thermique, mais contribuent au développement de phénomènes d'électrolyse naturelle. Les nouveaux circulateurs à aimants permanents sont aujourd'hui très peu consommateurs d'énergie... Mais peuvent amalgamer les boues magnétiques.
C'est un constat : l'installation de chauffage voit sa performance globale s'améliorer, mais offre de nouvelles sensibilités, pour lesquelles le traitement de l'eau devient incontournable. Dans l'existant, la problématique des boues doit donc être abordée sans hésitation, surtout en cas de changement de chaudière.

Que faut-il faire en priorité : poser un filtre ou traiter l'eau ?

Matthieu Giraudon – Les deux ! Car il s'agit d'une démarche globale. En amont du désembouage, l'injection d'un produit désembouant facilitera l'action et la rendra plus efficace. Ensuite, la pose d'un filtre avec barreau magnétique va permettre de récupérer les particules qui n'auraient pas été éliminées lors du désembouage. Enfin, le traitement préventif de l'eau sur la base d'un inhibiteur de corrosion et de dépôt du tartre va permettre de conserver les performances de l'installation dans le temps. Rappelons que l'entartrage de l'échangeur d'une chaudière peut réduire son rendement de 10 % ! Les chaudiéristes eux-mêmes témoignent de cette prise de conscience : la plupart conditionnent la garantie du corps de chauffe et du circulateur, au fait de maintenir la qualité de l'eau dans la boucle de chauffage. ■

© Adey

Propos recueillis par Michel Laurent

Une valise de désembouage compacte

Baptisée Mack01, cette valise Adey constitue un outil alternatif aux pompes de désembouage classiques travaillant sous forte pression. Avec cette valise, il est possible en 2h30 d'effectuer un désembouage en travaillant sur circuit de chauffage chaud. D'où une plus grande efficacité des produits de traitement. Mack01 ne travaille pas en surpression, ce qui préserve le circuit des risques de fuites ponctuelles.

MagnaCleanse™

En rénovation, Adey propose des solutions simples et efficaces pour :

- ✓ Protéger les chaudières nouvelles et existantes
- ✓ Allonger la durée de vie du système de chauffage et de ses composants
- ✓ Améliorer l'efficacité énergétique
- ✓ Baisser la facture énergétique et les coûts de fonctionnement
- ✓ Réduire l'empreinte carbone

ADEY®

Aldes - Ventilation : un énorme potentiel de rénovation

Spécialiste du renouvellement d'air, Aldes dispose aujourd'hui d'une très grande base installée et de solutions pour certaines dédiées à la rénovation. Rencontre avec Fabrice Boutet, directeur France.

Fabrice Boutet,
directeur France.

Filière Pro – Que représente la rénovation pour Aldes ?

Fabrice Boutet – Le marché de la rénovation est stable au fil des ans. Il compte actuellement pour environ 30 % de notre chiffre d'affaires, sachant que nous sommes aussi très présents dans le neuf, au travers d'actions de prescription. La rénovation nous concerne dans de multiples secteurs : les bâtiments scolaires, l'hôtellerie, les établissements de santé... Mais aussi le logement collectif où nous sommes présents via Acthys, notre filiale dédiée à la rénovation des systèmes de ventilation basse pression des logements du secteur social, public ou privé, antérieurs à 1982.
N'oublions pas non plus les affaires diffuses, alimentées par nos partenaires de la distribution professionnelle.

Comment choisir et dimensionner la bonne technologie ?

Fabrice Boutet – Nos chargés d'affaires s'appuient en interne sur une équipe de chargés d'études. Au nombre de 50, ces experts produits et solutions développent une vision très technique afin d'adapter et dimensionner notre offre à chaque projet de rénovation. Réactifs, ils travaillent en lien avec tous les acteurs d'un projet, à la fois internes et externes.

Avez-vous un réel aperçu des multiples situations que rencontrent les professionnels en rénovation ?

Fabrice Boutet – Nous avons poussé très loin nos recherches en la matière, notamment pour concevoir notre récent système de ventilation domestique simple flux EasyHome, dédié à la rénovation. Notre leitmotiv est de faciliter le travail des installateurs. Pour cela nous sommes allés jusqu'à filmer des professionnels pendant la mise en œuvre pour analyser les gestes, postures et difficultés rencontrées. Cela nous a guidé dans nos choix de conception.
Cette remise à plat va jusqu'au packaging et à l'argumentaire clair et précis en cinq points, visible sur l'emballage, pour faciliter l'acte de stockage, de vente et d'achat.

Comment travaillez-vous avec la distribution ?

Fabrice Boutet – Avec nos partenaires de la distribution, nous avons mis au point un plan d'animation pour les installateurs. Il s'agit de leur donner les bons arguments de vente et d'informer sur nos formations. Par ce mécanisme, nous souhaitons redonner de la valeur aux actions des spécialistes de la ventilation.

Comment faire en sorte que la ventilation tienne ses promesses ?

Fabrice Boutet – Aldes est particulièrement impliqué dans la réglementation de la qualité de l'air intérieur. Il faut savoir que près de 70 % des systèmes de ventilation installés en France ne fonctionnent pas comme ils le devraient, voire pour certains n'ont jamais fonctionné ! C'est pourquoi il serait pertinent de réfléchir à une obligation de contrôle, ne serait-ce que des installations neuves. Ce cheminement développera peut-être une filière de spécialistes... « ventilistes » ? ■

Propos recueillis par Michel Laurent

De l'air neuf et pur !

Le kit de ventilation simple flux domestique EasyHome PureAir est équipé de capteurs multi-polluants afin de détecter et évacuer les polluants hors du logement : l'air intérieur extrait libère l'air de la maison du CO_2, des COV, de l'humidité, ... Les modes "Inviteés" et "Boost Bain/Cuisine" permettent de purifier l'air rapidement. Par ailleurs, l'air extérieur entrant est filtré afin de retenir les pollens, particules fines et bactéries.

MOINS DE POLLUANTS
MOINS D'ALLERGIES
PLUS DE BONHEUR DANS L'AIR
EasyHOME® PureAIR,
la première solution connectée
de purification d'air à détection
multi-polluants.
• Capteurs multi-polluants
• Entrées d'air filtrantes
• Connecté par smartphone
• Compatibilité multi-conduits
• Facile à installer
Faites la différence avec EasyHome® PureAIR !
Aldes Connect
Crédit photos : Getty Images - 2017
#HealthyLiving*
*un art de vivre sain
aldes

Butagaz : Un florilège d'aides à la rénovation

Auprès du client final particulier et professionnel, mais aussi en incitant les artisans à être acteur, le fournisseur d'énergie déploie différentes aides de financement des travaux de rénovation. Le point sur les principaux leviers avec Sébastien Aragon, responsable des partenariats.

Sébastien Aragon,
responsable des partenariats.

Filière Pro – Quels types d'aides avez-vous mis en place ?

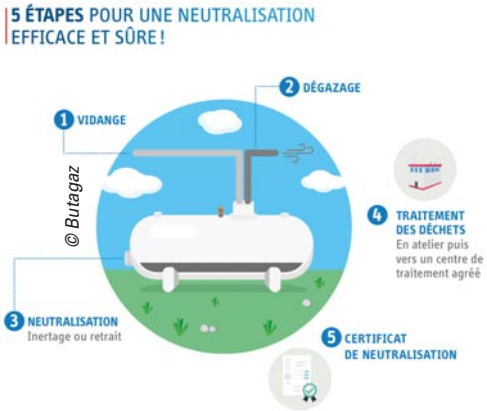
Sébastien Aragon – Depuis de nombreuses années, Butagaz contribue au financement des travaux de rénovation des particuliers et professionnels, avec pour objectif de réduire leur facture énergétique et d'améliorer le niveau de confort. Par exemple, nous proposons les Butaprimes depuis l'origine du mécanisme des Certificats d'économies d'énergie (CEE). Ce mécanisme répond aux demandes de financement pour les travaux d'isolation, de remplacement de fenêtres ou de chaudière... Nos clients particuliers peuvent se référer à notre site Internet butaprimes.fr pour instruire leur demande. Pour nos clients professionnels, nous disposons d'interlocuteurs directs, à même de faire le point avec eux sur les fiches types correspondant précisément aux souhaits de travaux.
Pour nos clients qui utilisent le gaz en citerne, le prêt à taux zéro contribue depuis plusieurs années au remplacement des chaudières gaz à faible rendement. Nous envisageons cependant d'étendre cet avantage à tous nos clients pour les équipements de chauffage et l'isolation, sur la base d'un prêt à taux bonifié, cumulable avec le mécanisme des CEE.

Et plus directement avec les artisans ?

Sébastien Aragon – Depuis 2015, en lien avec la Capeb, nous avons mis en œuvre le dispositif Artiprimes lié lui aussi aux CEE. Cette réglementation attribue aux fournisseurs d'énergie le rôle de promouvoir des actions d'efficacité énergétique chez les consommateurs. C'est dans ce contexte que Butagaz aide les installateurs en valorisant leurs travaux de rénovation énergétique chez les particuliers et dans le petit tertiaire.

Comment intervient la nouvelle offre Pack Chaudière Facilipass ?

Sébastien Aragon – En mars 2019, nous avons lancé avec la Capeb et trois fabricants de chaudières, une nouvelle offre : le Pack Chaudière Facilipass. Objectif : rendre plus efficace et accessible les offres packagées de remplacement de chaudières. Butagaz s'adresse ici aux particuliers pour le remplacement de chaudières charbon, fioul ou gaz à faible rendement. Ce mécanisme de financement permet de réduire le coût d'acquisition à des mensualités de 36 à 100 € par mois pour le particulier, équipement et maintenance comprise.
Dans cette dynamique, nous travaillons sur une offre de pompes à chaleur qui sera bientôt disponible. Par ailleurs, nous devrions prochainement y intégrer les aides de l'Anah.



Quel bilan tirez-vous de ces aides à la rénovation ?

Sébastien Aragon – Artiprimes a fait l'objet de près de 30 000 dossiers validés depuis son lancement, sur la base d'un financement moyen de 500 € par projet. L'offre Butaprimes a quant à elle permis de mener à leur terme 25 000 dossiers, notamment auprès de bailleurs sociaux pour des logements collectifs. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Démontage des anciennes cuves fioul

« Un installateur qui remplace une chaudière fioul doit a minima proposer dans son devis l'inertage de la cuve, c'est-à-dire le dégazage, le nettoyage et la mise en sable. Sans cela, une cuve fioul reste un équipement dangereux et potentiellement polluant. » *Pour accélérer la neutralisation, voire le démontage des cuves, Butagaz vient de lancer une activité de démantèlement des anciennes cuves fioul, via un partenariat agissant à ses couleurs en régions Ile de France, Normandie, Hauts de France et une partie de la région Est.*

Butagaz vous donne rendez-vous au...

Brazzzzziiiiiiiiil !

CHALLENGE BUTAGAZ[1]

Du 1er janvier 2019 au 31 décembre 2019

Gagnez un voyage, en recommandant Butagaz :

Pour 4 conversions d'une installation fioul au gaz en citerne[2] :

4 JOURS POUR 2 PERSONNES

À RIO DE JANEIRO

Pour 4 conversions d'une installation fioul au gaz naturel[3] :

1 WEEK-END POUR 2 PERSONNES

DANS UN CHÂTEAU

Participer au N°Cristal 09 70 81 80 20

APPEL NON SURTAXE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(1) La facture de remplacement de la chaudière fioul par une chaudière gaz et le contrat de fourniture de gaz propane/naturel Butagaz doivent être datés entre le 1er octobre 2018 et le 31 décembre 2019. Ne sont concernés que les contrats de fourniture de gaz en citerne ou gaz naturel Butagaz. Le voyage est prévu pour avril 2020. Offres non cumulables. Jeu soumis à l'acceptation des modalités, consultables sur butagaz.fr/modalitésrio. (2) Une conversion du fioul au gaz consiste en la signature d'un contrat et de la facture de gaz en citerne « écoConfortique » de cinq ans, suivie de la mise en place de la citerne finalisée. (3) Une conversion du fioul au gaz consiste en la signature d'un contrat de fourniture de gaz naturel et dont le compteur est toujours activé chez Gaz de Paris (groupe Butagaz) au 1er avril 2019. Gaz naturel fourni Gaz de Paris, société du Groupe Butagaz, SAS au capital de 16 058 376 € - 47/53 rue Raspail, 92 594 Levallois-Perret Cedex, RCS Nanterre 510 764 335. Gaz en citerne fourni par la société Butagaz, SAS au capital de 195 225 000 € - 47/53 rue Raspail, 92 594 Levallois-Perret Cedex, RCS Nanterre 402 960 397. Réf. : PRESC-APCHALLENGEFIOUL18. Crédit Photo : Getty Images.

Butagaz | Libre de choisir votre confort

GAZ & ÉLECTRICITÉ

Chappée : Accompagner avec une offre technique, organisationnelle et financière

À l'heure où les offres de rénovation en tous genres foisonnent aux yeux du grand public, Chappée focalise sa stratégie sur des actions concrètes, pragmatiques et permettant aux installateurs de gagner la confiance de leurs clients. Explications avec Nicolas Barros, directeur de la marque Chappée.

© Chappée

Nicolas Barros,
directeur de la marque Chappée.

Filière Pro – Quelle est votre approche de la rénovation ?
Nicolas Barros – Le marché de la rénovation du chauffage est en train d'évoluer. Il n'en reste pas moins complexe, car il est le lieu de multiples acteurs. Chez Chappée, nous accompagnons les installateurs de façon pragmatique. Nous leur permettons de garder la main sur leur organisation et sur leurs prix. L'offre est cependant bien en phase avec les outils et les méthodes actuelles.

Que proposez-vous ?
Nicolas Barros – Il s'agit par exemple de l'offre Facilipass mise en place avec la Capeb, dont nous sommes partenaire. Pour le client, il s'agit d'une offre simple avec ou sans conditions de ressources. Cela permet à l'artisan PG et RGE de présenter une large gamme de chaudières et d'options qualitatives. Par ailleurs, une plateforme monte le dossier de financement pour aboutir à une solution en phase avec le marché. Nous prévoyons d'autres outils pour toujours permettre à l'installateur de maîtriser son offre.

Quels autres types d'actions ?
Nicolas Barros – Depuis plusieurs années, nous avons mis en place pour nos clients installateurs fidèles à la marque, un outil web qui facilite le montage d'une offre commerciale. Ils ont alors le choix parmi des offres pré-configurées.
Nous proposons aussi une offre de financement Simplissimo incluant la partie bancaire et le traitement des dossiers administratifs. Sous contrat Chappée, cette plateforme garantit notamment la confidentialité des données.
Les installateurs peuvent aussi télécharger des outils de chiffrage PAC, pour la rénovation et pour le neuf. Objectif : réaliser sa configuration soi-même.

Certains équipements sont-ils plutôt dédiés à la rénovation ?
Nicolas Barros – En lien direct avec les problématiques de la rénovation, Chappée dispose effectivement d'une offre d'équipements adaptés. Notamment une offre PAC très large avec des puissances allant jusqu'à 27 kW avec bouteille de découplage intégrée. Ou encore en chaudières sol des solutions monobloc compatibles tous gaz. Rappelons aussi nos gammes de chaudières murales dotées de kits d'adaptation sans perçage, pour plus de facilité la mise en œuvre. Coté régulation, le thermostat connecté Emo Life travaille quant à lui en mode tout ou rien, ou en modulation sur les équipements de dernière génération.
Coté formation, n'oublions l'acquisition de compétences RGE pour lesquelles nos onze centres de formation œuvrent toute l'année, notamment avec nos sessions Quali'PAC.

Qu'en est-il des pièces détachées ?
Nicolas Barros – Utiles aussi pour les chantiers de rénovation, nous assurons une disponibilité des pièces détachées et accessoires sous 24 à 48 heures. Pour les installateurs et stations techniques en compte chez Chappée, une commande en ligne sur le site avant 15h, permet d'être livrés dès le lendemain ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

© Chappée

Un guide complet des aides

À destination des installateurs, nous avons édité en mars 2019 un « Guide de la transition énergétique », notamment au regard de la disparition programmée du fioul. Ce guide comporte entre autre un tableau récapitulatif des différents types de générateurs et de toutes les aides accessibles en fonction ou non du revenu du foyer. Ce guide est disponible au format papier et numérique.

CHAPPEE

COMPATIBLE eMO Life

LE CONFORT CONNECTÉ EN TOUTE SIMPLICITÉ

eMO Life, thermostat d'ambiance connecté.
Simplicité, ergonomie, connectivité et fiabilité.

CHAPPÉE AGIT POUR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

PLUS QU'UNE PROMESSE, SURTOUT DES ACTES

Notre rapport RSE marque notre contribution volontaire aux grands objectifs du développement durable.

CHAPPEE.COM

Crédits photos : istockPhotos

Coénove : Massifier les rénovations dans un contexte de complémentarité des énergies

Énergéticiens, fabricants, metteurs en œuvre et mainteneurs se mobilisent au sein de Coénove pour porter la complémentarité des énergies et soutenir la place du gaz. Depuis 2014, l'association contribue au débat sur la transition énergétique, en priorité sur le thème de la rénovation. Explications avec Bernard Aulagne, président de Coénove.

Bernard Aulagne,
président de Coénove.

Filière Pro – Pouvez-vous nous rappeler les objectifs de Coénove ?

Bernard Aulagne – L'association est convaincue de la pertinence d'une approche basée sur la complémentarité des énergies. À ce titre, nous sommes à l'écoute de l'ensemble des parties prenantes. L'association Coénove souhaite contribuer activement au débat public et à la réussite de la transition écologique. De fait, les membres de l'association se sont fixés les objectifs suivants :

- Sensibiliser les parties prenantes au bien-fondé d'un mix énergétique diversifié et complémentaire, indispensable au développement massif de toutes les énergies renouvelables, dont le gaz ;
- Valoriser auprès des pouvoirs publics des solutions plurielles et constructives en vue d'atteindre les objectifs de la transition écologique et les accompagner dans l'élaboration des réglementations énergétiques et environnementales des bâtiments ;
- Promouvoir le rôle majeur de la filière gaz dans la croissance verte en termes de création d'emplois en France et en Europe et d'innovations industrielles.

Quels sont vos travaux actuels ?

Bernard Aulagne – Coénove a fortement contribué au plan de rénovation énergétique lancé par le gouvernement il y a un an. Aujourd'hui, l'association et ses membres se mobilisent pour contribuer à la massification des projets de rénovation pertinents.

L'enquête TREMI [1] de l'Ademe montre que 75 % des travaux d'amélioration énergétique réalisés ne permettent même pas de gagner une classe énergétique ! Nous sommes conscients que la rénovation concerne des situations parfois complexes et toutes différentes. Dans un tel contexte, Coénove milite actuellement pour améliorer la qualité du diagnostic initial : harmoniser et surtout fiabiliser les DPE. La Loi Elan du 23/11/ 2018 pose d'ailleurs l'objectif de le rendre opposable dès 2021.

Comment massifier les rénovations en tenant compte des cas particuliers ?

Bernard Aulagne – C'est un vrai sujet de fond sur lequel nous travaillons avec nos membres. D'autant plus que la rénovation énergétique s'inscrit souvent dans une enveloppe de travaux plus globale, comprenant des travaux d'aménagement intérieur et de décoration visant à améliorer le bien-être et le niveau de confort. Dans ce contexte, Coénove se prononce pour une rénovation par étapes, sauf en cas de mutation, situation propice pour mener des travaux sur site non occupé. Un acteur pourrait faciliter le déroulement sur-mesure des travaux complexes : l'ensemblier ou rénovateur énergétique. Cette fonction évoquée lors du Grenelle de l'Environnement, n'a pourtant pas émergé comme on aurait pu l'espérer...

Une conclusion ?

Bernard Aulagne – C'est par la mobilisation de tous les acteurs et au travers du niveau de qualité de leurs prestations que le rythme des rénovations pourra s'accélérer. Le potentiel est immense ! Rappelons par exemple que sur 8 millions de chaudières gaz individuelles, à peine 25 % d'entre elles sont à condensation... ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Travaux de Rénovation Énergétiques des Maisons Individuelles.

Les 5 propositions de Coénove

- *Préserver un mix énergétique diversifié ;*
- *Lancer une action politique volontariste de développement d'une stratégie nationale gaz renouvelable ;*
- *Concernant le bâtiment : donner une priorité à la rénovation du parc existant ;*
- *Stimuler l'innovation produits dans les domaines de la performance et de la connectivité des équipements ;*
- *S'appuyer sur les territoires dans la mise en œuvre de la transition énergétique.*

coenove
ÉNERGIES NOUVELLES / GAZ / ÉNERGIE PLURIELLE

Toute une filière engagée dans la transition énergétique du bâtiment

165 000
EMPLOIS NON DÉLOCALISABLES

65 MDS D'EUROS
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

AFHYPAC – Association française pour l'hydrogène et les piles à combustible
atlantic
BOSCH – Des technologies pour la vie
CAPEB – L'Artisanat du Bâtiment
Comité Français Butane Propane
Chaffoteaux
DAIKIN
De Dietrich – Le Confort Durable®
FFB UECF – Fédération Française du Bâtiment – Génie Climatique et Énergétique
FFB UNCP – Fédération Française du Bâtiment – Couverture Plomberie
France Air – Les Architectes de l'Air
FRISQUET
GRDF – Gaz Réseau Distribution France
un conduit pour la vie – cheminées Poujoulat
QUALIGAZ – La référence gaz
Saunier Duval – Toujours à vos côtés
SYNASAV
VIESSMANN – climat d'innovation

- CONTACTS -

BERNARD AULAGNE, Président
bernard.aulagne@coenove.fr

FLORENCE LIEVYN, Déléguée générale
florence.lievyn@coenove.fr

REPRODUCTION INTERDITE • 2017 - 2022

Association COÉNOVE
8 Terrasse Bellini
92807 Puteaux Cedex

www.coenove.fr
contact@coenove.fr
@coenove

Daikin : Des PAC adaptées aux différents besoins en rénovation

Avec une offre renouvelée de pompes à chaleur pour les projets de rénovation, Daikin poursuit sa stratégie de déploiement du réfrigérant R-32 à faible PRP. Le fabricant propose une gamme de PAC basse température, moyenne température et haute température, ainsi que des solutions hybrides pour les rénovations énergétiques. Le point avec Benoît Bihel, chef de groupe département chauffage.

© Daikin

Benoît Bihel,
chef de groupe département chauffage

Filière Pro – Quelle est votre offre pour le marché de la rénovation ?

Benoît Bihel – Rappelons qu'en France, Daikin est présent sur l'ensemble du territoire au travers de treize agences commerciales, dont deux en région parisienne.

Dans le souci de limiter l'impact des émissions carbones liées à l'utilisation des réfrigérants classiques, Daikin a adopté le réfrigérant R-32. Notre nouvelle pompe à chaleur Altherma 3 H dédiée à la rénovation a été lancée en début d'année. Avec une puissance nominale de 11 à 16 kW, elle s'installe par liaison hydraulique entre les unités intérieure et extérieure. L'installateur a donc juste à produire une attestation de capacité pour que ses clients puissent bénéficier des aides de l'état.

Entre -3 et +3 °C extérieur, cette PAC fonctionne à environ 60 à 70 % de sa puissance nominale : le compresseur est en capacité de maintenir sa puissance à température négative. De – 7 à – 15 °C extérieur, elle ne perd que 1 kW de puissance thermique sur 13 kW de puissance nominale. La PAC Altherma 3H assure un régime d'eau à 60 °C jusqu'à – 10 °C extérieur. Côté acoustique, l'unité extérieure génère 42 dB de pression sonore à 5 m. Nous prévoyons d'ailleurs une performance acoustique améliorée d'ici la fin de l'année.

L'innovation se trouve aussi au niveau de l'interface installateur, avec un assistant de configuration permettant de paramétrer la PAC à la mise en service, par un simple jeu de questions/réponses. L'installateur n'a pas à installer de pot à boue ni de filtre magnétique sur le retour de la boucle d'eau chaude : ces deux organes de protection sont intégrés à la PAC. Nous essayons en effet de proposer les machines les plus complètes possible, afin de simplifier l'installation et réduire les coûts.

Enfin, la PAC est connectable au wifi. L'ajout d'une carte électronique en lien avec la box locale permet à l'utilisateur de piloter son confort à distance. L'installateur peut quant à lui lire les informations d'état : alarme, code erreur, ... À terme, via une offre de service Daikin, il pourra accéder à une plateforme cloud pour, à distance, recevoir les alertes et modifier les paramètres nécessaires.

Et pour les besoins d'eau haute température ?

Benoît Bihel – Nous proposons toujours notre PAC Altherma R HT délivrant une eau jusqu'à 80 °C, conçue pour le remplacement de tous types de chaudières. Dévoilée lors du salon ISH à Francfort en mars dernier, et disponible fin 2019, la nouvelle PAC Altherma 3 H HT intégrera cette fois-ci un monocompressseur au R32, plus efficace et délivrant une eau à 70 °C. Par retour d'expérience, ce régime de température apparaît comme étant suffisant pour les projets en rénovation. L'unité extérieure sera pour sa part plus esthétique et plus silencieuse.

Avantage pour les installateurs : nous intégrons sur nos nouveautés, une interface harmonisée et une conception hydraulique identiques entre gammes. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

© Daikin

La PAC Altherma 3H, dédiée aux projets de rénovation.

Également une offre hybride

Avec sa PAC Altherma R Hybrid, Daikin regroupe une chaudière gaz murale à condensation et micro-accumulation, avec une PAC de puissance nominale de 5 à 8 kW dotée d'une liaison frigorifique au R410. Ce couplage convient en particulier pour les installations au propane équipées d'une chaudière ancienne.

DAIKIN SIREN N°967 501 065 - RCS B Nanterre - Crédit photos Adobe Stock, Daikin - jardindhiver.paris

Daikin Altherma Haute Température

Daikin Altherma Haute Température est une pompe à chaleur Air / Eau Inverter. L'ensemble est composé d'un groupe extérieur et d'un module hydraulique capable à la fois de produire de l'eau chaude pour le chauffage et pour l'eau chaude sanitaire. Cette solution est idéale dans le cadre d'un remplacement de chaudière et inclut la régulation sur loi d'eau et sur la température extérieure.

Rénovation chauffage

> Idéale pour la rénovation chaudière fioul (disponible de 11 à 16 kW).
> Ballon accumulation 200 / 260 L et ballon à production semi-instantanée.

Installation et entretien simplifiés

> Des unités extérieures discrètes et efficaces.
> Un raccordement rapide et aisé au réseau de chauffage existant.

Efficacité énergétique

à 55°C A+

ERSQ011AV1/Y1 + EKHBRD011ADV17/Y17

Certifiée HP Keymark

www.daikin.fr

DAIKIN

Le confort a de l'avenir

Giacomini : Une solution globale de plancher chauffant adapté aux contraintes de la rénovation.

Giacomini intègre une de ses offres à celles de deux partenaires industriels que sont Syneris et Hanydritec, pour apporter une solution globale de plancher chauffant facilitant à la fois l'organisation du chantier et la prise en compte des contraintes dimensionnelles de chaque projet. Stéphane Marques, responsables des ventes, détaille les atouts de cette solution.

Stéphane Marques,
responsables des ventes.

Filière Pro – Comment le plancher chauffant est-il pris en compte sur le marché de la rénovation ?

Stéphane Marques – À son origine pensé pour le neuf, le plancher chauffant ne répondait pas ou trop peu aux contraintes de la rénovation. Aujourd'hui des solutions connues existent et les acteurs ont de plus en plus le réflexe de penser plancher chauffant. Néanmoins différentes problématiques techniques et surtout organisationnelles freinaient encore cette offre. Face à ce constat Giacomini a travaillé conjointement avec deux industriels. Il en est ressorti une offre, nous semble-t-il mieux adaptée aux attentes. Elle se nomme Triotherm.

En quoi est-elle adaptée au contexte de la rénovation ?

Stéphane Marques – Sur le plan de l'organisation, Triotherm rend plus facile le projet en ce sens que dès l'étude technico-économique établie jusqu'à la mise en œuvre, les métiers et les différentes gammes produits se retrouvent sous une seule et même référence: L'isolation de sol sur mesure en polyuréthane projeté, les composants du plancher chauffant/rafraîchissant et la chape d'enrobage en anhydrite à haute performance thermique garantie. De fait, le projet ne passe que par un seul interlocuteur (l'applicateur de l'isolant ou de la chape) du début à la fin de l'ouvrage. Un procès-verbal de chantier est remis, garantissant que les valeurs certifiées ont été respectées. Triotherm a l'avantage de bénéficier d'un avis technique pour les trois prestations. L'applicateur coordinateur de l'ensemble de l'ouvrage est le garant d'une bonne coordination des différents corps d'état.

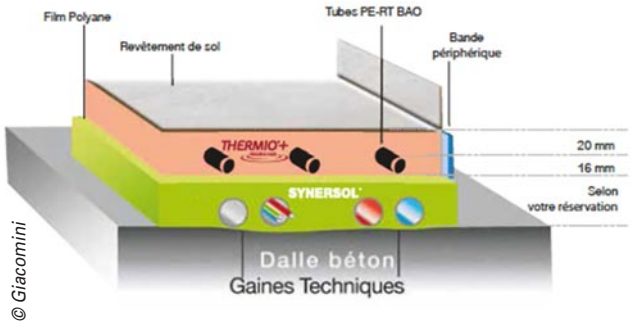
Quelles sont les avantages de cette offre ?

Stéphane Marques – Sur le plan technique, la hauteur totale de mise en œuvre, hors revêtement de surface, démarre à 66 mm, soit 30 mm de mousse polyuréthane projetée et 36 mm de chape, incluant le circuit en tube PER ou PERT BAO spécial basse température. Mais le double avantage de l'isolation Synersol consiste à réaliser une épaisseur de mousse à la demande, jusqu'à 120 mm, tout en supprimant l'opération de ravoirage. En effet, la couche isolante projetée a l'avantage de s'adapter aux irrégularités inhérentes à toutes formes de chantiers de rénovation : interstices en périphéries des murs, faux niveaux de dalles dans le neuf et l'ancien.

Quelles sont les caractéristiques des composants ?

Stéphane Marques – Le tube de section 16 x1,5 mm se pose d'une seule longueur, sans raccord en dalle, du collecteur de départ au collecteur de retour. Le kit collecteur de distribution, pré-monte avec débitmètre et vannes multifonctions départ et retour, permet ainsi de gagner du temps lors de la pose. En matière de régulation, le thermostat d'ambiance permet de gérer la température dans chacune des pièces. La certification EuBac du thermostat K480P associe à son moteur et sa vanne, est valorisée dans les moteurs de calcul RT2012. Cette valeur de 0,5 K permet d'améliorer la performance du système et de réduire la valeur du coefficient C issue du calcul RT2012. ■

Propos recueillis par Michel Laurent



TRIOTHERM

Isoler - Chauffer - Rayonner

Performant et innovant

Solution clés en main
en neuf ou rénovation

Confort et économie

www.triotherm.eu

SYNERSOL®

giacoconfort

THERMIO®+ TECHNOLOGY

GRDF : Des arguments pour la conversion au gaz

Les nouvelles aides à la rénovation énergétique combinées à l'annonce de la fin du fioul par les pouvoirs publics offre un potentiel de croissance pour la filière gaz. Explication des enjeux avec Emmanuel Bavoux, responsable du Pôle Marchés Grand Public.

© GRDF

Emmanuel Bavoux,
responsable du Pôle Marchés Grand Public.

Filière Pro – Quel est le potentiel du gaz naturel en matière de rénovation et de conversion énergétique ?

Emmanuel Bavoux – Le principal marché concerne le remplacement de chaudières gaz avec près de 435 000 chaudières remplacées en 2018. Par ailleurs, les mesures de suppression des chaudières fioul à horizon 2028 annoncées par le gouvernement, combinées aux aides actuelles, offrent un potentiel de croissance pour le gaz. En effet, on estime à 1,1 million le nombre de logements, dont 800 000 maisons individuelles qui pourraient passer au gaz. GRDF ambitionne 500 000 conversions dans les 10 ans à venir.
En 2018, la conversion des installations fioul au gaz naturel a concerné 15 000 maisons individuelles et 18 000 logements collectifs. En 2019, nous portons l'objectif à 30000 maisons individuelles et 25000 logements collectifs. Depuis le début de l'année, les demandes de raccordement au réseau de gaz sont en hausse de 20 %.

Concernant les aides, le message passe-t-il bien auprès du grand public ?

Emmanuel Bavoux – En avril 2019, une enquête réalisée auprès de 800 foyers révélait que 47 % des clients gaz connaissaient les aides liées au gaz, mais que seulement 27 % des utilisateurs au fioul étaient informés de ces mêmes aides... Quoi qu'il en soit, le marché bouge ! De notre côté, nous valorisons les Professionnels du Gaz, qui constituent une filière parfaitement contrôlée et garante d'un niveau de qualité attesté. Nous constatons aujourd'hui que 70% de ces professionnels préfèrent installer des chaudières gaz, produit performant et fiable.

À combien se chiffre une conversion au gaz ?

Emmanuel Bavoux – Le coût moyen constaté pour une conversion du fioul vers le gaz se monte à environ 4 000 €. Somme de laquelle il convient de déduire les aides : jusqu'à 1005€ de CITE + 600€ de CEE + l'éco PTZ et la TVA à 5,5%. Pour les ménages aux revenus modestes, les aides sur les CEE sont boostées à 1200 € et complétées par celles de l'ANAH pouvant aller jusqu'à 50% de prise en charge des travaux éligibles. Enfin, en installant une chaudière à Très Haute Performance Energétique (rendement saisonnier >92%) comparativement à une chaudière d'ancienne génération, le gain énergétique se chiffre à environ 30 % et jusqu'à 35 % sur la facture. La conversion d'une chaudière fioul par une chaudière au gaz présente donc de nombreux atouts : économies d'énergie, diminution de la facture énergétique des ménages ou encore réduction des émissions de CO2, autant d'éléments non négligeables à prendre en compte.

La PAC hybride est-elle concernée par les aides coup de pouce ?

Emmanuel Bavoux – Oui, tout à fait. D'ailleurs, cette solution présente un rapport performance / prix très intéressant pour les ménages les plus modestes car les aides sont encore plus importantes qu'évoqué précédemment. La PAC hybride, comprenant une chaudière gaz couplée à une pompe à chaleur de faible puissance, réduit les émissions de gaz à effet de serre.

Lors de la conversion d'une installation fioul, qu'en est-il de la cuve ?

Emmanuel Bavoux – Ce choix induit effectivement des frais relatifs à la neutralisation de la cuve. Selon l'accessibilité et le type de cuve, le coût peut varier de quelques centaines d'euros à 2 000 €. Cette prestation réalisée par un professionnel, utile pour éviter à terme toute pollution, bénéficie d'un crédit d'impôts de 50 % sans conditions de revenus. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

© GRDF Jean-Lionel Dias

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

Muller Intuitiv : l'intelligence qui manquait aux radiateurs électriques

En matière de chauffage électrique, les marques du groupe Muller s'articulent autour de deux promesses client : le confort des utilisateurs et la performance énergétique. Éric Baudry directeur marketing, nous explique les enjeux du système de contrôle intelligent Muller Intuitiv with Netatmo, au service des quatre marques de chauffage électrique du Groupe : Airélec, Applimo, Campa et Noirot.

© Groupe Muller

Éric Baudry,
directeur marketing.

Filière Pro - En quoi consiste Muller Intuitiv ?

Eric Baudry – Muller Intuitiv est la nouvelle marque mise en place par le Groupe Muller pour qualifier l'intelligence embarquée qui caractérise tous nos produits. Cette intelligence s'appuie sur le savoir-faire développé par le groupe grâce à ses cinq centres de recherche tous basés en France. Le groupe Muller est entré dans le challenge de la transition énergétique, en s'appuyant sur la transition numérique. Pour cela nous apportons aujourd'hui l'intelligence qui manquait au chauffage électrique. À présent, avec Muller Intuitiv with Netatmo, nos radiateurs obéissent au doigt et à la voix ! Né de l'alliance entre Muller et Netatmo, spécialiste français des objets connectés pour la maison, en mode connecté, les radiateurs de dernière génération mutualisent leur intelligence. Ils analysent les rythmes de vie de occupants et intègrent la qualité du bâti afin de proposer aux utilisateurs les meilleurs scénarios de chauffe qui améliorent le confort et traquent de manière autonome la moindre source de gaspillage.

© Groupe Muller

Objectifs : réduire les coûts énergétiques, accroître le niveau de confort et permettre à l'utilisateur de reprendre le contrôle de son environnement en valorisant une énergie décarbonée.
Ce module a été conçu prêt à être inséré... Il suffit de le placer dans le compartiment prévu à cet effet sur les radiateurs compatibles, et de télécharger sur son smartphone l'application dédiée pour profiter de toutes ses fonctionnalités. Dans les logements câblés fil pilote, un seul module peut piloter jusqu'à dix radiateurs. Sinon, il faut compter un module par appareil.
Pour éviter toute obsolescence de nos produits, les modules sont totalement compatibles avec nos radiateurs de dernière génération sur le marché depuis 2014. Mieux : le module peut s'insérer dans certains radiateurs d'avant 2014 avec des fonctions limitées au simple pilotage historique : Confort, Eco, Hors gel.
Pour plus de transparence, nous avons mis à disposition sur notre site Internet une grille de correspondance des appareils compatibles avec Muller Intuitiv.

Muller Intuitiv est-il un concept uniquement dédié au chauffage électrique ?

Eric Baudry – Muller Intuitiv with Netatmo permet actuellement de piloter les appareils de chauffage électrique des marques Airélec, Applimo, Campa et Noirot, en créant un dialogue entre l'installation et l'utilisateur. À ce jour, la solution est compatible avec Home Kit d'Apple, Google Home et Alexa d'Amazon.
Au second semestre 2019, notre éco système sera enrichi du ''Manager compteur'', puis sera également étendu aux chauffe-eau électriques à accumulation toutes marques avec la mise sur le marché de ''l'Aqua Manager''. Des développements qui permettront aux particuliers de reconstruire simplement la courbe de consommation en distinguant le chauffage et l'eau chaude des autres usages du logement.

Comment vous placez-vous dans cet enjeu de transition numérique ?

Eric Baudry – Pour renforcer nos appareils qui embarquent de nombreux capteurs et des fonctions de pilotage très fines, notre système tend à former un réseau neuronal au sein de la maison intelligente. Demain, la mutualisation des données pourra déboucher sur de plus amples services. Pour l'heure, le véritable enjeu de la connectivité et de l'interactivité n'est autre que l'interopérabilité. Nous y travaillons avec d'autres industriels. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Vous cherchez un radiateur électrique économique et écologique ? Vous chauffez.

Muller Intuitiv

Si vous cherchez un radiateur électrique qui optimise la température en fonction de la qualité du bâti, des habitudes de fréquentation de chaque pièce et des conditions climatiques, qui évite de chauffer les pièces inoccupées, qui traque la moindre source de gaspillage et communique avec les autres radiateurs pour générer toutes les économies possibles, tout en offrant une chaleur optimale contrôlable par smartphone et même par la voix... Cherchez ce logo.

L'intelligence qui manquait aux radiateurs électriques.

CES INNOVATION AWARDS 2018 HONOREE

CES INNOVATION AWARDS 2018 HONOREE

- Smart Home
- Eco-conception et technologies durables

Muller Intuitiv with NETATMO

Partedis : Booster la rénovation en valorisant les différents leviers

Avec plus de cinquante points de vente chauffage / sanitaire, le distributeur se mobilise pour encourager la rénovation énergétique. En complément des conseils techniques, Partedis s'implique dans l'accompagnement commercial et financier. Une approche qui fait l'objet d'outils améliorant la compréhension des différents leviers… Des précisions avec David Fillon, directeur de la division chauffage sanitaire et pièces détachées.

© Partedis

David Fillon,
directeur de la division chauffage sanitaire et pièces détachées.

Filière Pro – Comment valorisez-vous la rénovation ?

David Fillon – Pour les chantiers de rénovation sur lesquels s'engagent nos clients, nous intervenons aussi bien au niveau de l'enveloppe du bâtiment (bois et matériaux) que des aménagements intérieurs (chauffage et sanitaires). Notre objectif est d'amener à la performance. À ce titre, nous nous intéressons particulièrement à la rénovation énergétique. Partedis accompagne les professionnels en matière d'équipements, mais aussi de services pour leur permettre de mieux comprendre les évolutions technologiques, sans oublier le volet commercial.

Quels types de services ?

David Fillon – Depuis la mi-février, nous sommes signataireS de la charte d'engagement « coup de pouce » lancée par le Ministère de la transition écologique et solidaire. Plus largement, nous proposons un programme complet « Pass Énergie Pro » permettant à nos clients installateurs de valoriser les certificats d'économie d'énergie et l'enveloppe « Coup de pouce », ainsi que d'autres aides au bénéfice de leurs clients.
Notre objectif est clairement d'accélérer le recours à la rénovation tout en sortant, à terme, de l'énergie fioul. Avec cette opération, le remplacement d'une chaudière fioul par une chaudière utilisant une autre énergie ou par une pompe à chaleur peut induire un cumul d'aides financières avantageuses, pour un temps de retour relativement court.

Quelles autres formes d'accompagnement ?

David Fillon – En accompagnant nos clients installateurs, et indirectement leurs propres clients, sur le plan des aides financières, nous jouons notre rôle de conseil. Sur le terrain, nous organisons aussi des « tournées duo » au travers de réunions d'information avec notre partenaire EDF.
Par ailleurs, Partedis vient tout juste d'éditer un guide transversal de la rénovation [voir la photo]. Conçu pour les installateurs et leurs clients, celui-ci présente l'ensemble de notre offre rénovation. Il détaille également les dispositifs en place, les crédits d'impôts et autres aides.
Nous avons aussi édité des fiches conseil pour chaque technologie, en rappelant les aides et en simulant un retour sur investissement. Ainsi, nous faisons en sorte d'aider les professionnels dans leurs démarches commerciales… En leur montrant que c'est possible !

Que proposez-vous pour ce qui concerne la rénovation des salles de bains ?

David Fillon – Les deux tiers de nos points de vente chauffage / sanitaire disposent d'un espace d'exposition régulièrement mis à jour. Nous accompagnons les professionnels avec des conseillers formés à l'agencement. Des outils de simulation 3D donnent un aperçu des plus pertinents aux yeux des professionnels et de leurs clients. La globalité de nos démarches apporte aux professionnels une base d'échange solide pour dialoguer avec leurs clients. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Intermédiation avec les clients

Via le site Internet, comme au comptoir, des particuliers interrogent régulièrement Partedis sur des questions de rénovation. Depuis quelques années, le distributeur dispose pour cela d'un service de qualification des demandes et oriente ces particuliers vers des professionnels qualifiés géographiquement compatibles. Une valeur ajoutée de plus pour Partedis au bénéfice de ses clients installateurs.

PARTEDIS
PARTENAIRE CONSTRUCTIF

2019 FICHE CONSEIL

CHAUFFAGE

La Pompe à chaleur à 0 € !

et le coût n'est plus un frein à la rénovation !

Contactez un professionnel Pass Énergie Pro

ou

rendez-vous à l'agence PARTEDIS Chauffage Sanitaire la plus proche de chez vous.

Exemple pour le remplacement d'une chaudière fioul par une pompe à chaleur :

12 000 € TTC (TVA taux réduit)

	Couple avec 2 enfants		
	Revenus très modestes	Revenus modestes	Sans condition
Coût de la PAC (achat + pose + entretien 1ère année)*	**12 000 € TTC** (TVA taux réduit)		
Coup de Pouce	- 5 500 €	- 5 500 €	- 3 500 €
"Habiter mieux"	- 5 687 €	- 4 200 €	/
CITE	- 244 €	- 690 €	- 1 950 €
Aide fabricant	- 400 €	- 400 €	- 400 €
Reste à payer	**169 €**	**1 210 €**	**6 150 €**
Coût annuel conso** fuel	2 000 €		
Coût annuel conso** électrique PAC	530 €		
Economie annuelle de consommation d'énergie	**1 470 €**		
Retour sur investissement — **Année 1**	**1 301 €**	**260 €**	(- 4 680 €)
Année 2	2 771 €	1 730 €	(- 3 210 €)
Année 3	4 241 €	3 200 €	(- 1 740 €)
Année 4	5 711 €	4 670 €	(- 270 €)
Année 5	7 181 €	6 140 €	**1 200 €**

atlantic — DAIKIN — Panasonic BUSINESS

*Le coût total ou partiel de la PAC peut être financé par un crédit DOMOFINANCE à taux préférentiel et avec un décalage de 6 mois de mensualités. **Maison de 100 m² située en Loire-Atlantique

Photo : iStock - Conception - 03/19

www.partedis.com

Resideo : Montée en puissance d'Honeywell Home avec Resideo

La partie résidentielle du géant mondial Honeywell vient récemment de prendre son indépendance. Son objectif : être plus performante et apporter une adaptation personnalisée au marché européen. Laurent Claudon, responsable grands comptes national, fait le point sur cette nouvelle stratégie et sur les derniers produits phares destinés à la rénovation.

© Honeywell Home

Laurent Claudon,
responsable grands comptes national.

Filière Pro – Quelle est la place aujourd'hui de Resideo par rapport au groupe Honeywell ?

Laurent Claudon – Resideo est un groupe indépendant coté en bourse, implanté dans quinze pays, composé de 280 sociétés au total, avec un effectif de 14 500 personnes dans le monde pour un CA de 4,5 Milliards d'€. Cette nouvelle organisation, qui a été initiée en octobre 2018, nous permet d'être plus réactifs, à la façon d'une Start-up ! C'est aussi le meilleur moyen pour être à l'écoute des besoins et surtout plus proche de nos clients. L'ambition est donc de monter en puissance en offrant des gammes de produits encore plus faciles à installer pour les professionnels de terrain, en apportant toujours plus de confort et d'économie aux utilisateurs finaux. Notre stratégie est donc basée sur le développement de produits connectés pour répondre aux exigences des utilisateurs pour « une maison plus sûre, plus sécurisée et plus confortable ».

Filière Pro – De quelle offre disposez-vous pour la rénovation ?

Laurent Claudon – L'offre est particulièrement développée pour le neuf comme pour la rénovation dans les domaines de la robinetterie de radiateur, de l'équilibrage, de la régulation et de l'eau potable. On peut toutefois remarquer la nouvelle version du thermostat T6, de couleur Blanche, qui a l'avantage de s'intégrer facilement dans tous les intérieurs. Très design, ce thermostat est doté des dernières innovations. Avec lui, les utilisateurs bénéficient d'un système évolutif, à la fois programmable et connecté. Sa technologie Geofencing autorise une géolocalisation qui change tout. Sans intervention, il devient possible d'obtenir le meilleur confort en toute économie.
Bien sûr, il dispose également d'un large écran tactile très agréable à utiliser et d'une possibilité de fonctionner en radiofréquence ou en filaire, pour convenir à toutes les situations.

Filière Pro – Depuis la création de Resideo, de nouvelles créations sont intervenues ?

© Honeywell Home

Laurent Claudon – Oui, comme par exemple notre tout nouveau Kombi-TRV qui vient élargir notre portefeuille de vanne thermostatique TRV. Ce corps thermostatique équilibrant, indépendant de la pression, combine une vanne de radiateur ainsi qu'une vanne à pression différentielle pour contrôler le débit réglé au niveau du radiateur indépendamment des conditions de pression variables dans le système de chauffage. Il a été conçu à la fois pour les installateurs afin de leur faciliter la mise en œuvre, et pour les utilisateurs pour leur garantir une distribution fiable de la chaleur, une augmentation de l'efficacité énergétique et une plus grande durabilité de leur installation. En effet sa constitution ultra-résistante en métal, sans composant plastique et avec un minimum de pièces (hors contact avec l'eau de réseau), concourt à sa pérennité. Mais ce n'est pas tout : c'est aussi, avec le diamètre de passage le plus large proposé sur le marché, l'assurance d'un entartrage et d'un encrassement limités pour une fluidité garantie de l'eau de réseau. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Honeywell Home

Honeywell Home

Existe en coloris blanc

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.honeywellhome.com

L'application Honeywell Home est disponible gratuitement sur

Télécharger dans l'App Store

DISPONIBLE SUR Google play

Works with Apple HomeKit

©Resideo Technologies, Inc. Honeywell est une marque déposée de Honeywell International Inc.
Utilisée sous licence par Resideo Technologies, Inc.

SDEEC : La performance du cycle thermodynamique

Avec une maîtrise des machines thermodynamiques reconnue par ses clients industriels et militaires, SDEEC déploie également des pompes à chaleur domestiques depuis une vingtaine d'années. Repris en 2011 par Dominique de Gelis, ancien directeur général de Ciat, le fabricant français a depuis étendu son offre domestique au secteur tertiaire jusqu'à une puissance de 600 kW. Tour d'horizon avec Thomas Dessus, directeur commercial.

© SDEEC

Thomas Dessus,
directeur commercial.

Filière Pro – Quelle est votre offre sur le marché domestique ?

Thomas Dessus – PME de 50 salariés, SDEEC propose des pompes à chaleur aérothermiques et géothermiques. Ces dernières années, nous avons vu naître un marché de la rénovation des PAC air/eau (+ 30 % PAC haute température) et PAC eau/eau (+25 %).

Nous sommes concepteur de PAC d'une technologie relativement simple et robuste. Outre la régulation électronique, une place importante est faire à la partie électromécanique. Cela induit des coûts d'entretien réduits tout au long du cycle de vie. Coté robustesse, le régulateur et les contacts électriques sont par exemple confinés dans un boîtier IP55, ainsi protégés de l'humidité et des insectes. Nos composants électriques sont de ce fait moins sensibles aux fluctuations de tension. Enfin, châssis et enveloppes de nos machines sont réalisés en acier inoxydable 304 et 316L.

S'agit-il uniquement d'une offre catalogue ?

Thomas Dessus – Au-delà d'une offre catalogue, nous avons la capacité à réaliser des équipements sur-mesure à coût abordable : contraintes dimensionnelles particulières, intégration de ballon de stockage, circulateur, chaufferie monobloc...

Quelles solutions pour le remplacement de chaudières fioul ?

Thomas Dessus – SDEEC dispose d'une large gamme permettant de remplacer des chaudières fioul ou gaz tout en conservant les émetteurs en place. Notre gamme de PAC haute température assure un départ d'eau à 65 °C pour une puissance nominale de 9 à 200 kW. Nous avons aussi une offre avec un départ d'eau à 80 °C, assuré jusqu'à une température extérieure de – 20 °C, de 26 à 240 kW de puissance nominale.

Comment êtes-vous présent sur les marchés domestique et tertiaire ?

Thomas Dessus – SDEEC est partenaire des réseaux de distribution Clim+ et Cédéo, de Saint-Gobain. Nous sommes également présents chez d'autres distributeurs régionaux. SDEEC poursuit ses développements sur le marché français, mais aussi à l'étranger, et notamment en Espagne, en Belgique et en Italie, sans oublier différents marchés autour du bassin méditerranéen. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

© SDEEC

Récupération d'énergie sur les eaux grises

« Un de nos sujets de développement n'est autre que la récupération d'énergie. Fabricant de PAC pour le chauffage de piscines de 7 à 230 kW, nous nous intéressons activement aux piscines publiques et plus particulièrement à la récupération d'énergie sur les rejets d'eau. Nous avons mis au point pour cela une PAC avec un COP de 13. Plus largement, pour la récupération d'énergie sur les eaux usées, nous sommes partenaires de Biofluides Environnement, spécialiste de la récupération des eaux grises, avec des solutions bénéficiant du titre V de la RT2012. »

SDEEC

Fabricant Français de pompes à chaleur

ROBUSTESSE ET FIABILITÉ

Spécialiste reconnu des applications de la thermodynamique, SDEEC met depuis plus de 30 ans son expérience au service des forces armées, des industriels et des particuliers.

Nos produits haut de gamme ont déjà convaincu Thalès, Alstom, EADS ou Airbus.

Fabriquées en France, nos pompes à chaleur et climatiseurs pour le tertiaire et le résidentiel sont confectionnées avec la même rigueur que les climatiseurs militaires et industriels.

Pompe à chaleur aérothermie

Pompe à chaleur géothermie

Groupe d'eau glacée

Pompe à chaleur piscine

Thermofrigopompe

Pompe à chaleur intérieure

MULTI-APPLICATION

- Chauffage
- Rafraîchissement
- Production eau chaude sanitaire
- Régulation par zone
- Chauffage de piscine
- Relève de chaudière
- Couplage bi-énergies

Gammes disponibles de 6 à 600 kW

AVANTAGES SDEEC

Fabrication française - Carrosserie inox - Composants premiums européens
Connexion Modbus et Internet - Écran tactile couleur...

SFA : WC, salle de bains et cuisine : créer des aménagements sans travaux lourds

Comment rénover une salle de bains, une cuisine ou ajouter un WC, sans pour autant créer une colonne d'évacuation des eaux usées… Il existe pour cela de multiples solutions, grâce à des broyeurs et à des pompes de relevage, aujourd'hui adaptées à différents contextes. Tour d'horizon avec Brice Depalle, chef de produits SFA.

© SFA

Brice Depalle,
chef de produits SFA.

Filière Pro – Quel est précisément le métier de SFA ?

Brice Depalle – Le relevage des eaux usées, grises ou noires, est notre savoir-faire. Il est d'autant plus incontournable pour tout ce qui touche à la rénovation, à la transformation et à l'aménagement de nouveaux espaces. WC, salle de bains et cuisines peuvent alors prendre place ou évoluer sans grands travaux relatifs à la création de colonnes d'évacuation. Avec nos solutions, un conduit de diamètre 32 mm seul peut assurer le relevage d'eaux noires sur plusieurs mètres de hauteur et plusieurs dizaines de mètres de longueur. Telle est la mission des broyeurs pour WC et des pompes de relevage des eaux grises.
Nous levons le frein à des travaux qui permettent dans bien des cas de revaloriser le patrimoine, au bénéfice de leurs occupants !

Quelles sont les caractéristiques attendues au niveau de vos produits ?

Brice Depalle – Elles sont multiples. En rénovation, c'est tout d'abord la compacité. Ainsi, pour les créations de WC dans un espace exigu, le Sanicompact consiste en l'intégration d'un broyeur et d'une céramique de WC. Par conception, nous avons même réussi pour cela à nous passer du réservoir de chasse. La problématique est aussi celle de l'intégration avec un bâti support. Nous y répondons avec les solutions WC suspendus sur bâti-support de notre partenaire Grohe. L'accès au broyeur est assuré par un système de trappe : plaque en verre blanc ou support à carreler. En complément de lignes épurées et discrètes, SFA mène aussi un travail de recherche permanent pour réduire le niveau sonore des équipements. Nos broyeurs délivrent un niveau sonore de seulement 42 à 46 dB.

Quelles sont les spécificités de vos solutions de relevage des eaux grises ?

Brice Depalle – Les pompes SFA permettent de relever les eaux grises de différents usages en salle de bains tels que douche, lave-mains et baignoire. Nous disposons en particulier de Saniflor+, un équipement spécifique pour les douches à l'italienne, incluant une bonde spéciale active, capable d'envoyer un signal à la pompe aspirante, en présence d'eau à évacuer.
Nos pompes de relevage pour cuisine sont quant à elles conçues pour supporter une eau de 75 °C. Ces pompes évacuent jusqu'à une hauteur de 7 mètres ou jusqu'à une longueur de 70 m pour la totalité des besoins d'une cuisine. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

© SFA

Sanipro XR UP fut lauréat or du concours de l'innovation lors du salon IdéoBain 2017, catégorie salle de bain.

Des solutions pour locaux commerciaux ou collectifs

Pour la création et l'aménagement de locaux commerciaux ou de locaux collectifs, par exemple dans le cas de plusieurs WC ou de douches en sous-sol, SFA propose des solutions adaptées. Il s'agit de stations de relevages dédiées de ce type d'usage pour les eaux grises (Sanicom) ou les eaux noires (Sanicubic).

DÉCOUVREZ LA GAMME
SANIPOMPE®+

SANIDOUCHE®+

SANIVITE®+

PLUS PERFORMANTE
PLUS HYGIÉNIQUE

POMPE DE RELEVAGE DOMESTIQUE POUR DOUCHE

+ **PERFORMANTE** : REFOULEMENT VERTICAL 6,5 M (Q=0)
+ **POLYVALENTE** : 2 ENTRÉES LATÉRALES BASSES (MONTAGE UNIVERSEL GAUCHE/DROITE)
+ **DESIGN** : FORMAT COMPACT POUR UNE INSTALLATION DISCRÈTE
+ **HYGIÉNIQUE** : FILTRE À CHARBON ACTIF POUR NEUTRALISER LES ODEURS

POMPE DE RELEVAGE DOMESTIQUE POUR CUISINE ET BUANDERIE

+ **PERFORMANTE** :
  - REFOULEMENT VERTICAL 5 M
  - HAUTEUR D'ENCLENCHEMENT BAS (95 MM +/- 15 MM)
+ **HYGIÉNIQUE** : FILTRE À CHARBON ACTIF POUR NEUTRALISER LES ODEURS

ORIGINE FRANCE® GARANTIE
BVCert. 6045364

SFA
www.sfa.fr

TecControl : Les Pompes à chaleur CO_2 améliorent la performance de l'ECS en rénovation

Air, eau, électricité en auto consommation : TecControl prend en charge les différents fluides du bâtiment, pour un confort optimum et contribuent à la performance énergétique globale. Tour d'horizon avec Gilles Simonessa, président.

© Teccontrol

Gilles Simonessa,
président.

Filière Pro – Quelles sont vos domaines d'intervention sur le marché actuellement ?

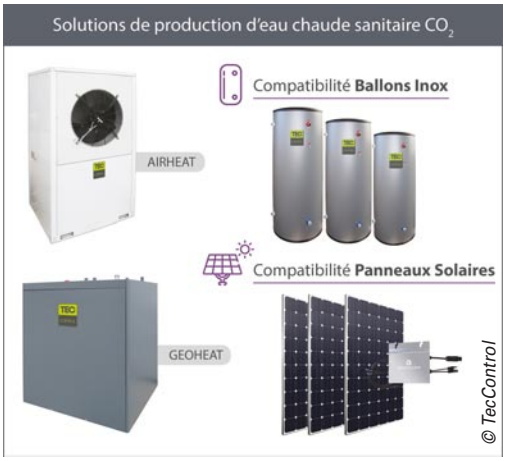
Gilles Simonessa – TecControl est à présent organisé en quatre départements : « Solutions de confort pour l'habitat » concerne les réseaux de distribution et de diffusion pour l'individuel et le collectif ; « Solutions de gestion de l'eau » introduit la production d'eau chaude sanitaire par PAC CO_2 pour les applications individuelles et collectives ; « Solutions de qualité de l'air intérieur » aborde la VMC double flux pour les applications individuelles et petit tertiaire ; enfin, « Inesys, ingénierie pour la production d'électricité » se consacre à l'auto consommation grâce à une production photovoltaïque ou par cogénération gaz avec moteur à combustion. Sur la base d'une réflexion lancée en 2014, nous revendiquons aujourd'hui une expertise en tant qu'opérateur en solutions de production d'énergie. Dans ce domaine, TecControl se définit comme facilitateur.

Comment abordez-vous la rénovation ?

Gilles Simonessa – À destination des ensembles de logements collectifs, nous proposons une offre de PAC CO_2 dédiées à la production d'ECS. Depuis huit ans, TecControl maîtrise la technologie CO_2. Aujourd'hui, nous lançons notre nouveau catalogue décrivant une gamme de cinq modèles de 10 à 100 kW de puissance nominale sur air extérieur ou géothermie, avec des solutions de stockage de 300 à 1 500 litres. Notre nouveau modèle 10 kW, couplé à un ballon de 1 000 litres par exemple, permet de répondre aux besoins d'un immeuble jusqu'à 25 logements. Il s'agit d'un compromis technique et économique vraiment intéressant.

Quel est l'intérêt ?

Gilles Simonessa – Cette machine absorbe une puissance électrique de 3 kW pour alimenter 25 logements ! Le fait de centraliser ainsi la production permet de réduire drastiquement la puissance appelée. Ce qui est bien plus performant qu'autant de chauffe-eau thermodynamiques répartis. De plus, l'encombrement en chaufferie est vraiment limité. Pour accroître la performance globale, nous proposons d'associer 3 à 5 kW de capteurs photovoltaïques : dans le cadre d'une installation dotée d'une régulation en accord avec les prédictions météo, cela contribue à réduire jusqu'à 80 % de la facture énergétique !



© TecControl

Quels sont les atouts du CO_2 dans ce type de PAC ?

Gilles Simonessa – Le CO_2 est à ce jour le fluide frigorigène qui présente l'impact le plus neutre. Il est parfaitement adapté aux fortes différences de température, par exemple de plus de 50 °C pour le chauffage de l'eau chaude sanitaire. Les PAC sont donc en capacité de maintenir l'eau chaude à 65 °C, même par températures extérieures très basses ou très élevées : de – 15 à + 40 °C, et cela sans aucun appoint électrique. Les résistances électriques que nous intégrons sont dites « de secours ». Sur nos machines au CO_2, le COP annuel moyen constaté est de 3, comparativement aux COP variant de 1,5 à 2 pour les machines utilisant un autre fluide.

Le moteur à combustion s'adresse-t-il aussi aux projets de rénovation ?

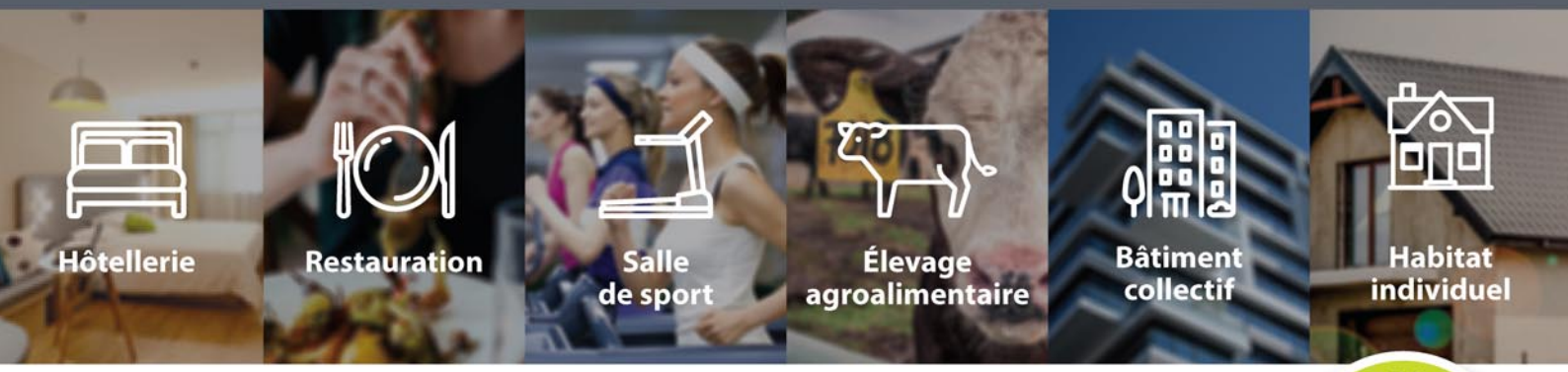
Gilles Simonessa – Lors d'un chantier de rénovation dans l'habitat collectif, le couplage mariant une PAC CO_2 à une chaudière gaz accompagnée d'un moteur à combustion offre un grand potentiel. Le moteur à combustion peut ainsi fournir l'électricité nécessaire à la PAC ou aux communs du bâtiment. Il assure aussi le maintien en température de la boucle d'ECS. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

TECCONTROL
SAVE ENERGY

SOLUTIONS DE PRODUCTION **EAU CHAUDE** PAR POMPE À CHALEUR **CO_2**

DES POMPES À CHALEUR ADAPTÉES À DE NOMBREUSES APPLICATIONS



La plus large gamme du marché au CO2 !

De 10 à 100 kW, Air/Eau ou Eau/Eau

FLUIDE 1430 à 2100 fois moins polluant que les autres fluides HFC

Capable d'assurer la production jusqu'à 90°C, les pompes à chaleur AIRHEAT et GEOHEAT sont disponibles en 5 modèles de puissance et permettent une production de 300 à 30 000 litres par jour.

AIRHEAT

GEOHEAT

Déjà de très nombreuses réalisations

172 800 000 L
Produits par an par nos pompes à chaleur CO_2 à 65°C.

4 800 kW
de puissance cumulée pour la production d'eau chaude par nos pompes à chaleur CO_2 partout en Europe.

1 000 000
de douches prises par an avec l'eau chaude produite par nos pompes à chaleur CO_2.

www.teccontrol.fr

Testo : Savoir mesurer pour mieux interpréter et agir

Utiliser un outil de mesure, c'est bien. Savoir s'en servir dans les règles de l'art, c'est mieux. Éric Strugarek, en charge de la formation chez Testo, pose ici les indispensables bases d'une rénovation réussie.

Éric Strugarek,
en charge de la formation chez Testo.

Filière Pro – Quelle est votre approche de la formation ?

Éric Strugarek – Au service des installations techniques du bâtiment, Testo propose des appareils de mesure dans trois domaines distincts : la qualité de l'air et le confort thermique, les installations de ventilation, les installations de chauffage. Si la performance et la qualité de l'appareil de mesure sont bien évidemment importantes, il ne faut jamais négliger la formation à ces appareils. Le « savoir utiliser » est en effet indispensable aux professionnels, surtout dans un contexte d'évolutions technologiques rapides. Les professionnels ne doivent pas confondre le fait qu'une interface soit simple d'utilisation et la simplicité d'interprétation de ce qu'ils mesurent. En témoignent parfois des professionnels qui viennent en formation après plusieurs années d'utilisation d'un équipement... et nous avouent regretter de ne pas être venus plus tôt ! C'est particulièrement vrai en matière de thermographie infrarouge.

Comment évolue l'approche de la thermographie infrarouge ?

Éric Strugarek – Les produits sont de plus en plus utilisés, car devenus financièrement très accessibles. Cependant, moins de 2 % des acquéreurs de caméra de thermographie IR suivent une formation relative aux bases de ce type de mesure. La connaissance des propriétés des matériaux, telle que l'émissivité, est bien souvent ignorée. Comment dans ce contexte en déduire des conclusions pertinentes ? D'autant plus que les formations servent aussi à optimiser l'usage des outils de thermographie : savoir à quel moment de la journée ou de l'année effectuer les mesures les plus parlantes... et savoir analyser les résultats. Cela passe aussi par une très bonne connaissance des modes constructifs. En effet, ce qui pourra être reconnu comme une malfaçon sur un bâtiment pourra être tout à fait normal, voire souhaitable sur un autre. Une formation d'une journée peut changer radicalement l'usage de l'outil, au bénéfice du professionnel, de sa crédibilité et de son client !

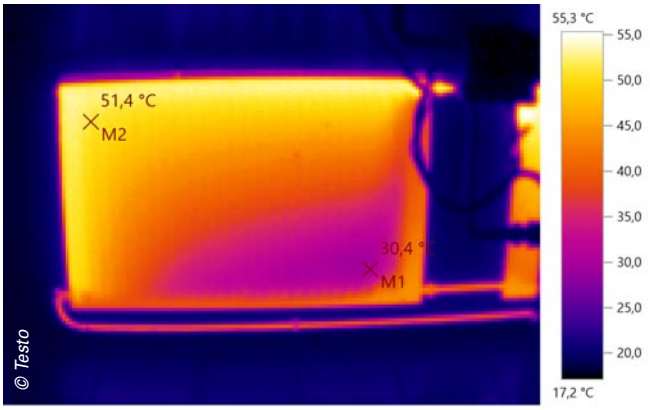
Quelles recommandations d'usage faites-vous pour les analyseurs de combustion ?

Éric Strugarek – Appliqués aux chaudières domestiques, les analyseurs de combustion permettent en théorie d'ajuster les paramètres de combustion pour atteindre un optimum. Il se trouve cependant que nombre de chaudières intègrent aujourd'hui une électronique auto-adaptative tenant compte de la qualité du gaz et de l'air comburant. Cependant, en cas de dérive sur ces chaudières, il est souvent difficile d'ajuster manuellement et simplement les paramètres... Par ailleurs, rappelons que les mesures amenant au calcul du rendement des chaudières à ventouse doivent être effectuées en tenant compte de la température réelle de l'air frais. D'où une manipulation simple à partir de l'analyseur pour éviter de prendre en compte la température ambiante ! Cela peut faire varier de 10 à 15 % le rendement...

Les demandes sont-elles croissantes concernant la qualité de l'air ?

Éric Strugarek – Nous avons effectivement de plus en plus de demandes quant aux mesures de débit et de qualité de l'air, notamment pour juger de l'efficacité des systèmes de ventilation. À ce titre, les services techniques des bailleurs sociaux, de même que les exploitants du secteur tertiaire, tendent à ré-internaliser ce type de prestation. Les risques sont en effet très importants lorsqu'il s'agit de qualité de l'air, de moisissures, voire d'insalubrité. C'est devenu un enjeu capital pour les constructions étanches à l'air et présentant parfois des désordres de construction. ■

Propos recueillis par Michel Laurent



Embouage d'un émetteur avec 20 °C d'écart de température.

Voilà pourquoi vous avez besoin d'une caméra thermique testo !

Aussi bien dans l'artisanat que dans le secteur industriel, vous bénéficiez des avantages liés à l'utilisation d'une caméra thermique : vous mesurez des surfaces entières au lieu de points individuels, vous travaillez de manière plus efficace et pouvez prouver de manière impressionnante la qualité de votre travail.

Les +

- **Haute résolution et qualité d'image directement sur l'écran de la caméra.**
- **Réglage automatique de l'émissivité.**
- **Connexion avec l'Application et d'autres appareils de mesure testo.**
- **Des images thermiques comparables de manière objective.**

Tél. 03 87 29 29 29 www.testo.com

Be sure. = Évidemment.

Ubbink : Des astuces pour une rénovation sereine

Spécialiste de l'évacuation des fumées pour les chaudières en individuel et collectif, Ubbink est reconnu pour sa maîtrise des conduits en polypropylène au service des équipements gaz. Passage en revue de quelques solutions dédiées à la rénovation, avec Bruno Gallard, chef de produit chauffage.

© Ubbink

Bruno Gallard,
chef de produit chauffage.

Filière Pro – Quelle est la problématique de remplacement en fumisterie ?

Bruno Gallard – C'est surtout la notion d'adaptation à l'existant qui retient l'attention des professionnels. Le remplacement des conduits d'évacuation des fumées occasionne souvent des surprises sur le chantier et ce, parfois malgré une pré-visite. La conséquence directe est l'allongement de la durée d'intervention. Ce type de chantier prend de l'ampleur alors que se développe le marché du remplacement d'appareils d'ancienne génération. C'est dans ce contexte que nous sommes sollicités pour fournir des solutions simples et polyvalentes.

Que proposez-vous pour limiter les temps d'intervention ?

Bruno Gallard – Il s'agit d'astuces, fruits de nos observations et de la demande des professionnels. Par exemple, pour le remplacement du conduit ventouse d'une chaudière murale, le système Rolux Rénofit permet la rénovation simple et rapide des anciens terminaux horizontaux souvent scellés dans le mur. Un joint garantit l'étanchéité entre l'ancien conduit scellé et le nouveau terminal ventouse. Le système est installé par l'intérieur du logement, sans dégrader les murs et sans même intervenir de l'extérieur souvent problématique sur des immeubles. C'est un gain de temps énorme pour l'installateur !

Autre exemple, nous venons de lancer de nouveaux coudes 15° et 30° spécialement dédiés à la rénovation. La nouvelle chaudière n'étant pas toujours à la taille de l'ancienne, ces coudes permettent ainsi de facilement rattraper les écarts.

Plus largement, avec nos produits en polypropylène, l'installateur peut effectuer les ajustements et les recoupes. De plus, en cas de mauvais stockage ou de chute, les conduits plastiques ne s'ovalisent pas.

Et dans le cas du remplacement d'une chaudière ancienne installée dans un conduit de fumée ?

Bruno Gallard – Lorsqu'une chaudière individuelle ancienne est remplacée par un équipement de dernière génération étanche, nous proposons la solution de kits Rénolux ou Chemilux, en version type B ou type C. Un tubage flexible est installé dans la cheminée existante, avec au choix, dans un seul kit, une entrée plafond ou une entrée murale.

Que proposez-vous pour le collectif ?

Bruno Gallard – Concernant le système 3CEp, pour la rénovation de conduit shunt ou alsace, nous avons conçu un système de conduit de fumée en PP recoupable et facile à installer. De fait, le conduit en PP présente moins de risque d'abîmer les joints d'étanchéité lors de l'assemblage, car nous devons garantir l'étanchéité du conduit de fumée !

Pour la rénovation d'Alvéole Technique Gaz ou d'ancien système 3CE, nous utilisons notre système concentrique avec un conduit extérieur en métal.

À chaque niveau connexion de chaudière sur le système 3CEp, une petite gorge récupère les condensats et les renvois vers le siphon de la chaudière. Ce siphon n'est donc jamais à sec, même si la chaudière ne fonctionne pas. Cela évite tout risque de refoulement des fumées. Ce système est unique sur le marché.

Tous nos différents systèmes sont livrés en kits permettent une installation simple et rapide sur tout type de chantier. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

© Ubbink

ubbink

TERMINAL DE RÉNOVATION
ROLUX RENOFIT®
60/100

LES PLUS PRODUITS

- **INSTALLATION FACILE**
- **UTILISATION DE L'ANCIEN CONDUIT** : sans descellements, sans travaux de maçonnerie
- **UN JOINT** : étanchéité à l'air du passage du conduit
- **DISCRET**
- **PEU COÛTEUX**

PAS DE CORDISTE* | NACELLE INUTILE* | MONTAGE PAR L'INTÉRIEUR*

*Selon la configuration de l'installation.

APPLICATION MOBILE Rolux Renofit® Pro

Un outil d'aide pour guider les installateurs et les sociétés de maintenance dans leurs interventions sur chantier.

L'application Rolux Renofit Pro® est disponible en téléchargement sur les stores et utilisable hors-ligne.

Disponible sur App Store | Disponible sur Google play | Disponible sur Microsoft

> OU RENDEZ-VOUS SUR **www.renofit.pro**

Viessmann : Vers un déploiement de services adaptés

Aujourd'hui, les équipements seuls ne suffisent plus à couvrir les attentes sur un marché en pleine évolution. C'est pourquoi Viessmann met à la disposition de ses partenaires une offre globale avec des services adaptés. Yves Carl, directeur technique et marketing stratégique, évoque les derniers développements.

© Viessmann

Yves Carl,
directeur technique et marketing stratégique.

Filière Pro – Que représente la rénovation pour Viessmann ?

Yves Carl – La rénovation concerne près de 90 % de notre activité. Cependant, nous sommes en train de constituer une équipe dédiée à la maison individuelle neuve, autour des offres chaudières et PAC Viessmann. Car la future réglementation RE2020 va conduire à la performance globale des équipements et à la prise en compte du coût global sur le cycle de vie. N'oublions pas que l'installation neuve d'aujourd'hui sera le chantier de rénovation de demain !

Quelles sont les grandes tendances sur le marché de la rénovation ?

Yves Carl – L'hybridation est un sujet qui prend de l'ampleur. À ce titre, nous disposons d'offres mariant énergie fossile et énergie renouvelable : gaz ou fioul associé aux équipements solaires thermiques ou photovoltaïques et aux pompes à chaleur.
L'automatisation et l'intelligence des systèmes permettent aussi de faire de grands progrès. Cette avancée, notamment avec la connectivité des équipements, constitue une vraie ouverture sur les offres et prestations de services. Car la notion de services est de plus en plus prégnante chez les clients acteurs de la rénovation. Par exemple, ils souhaitent rapidement bénéficier de la compétence des professionnels en cas de dysfonctionnement.

Et la pile à combustible ?

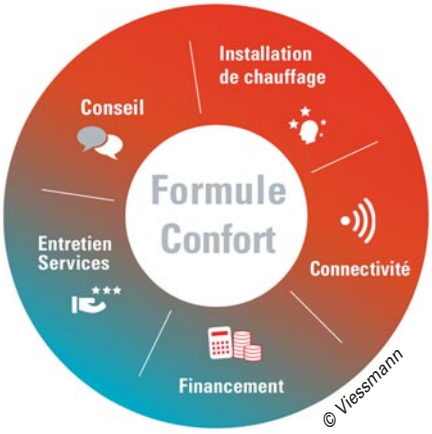
Yves Carl – La moitié des installations de piles à combustibles Viessmann mises en œuvre à ce jour, le sont en rénovation. Là, nous touchons des bâtiments relativement récents et bien isolés. Cependant, nous devrions bientôt proposer le couplage avec une chaudière gaz 26 kW, en complément de la chaudière actuelle 19 kW. La pile à combustible génère quant à elle une puissance thermique de 1 kW, et une puissance électrique de 750 W répondant à 80 % des besoins électriques d'une maison individuelle.

Qu'en est-il du conseil avant-vente ?

Yves Carl – C'est un point capital. À ce stade, il ne faut surtout pas se tromper, et proposer la bonne solution prenant en compte la notion d'évolutivité. Par exemple, une pompe à chaleur doit toujours être parfaitement dimensionnée. C'est encore plus important que dans le cas d'une chaudière.

Avez-vous mis au point une offre globale ?

Yves Carl – Oui, il s'agit de l'offre « Formule confort ». Elle intègre : la chaudière, la connectivité, la maintenance et le financement prenant la forme d'un forfait mensuel éventuellement minoré par les aides accessibles. Pour cela nous travaillons avec différents partenaires financiers et énergéticiens afin de monter des dossiers prenant en compte le dispositif des certificats d'économie d'énergie.
De ce fait, nous sommes en mesure de proposer une offre globale, en gamme Premium, dès 30 à 40 €/mois, aides et économies d'énergie déduites. Le contexte actuel est favorable à ce type d'offres.
Dans ce mécanisme, l'installateur reste maître de son devis et de la relation avec son client. Les sommes qui lui reviennent lui sont directement reversées. Nous mettons en place pour nos clients installateurs un véritable outil de facilitation de son commerce. Pour le reste, rien ne change.



© Viessmann

Bientôt une offre de location ?

Yves Carl – Pour l'instant, nous sommes concentrés sur des mécanismes d'achat financé. À terme, pourquoi pas de la location. Cette formule est actuellement testée en Allemagne et pourrait l'être en France dès 2020... ■

Propos recueillis par Michel Laurent

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 2006 B 1345

Weishaupt : Comprendre l'existant pour mieux rénover

Relever le challenge du terrain et apporter à l'installateur les solutions concrètes qui lui permettent de gagner du temps : tel est le choix de Weishaupt pour faciliter les interventions. À cela vient s'ajouter la performance énergétique des équipements. Des explications avec Mathieu Thomas, responsable produits chaudières et solaires.

© Weishaupt

Mathieu Thomas,
responsable produits chaudières et solaires.

Filière Pro – Comment abordez-vous la notion de rénovation ?

Mathieu Thomas – Chez Weishaupt, notre challenge consiste à comprendre l'existant, afin de faire le meilleur choix en rénovation, qu'il s'agisse des habitudes de vie des occupants ou des caractéristiques thermiques du lieu en question. Notre métier est aussi d'écouter nos clients installateurs. Nous leur proposons des formations, lors desquelles ils sont formés à nos outils de dimensionnement et de simulation de retour sur investissement, et ce pour des installations gaz, fioul ou PAC.

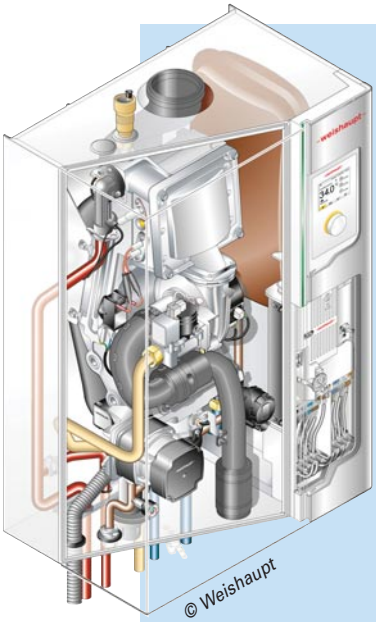
Quels exemples pourriez-vous citer pour illustrer la notion d'écoute ?

Mathieu Thomas – L'écoute du terrain nous a permis de mettre au point un système de fixation, formant un étrier rigide polyvalent, pour tous types de murs. Sans oublier un système de mise à niveau de l'équipement une fois l'étrier fixé. De fait, les installateurs peuvent plus facilement s'adapter à l'existant.
Avec l'assistant à la mise en service de notre chaudière à condensation gaz WTC-GW B, là encore nous venons en aide à l'installateur : l'interface de la chaudière guide le professionnel jusqu'à valider le schéma hydraulique en fonction de la configuration rencontrée, et prédéfinir les réglages nécessaires de manière très rapide.
La régulation affiche aussi des messages clairs, pour l'utilisateur et pour l'installateur, pour une plus grande facilité d'utilisation.

Quel niveau de performance offre cette chaudière gaz ?

Mathieu Thomas – Notre chaudière à condensation gaz WTC-GW B dispose d'un corps de chauffe en aluminium-silicium, offrant un rendement de 110,1 % sur PCI ou 99,2 % sur PCS ! L'association d'une sonde extérieure et d'une sonde d'ambiance permet un classement A+. Pour 15 kW de puissance nominale, sa plage de modulation démarre à 1,9 kW : de quoi diminuer le nombre de cycles. Le circulateur à vitesse variable basse consommation s'adapte en permanence aux besoins, soit en pression constante pour un plancher chauffant ou en pression proportionnelle pour un circuit de radiateurs. Au total, une chaudière 15 ou 25 kW consomme au maximum respectivement de 39 à 74 W de puissance électrique. Cela inclut le circulateur, l'électronique et les sondes.
Il ne faut pas oublier non plus notre système Scot, dédié à la régulation électronique de la combustion. Celui-ci adapte en permanence le mélange air/gaz afin de produire une combustion optimum. ■

Propos recueillis par Michel Laurent


© Weishaupt

Des PAC géothermiques haute température

Les pompes à chaleur eau glycolée/eau de Weishaupt récupèrent la chaleur soit par des capteurs géothermiques horizontaux, soit par des sondes verticales. De l'eau glycolée est véhiculée dans un tube pour récupérer cette énergie et la fournir à la PAC.
Ces PAC sont disponibles dans une plage de puissance de 6 à 130 kW.
En plus de la gamme basse-température assurant une température de départ chauffage de 62 °C, des modèles haute température avec une température de départ jusqu'à 70 °C sont disponibles pour la rénovation. Weishaupt propose également le forage de sondes géothermiques, via sa filiale représentée en France par Geoforage.

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

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

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

L'énergie pour l'avenir avec le Groupe Weishaupt

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

La fiabilité avant tout

–weishaupt–

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

La carte des négociants

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

Christian Cardonnel Consultant : Toujours au service du confort durable du bâtiment

Depuis la fin de l'année 2017, la société Christian Cardonnel Consultant et l'homme-orchestre qui en est le créateur multiplient les activités autour de la rénovation thermique de l'habitat : création de fiches CEE, formation à la carte… Rencontre avec le plus connu des spécialistes du confort durable du bâtiment, toujours efficient.

Christian Cardonnel,
Consultant.

Laquelle de vos activités est la plus susceptible d'intéresser les lecteurs de ce numéro consacré à la rénovation ?

Christian Cardonnel – J'ai récemment repris en main et finalisé la fiche d'opération standardisée pour la rénovation énergétique globale de la maison individuelle. Il s'agit de prendre en compte l'état global de la maison en réalisant une étude préalable via un outil logiciel agréé qui calcule les consommations d'énergie du chauffage et de l'ECS en fonction des données climatiques locales, de l'isolation thermique, de la ventilation et des systèmes et énergies utilisés pour assurer le confort. À partir du niveau de consommation obtenu (en kWh/m².an), qui est similaire à l'étiquette DPE, l'entreprise propose un panel de travaux (isolation des parois opaques, baies vitrées, ventilation, systèmes de chauffage et d'ECS, intégration des EnR, changement d'énergie), puis sont générés un nouveau niveau de consommation et de rejet de CO_2, ainsi qu'une nouvelle étiquette DPE. Les économies d'énergie, valorisées en kWh Cumac, donnent lieu à un financement CEE qui peut être bonifié par les obligés. Cette fiche, en cours de relecture, sera publiée courant juin, dans le prochain arrêté CEE.

Vous dites avoir créé cette nouvelle structure pour transmettre votre savoir-faire. C'est-à-dire ?

Christian Cardonnel – Dans le désordre, j'aide de jeunes start-up qui travaillent dans mon domaine de prédilection, celui des énergies renouvelables et fatales : par exemple ThermiUp (récupération de la chaleur des eaux usées), Smart Cast (chauffage-rafraîchissement par plafond réversible) ou Effitech (concepts thermiques et fluides).

Je fais de la formation, notamment des futurs ingénieurs du bâtiment, à l'école d'ingénieurs ESITC Paris, à l'école des Mines Albi et Douai, et à l'Ensip Poitiers. J'interviens aussi ponctuellement auprès des industriels sur des sujets précis en thermique et fluides du bâtiment et pour effectuer des expertises sur des nouveaux concepts ou des améliorations de systèmes de ventilation et QAI, chauffage et ECS, rafraîchissement ou utilisation des énergies renouvelables.

Je participe activement aux travaux et concertations sur la réglementation RE 2020, le DPE, IFC, la Rénovation.

Je suis membre actif de l'Afpac, l'Aicvf, SER et j'échange au mieux avec la filière…, également par l'intermédiaire de la lettre hebdomadaire Thermpresse, qui vient de publier son millième numéro, et dont je suis le directeur de la rédaction. Une autre aventure, pour laquelle je compte multiplier les actions de communication : créations des Matinales ThermPresse, d'un forum Agora ThermPresse sur les thèmes des CEE, ECS, QAI, RE 2020… ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Christian CARDONNEL Consultant

Christian CARDONNEL Consultant
5 Rue de la Mare à Tissier
91280 Saint-Pierre-du-Perray
Tel 06 85 75 86 16 – e-mail ChC@CCConsultant.fr

Index des industriels présents dans ce hors-série « Efficacité et optimisation au service de la rénovation »

ADEY 4
ALDES 6
BUTAGAZ 8
CHAPPÉE 10
COÉNOVE 12
DAIKIN 14
GIACOMINI 16
GRDF 18
MULLER SERVICES 20
PARTEDIS 22
RESIDEO 24
SDEEC 26
SFA 28
TECCONTROL 30
TESTO 32
UBBINK 34
VIESSMANN 36
WEISHAUPT 38

CHRISTIAN CARDONNEL CONSULTANT 41

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 • **Journalistes :** Virginie Bettati, Marianne Tournier • **Site internet :** www.filierepro.fr • **Publicité :** Mélanie Adeline - Tél. : +33 (0)1 43 68 08 36 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : melanie@filierepro.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Juin 2019.

• **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