MAGAZINE
filièrepro
Hors-Série N°06
ISSN 2551-2900 Novembre 2020
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

LA RÉNOVATION

Du design à la finition

Edito

Innovations, solutions et services pour accélérer la RÉNOVATION

© Cédric Doux

Nous y sommes. Le train est lancé à grande vitesse a minima pour toute une décennie. Le mécanisme des aides est certes fluctuant, mais bien en place. La qualification des entreprises vient asseoir l'indispensable maîtrise technique et repousser l'éco-délinquance si destructrice de confiance.

La filière même est en train de vivre un bouleversement qu'elle n'avait jamais connue depuis bien des décennies. En témoignent deux évolutions rapides autant que majeures : le déploiement de l'électronique embarquée d'une part et celui des solutions thermodynamiques d'autre part. En une décennie, les entreprises ont été contraintes de modifier toutes les habitudes. À commencer par les fabricants. Les chaudiéristes traditionnels sont devenus des offreurs de solutions multi-énergies. Cela les a conduit à d'importantes remises en question. En matière de transition écologique et technologique, ils ont devancé sur ce point les constructeurs automobiles ! Cette nécessaire adaptation est aussi celle des distributeurs et bien entendu des installateurs, dont le métier ne cesse d'évoluer entre tradition et modernité. Et les pros du service après-vente ne sont pas en reste !

Dans ce tourbillon de nouveautés et de tendances lourdes, et qui plus est dans un contexte sanitaire difficile, saluons celles et ceux qui arrivent à tenir le cap. Celles et ceux pour lesquels le service client n'est pas qu'une page de blabla sur leur site internet. La relation clients demeure précieuse. Elle assoit la confiance et pose les bases d'une réelle écoute. Car un projet de rénovation relève avant tout d'une écoute des besoins pour construire une réponse adaptée, évolutive et satisfaisante sur la durée. Faisons pour cela le vœu que les aides de l'États soient stables dans le temps pour permettre aux professionnels de vraiment s'en approprier les mécanismes et conseiller au mieux leurs clients.

Michel Laurent
Rédacteur en chef de Filière Pro

CSTB
Faciliter le choix de produits fiables et pour le bon usage

Le Centre Scientifique et Technique du Bâtiment (CSTB) s'intéresse aux bâtiments dans toutes leurs composantes, des équipements à l'ouvrage et de l'intégration de cet ouvrage dans son environnement (quartier, ville durable). Et cela sur la totalité du cycle de vie. Dans ce contexte, la rénovation constitue un sujet capital pour Philippe Pied, directeur de la direction opérationnelle Hydraulique et Équipements Sanitaires au CSTB.

Philippe PIED,
directeur Hydraulique et Équipements Sanitaires, CSTB

Filière Pro – Quelle est votre approche de la rénovation ?

Philippe Pied – Le CSTB rassemble et partage les données scientifiques et techniques concernant le bâtiment. Nous apportons notre soutien à la filière professionnelle et apportons une attention particulière aux entreprises innovantes. L'activité dont j'ai la charge traite en particulier les sujets relatifs à l'adduction d'eau, à la distribution de l'eau (hydrocâblage), à l'évacuation des eaux usées, aux appareils et à la robinetterie sanitaires, à la robinetterie de bâtiment ainsi qu'au traitement de l'eau. Pour le gaz, nous sommes laboratoire d'essais des marques gérées par Certigaz. Pour tous ces sujets, les critères de choix des produits sont très proches pour le neuf et la rénovation.

Les dispositions gouvernementales encourageant la rénovation thermique des bâtiments et le nombre importants d'achats de logements anciens conduisent à faire de la rénovation une tendance lourde.

Si le secteur de la construction neuve a recours à une filière riche de bureaux d'études et de bureaux de contrôle... l'acte de rénover n'est pas aussi bien bordé et fait appel à des acteurs moins structurés. Ce qui pose parfois problème.

Un élément révélateur provient de l'AQC (1) qui alerte sur le fait que les sinistres liés aux fuites d'eau sont parmi les plus courants dans le bâtiment. D'où l'importance de la qualité des produits et de leur choix au regard de l'usage, sans oublier la qualité de la mise en œuvre. L'offre produit est aujourd'hui considérable et il appartient aux prescripteurs, bureaux d'études et metteurs en œuvre, de faire le bon choix !

Comment le CSTB aide à choisir les produits garantissant durablement leur fonction ?

Philippe Pied – Nous donnons un éclairage pertinent en évaluant et en certifiant les produits des fabricants. Un produit innovant peut faire l'objet d'un avis technique (ATec) reconnu par les assureurs. Il s'agit de produits pour lesquels les règles de dimensionnement ne sont pas encore figées ou qui ne bénéficient pas de norme produit ou de DTU pour les règles de mise en œuvre. Lorsque tous ces éléments existent le produit est jugé « traditionnel » et peut faire l'objet d'une certification. La certification accompagne la mise sur le marché des produits du secteur et en particulier des produits très utilisés en rénovation. Il s'agit par exemple de certifier les bâti-supports de WC, les receveurs de douche extra-plats ou encore les siphons de sol. Nous travaillons aussi sur la certification de produits qui facilitent eux-mêmes la rénovation, tels que les siphons de faible hauteur, à faible garde d'eau ou encore à obturation mécanique.

Aidez-vous à choisir un produit en lien avec le niveau d'usage attendu ?

Philippe Pied – Les avis techniques et les certifications sont des critères de choix pertinents. À ce titre nous sommes porteurs des marques QB et NF. Au-delà de la certification nous proposons des classements qui permettent de choisir les produits en fonction des usages. Il s'agit par exemple du classement ECAU (2) pour la robinetterie sanitaire selon quatre critères et quatre niveaux pour des produits déjà certifiés selon la marque NF 077. Dans un autre domaine, celui des canalisations de distribution et d'évacuation des eaux usées, nous proposons aux fabricants la marque de qualité QB08. En se recommandant de cette marque, les produits arborent des pictogrammes qui facilitent le choix en lien avec l'usage (chauffage par le sol, chauffage par radiateurs, eau glacée, ...). La marque de qualité QB10 concerne quant à elle les flexibles de raccordement pour l'adduction d'eau et permet aussi cette aide au choix en fonction des usages.

En marge de ces exemples opérationnels, la capacité de recherche et d'essais du CSTB nous permet de développer d'autres outils d'aide au choix sur d'autres familles de produits dans les domaines de la plomberie, de la robinetterie ou encore des appareils sanitaires. ■

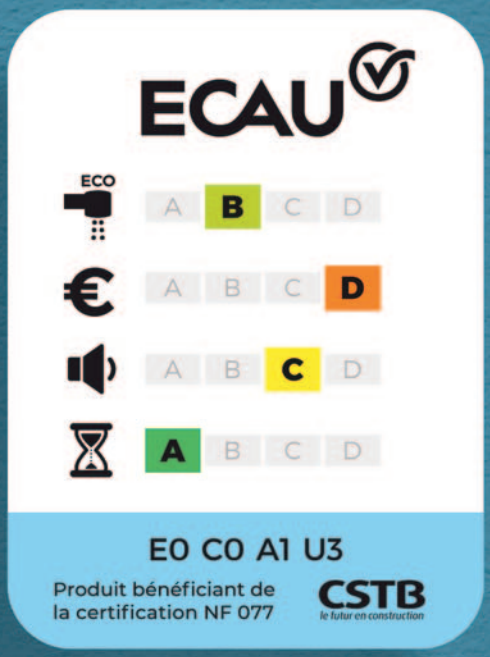
Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Agence Qualité Construction.

(2) ECAU = Économie Confort Acoustique Usure.

Bien choisir sa robinetterie, c'est facile !

Grâce au classement ECAU et ses pictos, les performances de votre robinetterie sanitaire s'affichent en un coup d'œil.



CSTB
le futur en construction

La quinzaine du gaz 2021 - Un évènement d'une ampleur inédite dans le secteur du bâtiment

La Quinzaine du Gaz se déroulera partout en France du 13 au 28 mars 2021. Associés pour l'occasion, les acteurs de la filière accompagneront les particuliers dans leurs projets de chauffage. Au menu : des actions commerciales et des évènements appuyés par un marketing aujourd'hui bien rôdé.

Rares sont les évènements qui associent pleinement la distribution d'énergie, les fabricants, les grossistes, les installateurs... et les acteurs du S.A.V., pour porter un message collectif à destination du marché. C'est en cela que la Quinzaine du Gaz se distingue.

Tous les PG - Professionnels du Gaz, dont les cheministes sont attendus

Cette année les PG - Professionnels du Gaz, au travers de leur association habitA+, deviennent partenaires actifs de l'évènement. Ils sont tous attendus pour participer à la Quinzaine, sachant que l'ensemble des PG, partenaires ou non de GRDF, peuvent à présent s'inscrire. Cette volonté d'élargissement amène à fédérer la filière dans son ensemble sans oublier les cheministes. Au même titre que les chaudières gaz et PAC hybrides, les poêles et les inserts gaz seront donc à l'honneur.

Des offres commerciales à composer

En amont de la Quinzaine du Gaz, négociants partenaires proposeront de nombreuses actions commerciales en relayant les offres

« Une action qui concerne tous les acteurs sur l'ensemble du cycle de vie des installations gaz »

© Synasav

***Alain Pommier**, représentant du Synasav auprès de l'association habitA+ :*

« La Quinzaine du Gaz est une rare occasion d'associer l'ensemble des acteurs de la filière gaz, du fabricant aux services-après-vente, en passant par la distribution du gaz, les grossistes et les installateurs. Ensemble, nous avons pour objectif de rappeler la cohérence de cette filière et le sérieux de ses participants.

Grâce à cette organisation bien rôdée de la Quinzaine du Gaz, d'importants moyens de communication sont déployés afin de toucher un maximum de personnes potentiellement concernées. La rénovation des installations de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire est aujourd'hui un sujet abordé sur tous les fronts. En tant que Professionnels du Gaz, il nous appartient, ensemble, de porter à ce sujet un discours rassurant et juste auprès de nos clients et prospects.

Au sein du Synasav, les professionnels du service après-vente et de l'entretien ont ici une occasion à ne pas manquer pour mieux faire connaître leur métier et les enjeux d'une installation correctement suivie au fil des ans ! »

« L'occasion de l'année pour élargir les contacts avec nos clients »

© Capeb UNA CPC

***Bruno Gal**, représentant de la Capeb UNA CPC, président de l'association habitA+ :*

« La Quinzaine du Gaz a un impact évident quant au développement de nos ventes au placement et à la mise en œuvre de solutions gaz. Pour nous, professionnels de l'installation, c'est une source de motivation qui vient épauler notre volonté de promouvoir cette source d'énergie.

La Capeb s'implique dans cette action pour aider au développement de la filière et inciter les PG - Professionnels du Gaz à nous rejoindre lors de ces quinze jours de promotion exceptionnels. Précisons que l'édition 2021 est ouverte à tous les PG, qui soient partenaires ou non de GRDF.

La Quinzaine du Gaz est organisée autour d'un mécanisme simple, de coanimation, afin que les nombreuses actions commerciales proposées par les fabricants et les grossistes puissent être sélectionnées par les pros du gaz. Chacun peut alors constituer son offre client spécifique en fonction de ses habitudes. C'est à la carte !

Cette quinzaine constitue pour nous l'évènement de l'année, une occasion à ne pas rater pour élargir la surface de contact avec les clients potentiels ! »

« Valoriser les compétences de nos entreprises ! »

© FFB-UMGCCP

***Éric Bouvard**, représentant de la FFB-UMGCCP, président de l'association PG - Professionnel du Gaz :* « L'édition 2021 de la Quinzaine du Gaz sera conduite par le distributeur de gaz GRDF et l'association des professionnels du gaz. Cette collaboration est orientée vers les particuliers pour apporter une réponse pertinente à leurs problématiques de rénovation énergétique dans l'ancien ou leur projet de construction neuve.

L'opération s'adresse aux 15 000 PG - Professionnels du Gaz. C'est une façon pour les entreprises positionnées ou voulant se positionner sur ces marchés, de valoriser leurs compétences et leur savoir-faire autour de la sécurité et de la fiabilité des installations.

La Quinzaine du Gaz est vraiment un beau projet et une réelle opportunité de promotion des solutions et des avantages de l'énergie gaz dans un contexte porté au niveau national. C'est un moyen efficace pour rappeler les atouts de nos entreprises et de porter le message de façon plus large quant au choix du gaz dans le paysage énergétique actuel. »

spécifiques des fabricants, de même que GRDF proposera une aide au raccordement. Les offres feront alors l'objet de fiches spécifiques clairement établies. De cette façon, chaque PG partenaire pourra composer sa propre offre commerciale, en rapport avec son type de clientèle et ses habitudes de travail. Cette année, les offres porteront entre autres sur des solutions novatrices telles que les PAC hybrides gaz.

Des bénéfices directs pour les particuliers

La Quinzaine du Gaz sera l'occasion de porter auprès des particuliers des messages simples sur les atouts des équipements gaz, tout en précisant les aides de l'état accessibles à chaque projet.

Le grand public sera informé de l'évènement au travers de campagnes digitales, de campagnes marketing par mailing et d'appels sortants, de même que par des campagnes média radio portées par l'association PG - Professionnel du Gaz. Un beau programme ! ■

Michel Laurent

Du 13 au 28 mars 2021

PG PROFESSIONNEL DU GAZ INSTALLATION - MAINTENANCE

la QUINZAINE DU GAZ

En 2021, participez à la
Quinzaine du gaz,
l'évènement commercial phare de la filière gaz.

- Faites profiter vos clients d'avantages dédiés pour rénover leur chauffage
- Booster vos actions commerciales en vous appuyant sur le dispositif marketing spécialement mis en place pour les partenaires Quinzaine
- Participez à une dynamique filière et une animation commerciale avant et pendant l'évènement !

Pour cela inscrivez-vous !

- Vous êtes PG - Professionnel du Gaz, rendez-vous dès le mois de décembre sur votre espace privatif lesprofessionnelsdugaz.com
- Vous n'êtes pas encore PG - Professionnel du Gaz ? contactez le Service Filière Gaz pour être mis en relation avec un interlocuteur privilégié !

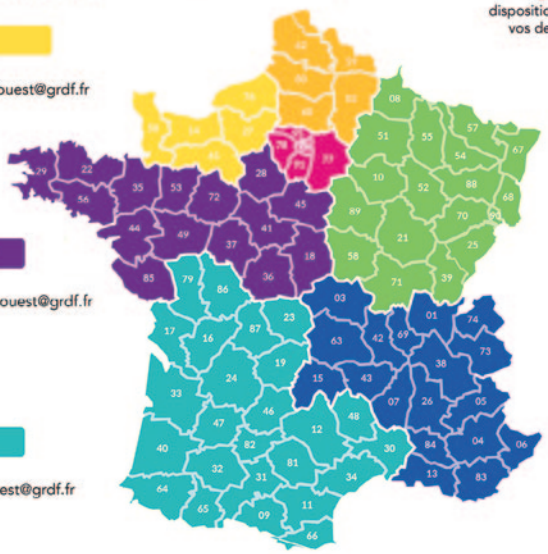
VOS SERVICES FILIERE GAZ
Coordonnées par département

Des conseillers spécialisés à votre disposition pour vous accompagner dans vos demandes gaz naturel et gaz vert.

HAUTS DE FRANCE
03 20 11 73 18
servicefiliere-nordouest@grdf.fr

ILE DE FRANCE
01 60 84 91 05
servicefiliere-idf@grdf.fr

NORMANDIE
02 32 13 16 76
servicefiliere-nordouest@grdf.fr



CENTRE-OUEST
02 40 85 89 71
servicefiliere-centreouest@grdf.fr

EST
03 87 16 18 04
servicefiliere-est@grdf.fr

SUD-OUEST
05 61 10 01 84
servicefiliere-sudouest@grdf.fr

SUD-EST
04 42 02 37 89
servicefiliere-sudest@grdf.fr

PG PROFESSIONNEL DU GAZ INSTALLATION - MAINTENANCE
GRDF

lesprofessionnelsdugaz.com

www.grdf.fr

Atlantic - Solutions et services d'accompagnement

Paré pour la transition énergétique avec une offre de pompes à chaleur adaptée à la rénovation et des chaudières à très haute performance énergétique, Atlantic n'oublie pas pour autant la formation et l'accompagnement de ses clients. Tour d'horizon avec Nassim Benbraika, chef de produits chaudières gaz et fioul, et Mathieu Ducroquet, chef de produits PAC en rénovation.

© Atlantic

Nassim Benbraika,
chef de produits chaudières gaz et fioul.

© Atlantic

Mathieu Ducroquet,
chef de produits PAC en rénovation.

Filière Pro – Quelles sont les chaudières de votre offre dédiées à la rénovation énergétique ?

Nassim Benbraika – Chez Atlantic, nous disposons de huit références de chaudières gaz condensation murales dédiées à la rénovation. Disponible de 12 à 35 kW, Naema 2 assure la production d'ECS via une mini accumulation ou un stockage intégré. La version 30 litres dotée d'un échangeur à plaques se loge dans un espace de 450 mm de large ! Naema 2 peut aussi intégrer un ballon de 45 litres avec serpentin adapté aux zones entartrantes. L'offre de chaudières gaz au sol s'appuie sur deux gammes. Dotée d'un ballon de 105 litres, la Perfinox 2 est connectable. Pour sa part, l'Effinox Condens avec ECS stockage de 130 litres constitue une offre clé en main toute équipée. Rappelons que la mise en service de nos chaudières gaz condensation, réalisée par un centre technique agréé, est offerte à l'installateur.
Mais n'oublions pas les chaudières fioul à condensation, toujours envisageables en remplacement d'une chaudière fioul à faible rendement, lorsque les conditions techniques et économiques ne permettent pas de recourir à d'autres énergies. C'est notamment le cas lorsque le bâti est trop déperditif. Ajoutons que nos chaudières fioul actuelles et installées depuis plus de dix ans admettent un biofioul intégrant jusqu'à 7 % de carburant d'origine agricole.

Quelle place pour la PAC en rénovation ?

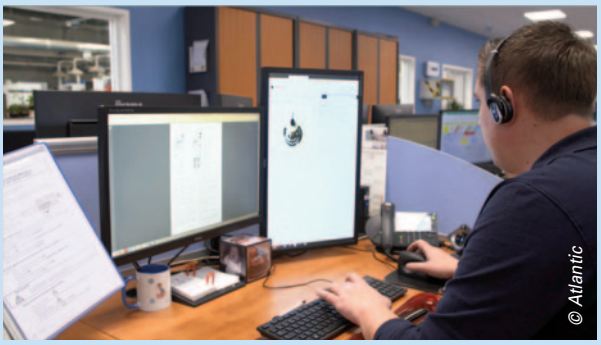
Mathieu Ducroquet – Sur ce marché, l'offre cœur de gamme se nomme Alfea Excellia AI avec une puissance délivrée de 11 à 17 kW. Dotée d'une conception hydraulique robuste, les professionnels qui l'installent la qualifient de « PAC tous terrains » car sa technologie d'échangeur coaxial évite les problèmes d'encrassement et de perte de débit. En effet, par conception, l'échangeur forme un pot à boue qu'il suffit de purger pour extraire les charges déposées au fond par gravité. Proposée en chauffage seul ou double service avec ballon de 190 litres, elle présente une étiquette jusque A++ à 55 °C pour un ETAS de 164 %, ce qui maximise les économies d'énergie réalisées. La Extensa complète l'offre des PAC avec des modèles au R32 d'une puissance nominale inférieure à 11 kW. La rénovation est aussi le terrain de la PAC hybride. En effet, si un projet de rénovation nécessite une température d'eau supérieure à 60 °C au plus fort de l'hiver, nous conseillons l'alternative de la PAC hybride...

Justement, quelle est votre offre de PAC hybrides ?

Mathieu Ducroquet – Elle optimise les dépenses énergétiques en combinant système thermodynamique et chaudière gaz à condensation en fonction du prix des énergies pour assurer le chauffage et la production d'ECS. L'offre s'appelle Alfea Hybrid Duo Gaz. Avec une puissance nominale à partir de 6 kW, la PAC est par ailleurs réversible. En version fioul, avec Alfea Hybrid Duo Fioul AI, le concept reprend les mêmes bases et puissances de PAC. Bonne nouvelle : investir dans une PAC hybride peut s'avérer moins coûteux comparativement à une PAC de forte puissance. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Service compris !


© Atlantic

*« Le service d'assistance avant-vente et après-vente constitue une des forces d'Atlantic », souligne **Mathieu Ducroquet**. Cela inclut les sept centres de formation et l'assistance technique du fabricant. Les stations techniques et les services internes sont disponibles pour toutes les mises en service, notamment pour les PAC lorsque l'installateur ne dispose pas des agréments nécessaires à la manipulation des fluides. Et **Nassim Benbraika** d'ajouter à propos de l'après-vente : « Une fois commandée, toute pièce détachée arrive en 24h chez le professionnel ou chez son distributeur ! »*

atlantic

Home solutions

Une solution confortable sur laquelle s'appuyer.

Eric C. (dpt. 77)

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

- **Des performances robustes :** Grâce à l'échangeur coaxial breveté Atlantic, elle propose le meilleur du confort thermique en toutes situations.
- **Les services Atlantic :** Grâce à Atlantic Interface et l'application Atlantic Services, facilitez-vous la vie.

www.atlantic-pro.fr

ATLANTIC EST UNE MARQUE FRANÇAISE

La sérénité s'installe avec vous

Société Industrielle de chauffage, société par actions simplifiée au capital de 16 280 592 €. RCS Dunkerque 440 555 886 Rue des Fondeurs - 59660 Merville - © studio des plantes - KOR

Butagaz - Facilipass, un levier de rénovation encore plus puissant

Inciter au déploiement des primes à la rénovation énergétique, tout en facilitant la gestion des dossiers, afin que l'installateur puisse se concentrer sur son métier : voilà le but de Facilipass. Devenu plateforme en ligne, Facilipass est à présent un outil numérique qui génère en direct l'estimation des aides, puis le devis de l'installateur. Albane Gautier, responsable projets marketing, nous explique les évolutions de cet outil facilitateur.

© Butagaz

Albane Gautier,
responsable projets marketing.

Filière Pro – Quelle est l'évolution majeure de Facilipass ?

Albane Gautier – Le pack Facilipass lancé en 2018 a bénéficié de nettes améliorations suite aux retours des entreprises partenaires. À présent, une partie de l'offre est accessible au format numérique sur une plateforme en ligne. En rentrant des données, l'installateur génère instantanément une estimation des aides financières concernant MaPrimeRénov' et les Certificats d'Économie d'Énergie (CEE). Le simulateur va même au-delà en cas de financement, en estimant les mensualités sur 60 mois.

À ce titre, qu'en est-il du mécanisme de financement ?

Albane Gautier – Autre nouveauté : au-delà de 1 000 € de reste à charge pour le client, le financement n'est plus une obligation. Il devient une option. De fait, éviter un financement pas toujours demandé par le client facilite l'instruction du dossier pour l'installateur. Ces derniers apprécieront aussi le fait que les devis et les factures sont générés automatiquement par la plateforme. Ces documents sont donc édités dans les règles dictées par les autorités compétentes et portent les mentions légales requises. Ce qui permet d'éviter les vices de forme qui peuvent parfois entraver le paiement des primes.

Quels équipements et matériels peuvent bénéficier de Facilipass ?

Albane Gautier – Facilipass concerne dorénavant un plus grand nombre de fabricants. Le partenariat s'est élargi à dix marques. Par ailleurs, un nombre beaucoup plus large d'équipements est éligible à l'offre Facilipass. Plus de 1 500 produits sont concernés ! Ce catalogue de solutions permet de répondre aux besoins des projets, en phase avec des professionnels de l'installation. Aux chaudières gaz, PAC air/eau, chaudières biomasse, s'ajoutent dorénavant les PAC hybrides. Une condition reste de rigueur : le retrait de l'ancienne chaudière.

Concrètement, comment se déroule un dossier ?

Albane Gautier – La procédure reste simple : l'installateur peut à présent instruire le dossier en ligne. Suite à cela, le conseiller Facilipass contacte le client pour valider certains points. Cette étape terminée, le conseiller valide le dossier auprès de l'installateur afin que ce dernier puisse engager les travaux. L'installateur après son intervention doit délivrer des justificatifs de fin de chantier pour recevoir le montant des aides attribuées à son client. Bien entendu, l'installateur utilisant le mécanisme Facilipass doit être agréé RGE dans le domaine concerné et aussi Professionnel du Gaz s'il intervient sur les installations gaz. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Numérique et conseiller dédié

© Flament AS/Andia.fr

Chaque installateur dispose d'un conseiller unique avec lequel il est en relation pour chaque dossier. Basés à Amiens, ces conseillers répondent à toutes les questions des professionnels. En parallèle, grâce à la plateforme numérique, l'installateur peut suivre à tout moment l'état d'avancement de ses dossiers en cours.

AVEC FACILIPASS, VOS CLIENTS VONT FACILEMENT VOUS ADORER !

GAGNEZ DES CHANTIERS

Vous faites la différence en proposant des devis intégrant les aides pour limiter le reste à charge de vos clients.

LARGE GAMME DE SOLUTIONS CHAUFFAGE

Chaudières gaz et biomasses ainsi que des pompes à chaleur air/eau et hybrides.

atlantic · CHAPPEE · De Dietrich · DOMUSA TEKNIK · froling · ŒRTLI · RED · BOSCH Invented for life · elm.leblanc · PERGE

ACCOMPAGNEMENT DE A à Z POUR VOUS ET VOS CLIENTS

Un Service Clients dédié au montage des dossiers C2E, MaPrimeRénov' et de financement. Une mise à disposition des supports de vente.

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ VOTRE CONSEILLER AU :

N°Cristal 09 69 32 70 97

APPEL NON SURTAXE

OU PAR EMAIL :

client.facilipass@butagaz.com

LES PACKS FACILIPASS

PAS FACILE DE S'EN PASSER !

Butagaz - SAS au capital de 195 225 000 € - 47/53 rue Raspail - 92594 LEVALLOIS PERRET CEDEX - 402 960 397 RCS Nanterre - Réf. : ANNONCE-44-0220- Crédit photo : 123RF

LES PACKS FACILIPASS SONT DES OFFRES PROPOSÉES PAR BUTAGAZ EN PARTENARIAT AVEC LA CAPEB

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

CAPEB L'artisanat du bâtiment

LES TROPHÉES Maison&Travaux SERVICES 1

Butagaz GAZ & ÉLECTRICITÉ

De Dietrich - À chaque rénovation sa solution adaptée

Chaque rénovation énergétique répond à un cahier des charges précis. C'est ainsi que les professionnels doivent pouvoir s'appuyer sur une offre de générateurs à la fois large et pertinente. Explications avec René Schmitt, chef de produits EnR, solaire et ECS.

René Schmitt,
chef de produits EnR, solaire et ECS.

L'usage d'un CESI ou d'un SSC permet d'économiser une part importante de l'énergie dédiée à l'ECS et/ou au chauffage. Cela prolonge tout naturellement la durée de vie de la chaudière ou de la PAC...

Filière Pro – Comment De Dietrich s'inscrit dans les actions de rénovation énergétique ?

René Schmitt – De Dietrich est un généraliste dont le catalogue permet de répondre à un besoin de chauffage et/ou de production d'eau chaude sanitaire, quelle que soit l'énergie mise en jeu... Et, pour l'instant, sans complètement renier la chaudière fioul à condensation. Économiquement, elle reste une solution pertinente pour certains utilisateurs dont le contexte ne leur permet pas de se convertir à une autre énergie pour le moment. Il faut être lucide !
Bien entendu, pour les clients ayant accès au réseau de gaz naturel, les chaudières gaz à très haute performance énergétique restent une solution évidente.
La pompe à chaleur présente quant à elle de nombreux atouts, mais cela dépend des déperditions thermiques du bâtiment. La PAC hybride est une excellente alternative, car elle offre une grande souplesse d'usage en utilisant deux énergies. De plus, l'investissement dans une PAC hybride peut coûter moins cher que l'installation d'une PAC.
Il ne faut pas oublier non plus les solutions biomasse, avec les chaudières bois bûche ou granulés, et le solaire thermique.

Quel est aujourd'hui la place du solaire thermique en rénovation ?

René Schmitt – Le solaire thermique ne doit pas être exclu des stratégies de rénovation. En effet, l'aide MaPrimeRénov' concerne à présent le coût « fourni posé », et non plus comme auparavant le seul coût du matériel. Cela constituait un handicap pour le solaire thermique qui nécessite en pratique une main d'œuvre plus importante que pour d'autres solutions.
C'est un fait, le solaire thermique redémarre actuellement. L'usage d'un CESI permet d'économiser une part importante de l'énergie dédiée à l'ECS et prolonge tout naturellement la durée de vie de la chaudière ou de la PAC. Mieux : le fait d'installer un SSC, capable de contribuer à la fois à l'ECS et au chauffage, est une réalité à considérer sérieusement. Cela est possible à partir de 10 m² de capteurs en toiture.
Je suis persuadé que le solaire constitue une solution d'avenir, car cette technologie installée dans les règles de l'art délivre une performance stable dans le temps... et sur une longue durée.

Quelle est votre approche de la rénovation thermique ?

René Schmitt – Il faut être transparent avec ses clients : si le bâtiment est trop déperditif, il importe de d'abord renforcer l'isolation de l'enveloppe. Car au niveau du générateur, l'objectif est de travailler à des températures d'eau les plus basses possibles pour optimiser le rendement. Faute de quoi, des problèmes de confort risquent de se poser. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

CLIM'UP SMART

CLIMATISEUR MURAL : LE CONFORT EN TOUTES SAISONS

ESTHETIQUE ET DISCRET

UNE SOLUTION 100% ADAPTÉE

- **Design moderne** et **élégant** avec une finition blanc mat
- **Pompe à chaleur air/air monosplit** et **multisplit pour climatisation** de **2,2 à 12 kW**
- **Fonctionnement silencieux** à partir de 20dB(A)
- **Solution respectueuse de l'environnement** – Fluide frigorigène R32
- **Réversible** : Bien-être en toutes saisons avec climatisation en été et chauffage en hiver
- **Technologie Full DC Inverter permet d'adapter l'utilisation en fonction des besoins** pour une meilleure efficience et une consommation maitrisée
- **5 modes et 5 fonctions** adaptées à toutes les situations avec notamment :
  – un **mode automatique** de régulation de température
  – un **mode de déshumidification** et de **ventilation** de votre pièce ou encore
  – un **mode pour supprimer les courants d'air froids.**

PILOTAGE À DISTANCE AVEC L'APP SMART CLIM DE DIETRICH

- Une solution **parfaitement adaptée** à vos besoins et votre mode de vie.
- **Pilotage à distance** (module Wi-Fi en option)
- **Visualisation de la consommation**

www.dedietrich-thermique.fr

De Dietrich
LE CONFORT DURABLE®

Domusa Teknik
PAC hybrides et chaudières granulés au service de la rénovation

Le spécialiste des équipements de chauffage implanté dans le Pays basque espagnol est à l'écoute du marché de la rénovation. À la clé une nouvelle proposition en matière de PAC hybrides et de chaudières biomasse… Explications avec Thierry Momboeuf, directeur commercial de Domusa Teknik.

© Domusa Teknik

Thierry Momboeuf,
directeur commercial de Domusa Teknik.

Filière Pro – Avez-vous une offre spécifique dédiée à la rénovation énergétique ?

Thierry Momboeuf – Mieux que cela, Domusa Teknik s'est toujours positionné sur le marché de la rénovation, par la conception même de ses équipements, et aussi par l'approche commerciale des projets diffus.

Toujours dans cette dynamique, nous avons depuis quelques mois élargi l'offre aux PAC hybrides. Il s'agit de deux modèles de PAC hybrides fioul ou gaz. Au cœur de ces deux nouveaux équipements, une même pompe à chaleur délivre 8 ou 11 kW de puissance nominale, grâce à une unité extérieure monobloc inverter. Les puissances 6 et 16 kW sont en cours de développement. Vu par l'installateur habitué aux énergies traditionnelles, le concept monobloc présente l'avantage de ne pas avoir à manipuler de fluides pour lesquels une attestation d'aptitude est nécessaire. Avec des ventilo-convecteurs disposés sur la boucle d'eau chaude, la PAC hybride fait la promesse du confort d'été en mode rafraîchissement. Lorsque la charge thermique le nécessite, la régulation gère le fonctionnement simultané de la PAC et du générateur d'appoint fioul ou gaz intégré à l'unité intérieure. L'utilisateur a par ailleurs la possibilité d'arrêter manuellement le fonctionnement de la PAC pour ne laisser en fonctionnement que l'appoint fioul ou gaz.

La version Fusion Hybrid Oil fait intervenir un appoint fioul de 28 kW avec un ballon ECS inox de 165 litres. La version Fusion Hybrid Gas embarque quant à elle une puissance fossile d'appoint de 24 kW avec un ballon ECS inox de 120 ou 165 litres. Ces deux PAC hybrides sont déjà présentes sur le marché espagnol depuis plus d'un an.

Avec cette solution, nous proposons un rapport qualité / prix / performances bien placé et dans une certaine mesure pour un coût global inférieur à celui d'une PAC seule de forte puissance. Rappelons que les aides liées à MaPrimeRénov sont accessibles pour ces deux PAC hybrides.

Quelle est votre offre actuellement sur le terrain de la biomasse ?

Thierry Momboeuf – Notre chaudière granulés en mode chauffage seul se nomme Bioclass HM. Nous la proposons selon différents niveaux de puissance nominale : 12, 18, 25, 35 ou 45 kW. Elle comprend un réservoir de granulés de 300 ou 520 litres qui en fait une chaudière éligible à MaPrimeRenov (1) et pouvant recevoir un aspirateur d'alimentation à partir d'un silo attenant. Cette famille de chaudières est éprouvée et a su évoluer au fil des ans.

En février 2021, Bioclass HM évoluera avec un nouveau nom : Bioclass iC. Proposée au même prix que les modèles actuels, la nouvelle chaudière sera connectable de série sans surcoût et avec une application librement téléchargeable.

Elle sera souple et modulante tout comme la Bioclass HM. À titre d'exemple, le modèle 12 kW pourra moduler sa puissance à partir de 3,6 kW. Parmi les évolutions, on peut remarquer son aptitude à l'auto-calibration de la vis sans fin. La chaudière gérera seule son adaptation aux variations de densité et de pouvoir calorifique des granulés en lien aussi avec l'air de combustion.

En France, la croissance de notre activité « chaudières granulés » évolue plus rapidement que la croissance du marché ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Parmi les conditions pour que la chaudière aux granulés soit éligible à MaPrimeRenov est d'intégrer un réservoir de granulés de volume supérieur à 225 litres et d'intégrer une régulation de classe IV.

Qui est Domusa ?

Domusa Teknik, société coopérative, fait partie depuis 1998 du groupe Mondragon implanté au Pays basque espagnol. Ce groupe est ainsi constitué de plus de 250 sociétés coopératives de 41 nationalités et assurant des ventes dans 150 pays. Mondragon est classé dixième groupe d'Espagne par le nombre et le chiffre d'affaires généré.

En France, la responsabilité des ventes est assurée par Jean-Pierre Perraud.

DOMUSA
TEKNIK

MADE BY DOMUSA TEKNIK FABRICANT

Une gamme de produits dédiés à la rénovation

CHAUDIÈRE À GRANULÉS DE BOIS

BIOCLASS HM

Très hauts rendements
Modulation de puissance électronique
Très faible émission contaminante
Nettoyage automatique
Simple d'installation
Système "Hotstream" système de monté en température du retour chauffage

CAPEB | Butagaz GAZ & ÉLECTRICITÉ | CEE Les certificats D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE | MaPrimeRénov' Mieux chez moi, mieux pour la planète

L'OFFRE FACILIPASS

La chaudière BIOCLASS HM et la FUSION HYBRID GAS sont des produits qui entre dans l'offre FACILIPASS. Un service dédié aux artisans chauffagistes, proposé par BUTAGAZ en partenariat avec la CAPEB.

AÉROTHERMIE HYBRIDE

FUSION HYBRID

2 VERSIONS
FUSION HYBRID OIL | **FUSION** HYBRID GAS

5 Solutions en une : chauffage, rafraîchissement, eau chaude sanitaire, générateur d'appoint et ballon tampon
Chauffage jusqu'à 80 ºc
Eau chaude sanitaire jusqu'à 65ºc
Eau chaude sanitaire par accumulation (ballon inox)

CAPEB | Butagaz GAZ & ÉLECTRICITÉ | CEE Les certificats D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE | MaPrimeRénov' Mieux chez moi, mieux pour la planète

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 Anydritec, 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. Jean-Marc Beslin, responsable développement des ventes, détaille les atouts de cette solution.

Jean-Marc Beslin
Responsable développement des ventes

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

Jean-Marc Beslin – 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 ?

Jean-Marc Beslin – 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 N° 13/17-1354_V1. L'applicateur coordinateur de l'ensemble de l'ouvrage est le garant d'une bonne coordination des différents corps d'état.

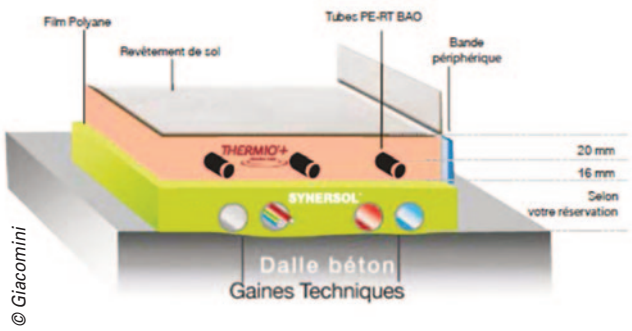
Quelles sont les avantages de cette offre ?

Jean-Marc Beslin – 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 ?

Jean-Marc Beslin – 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-monté 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

Hitachi
Des PAC adaptées aux différents contextes de rénovation

Expert de la pompe à chaleur, Hitachi aborde le marché de la rénovation avec des produits adaptés et délivrant un haut niveau de performance. Présentation par David Bioche, directeur marketing Hitachi France.

© Hitachi

David Bioche,
directeur marketing Hitachi France.

Filière Pro – Quelle est votre offre phare ?

David Bioche – Installée depuis trois ans par les professionnels de notre réseau, la pompe à chaleur Yutaki S 80 délivre un niveau de performance pleinement adapté à la rénovation. En effet, elle génère une puissance nominale constante de 11 à 16 kW pour un régime d'eau de + 55 °C avec – 7 °C extérieur. Cette machine « haute température » peut atteindre 80°C de température de sortie d'eau sans appoint électrique ! Cette performance est le fruit d'une cascade avec un premier cycle au R410 dans l'unité extérieure et si besoin, lorsque la température d'eau doit être supérieure à + 54 °C, un second cycle au R134A intégré au module intérieur.

Meilleure vente de notre offre, la PAC Yutaki S 80 offre un COP de 4,71 (+7 / +35 °C pour le modèle 14 kW) et affiche une étiquette A+++ (35 °C) ou A++ (55 °C) avec un ETAS de 135 %.

En option, intervient la production d'ECS avec un ballon inox de 200 ou 260 litres.

L'avantage ? Conserver l'ancien réseau d'émetteurs. Et si l'occupant engage des travaux d'isolation conséquents, la PAC continuera à fonctionner à l'identique en sollicitant uniquement le premier niveau du cycle thermodynamique.

Cette PAC est connectable aussi bien pour les utilisateurs que pour les besoins de diagnostic des professionnels. Une même application Hikumo permet aux utilisateurs de gérer l'ensemble des produits résidentiels Hitachi.

Et pour la rénovation de maisons récentes ?

David Bioche – Solution de type air/air, la PAC Triple C, comme triple confort, permet avec un unique groupe extérieur d'assurer le chauffage, la production d'eau chaude sanitaire et la climatisation en été. La nouvelle version au R32 s'affiche avec plusieurs puissances nominales : 5, 7 et 9 kW. Le Triple C cible surtout les maisons individuelles du début des années 2000 équipées de radiateurs électriques. Avec le niveau d'isolation en place, une puissance de 7 ou 9 kW est suffisante. C'est une tendance actuelle du marché. L'absence de boucle d'eau chaude ouvre la voie à cette solution en détente directe. De fait, la performance énergétique et le coût d'investissement sont au rendez-vous. La version 7 kW délivre un COP de 4,2 (+7 °C / 20 °C) pour une étiquette A++. La version 9 kW peut recevoir jusqu'à quatre unités intérieures pouvant être installées jusqu'à 60m du groupe. Coté eau chaude sanitaire, un ballon inox de 190 ou 270 litres est intégré. Il bénéficie de la puissance du groupe extérieur lui permettant d'afficher des temps de montée en température de moins de trois heures (pour une eau de 15 à 55 °C). Enfin, les utilisateurs bénéficient avec la Triple C d'une vraie climatisation en détente directe ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

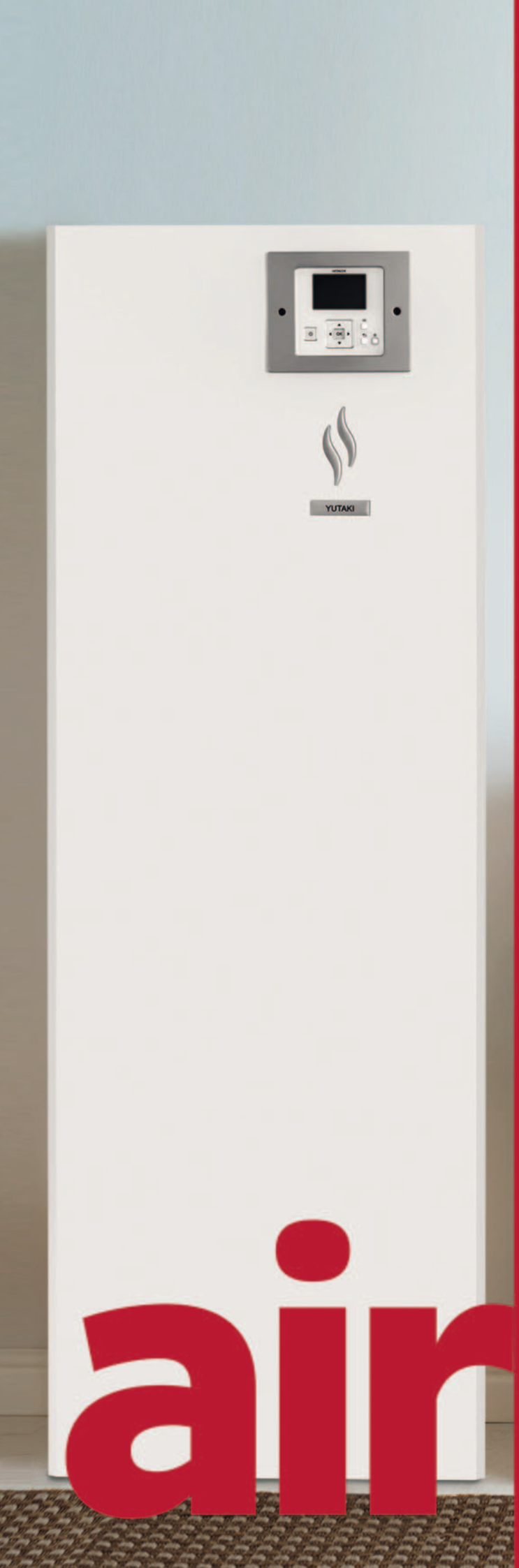
© Hitachi

L'expertise d'un réseau exclusif

En France, Hitachi est présent au travers d'un réseau de plus de 60 comptoirs exclusifs monomarque en croissance de cinq à dix sites par an. Ces comptoirs forment et accompagnent les installateurs, en amont et en aval de chaque projet.

« Experts de nos produits, les comptoirs sont animés d'un haut niveau d'exigence en matière de compétence et de suivi. »

Chez Hitachi, l'approche de service va jusqu'à accompagner financièrement l'installateur : une plateforme (https://primes.drapo.hitachiclimat.fr) dédiée au traitement des CEE, de l'offre Coup de pouce et de MaPrimeRenov a été lancée en partenariat avec Drapo (via une plateforme dédiée) afin de faciliter les démarches administratives et de procéder à l'avance des fonds.



HITACHI

Offrez le meilleur du confort à vos clients

Avec la gamme Yutaki S Combi, répondez à tous les besoins : chauffage, rafraîchissement et eau chaude sanitaire.

Yutaki S Combi est compatible avec tous types d'émetteurs : radiateurs, plancher chauffant/rafraîchissant et ventilo-convecteurs.

Elle intègre un ballon inox de 200 ou 260 litres et offre un confort thermique par zone : radiateurs à l'étage et plancher chauffant au rez-de-chaussée.

Découvrez la gamme Yutaki R32 en vidéo.

hitachiclimat.fr

Cooling & Heating

Saunier Duval - Une approche avant-gardiste pour des solutions vertueuses

Saunier Duval prouve qu'aujourd'hui encore les chaudières gaz sont vecteur de progrès en matière d'empreinte environnementale et de performance énergétique. Le fabricant démontre par ailleurs sa volonté de maîtriser les solutions thermodynamiques, en interne et localement ! Des précisions avec Pierre-Henri Audidier, directeur France de la marque Saunier Duval.

© Saunier Duval

Pierre-Henri Audidier,
directeur France de la marque Saunier Duval.

Filière Pro – Quels sont vos atouts sur les marchés de la rénovation ?

Pierre-Henri Audidier – En phase avec les marchés de la rénovation énergétique, nous avons embauché plus de 150 personnes en France depuis le début de l'année 2020 et plus de dix spécialistes en électronique. Dans cette dynamique, Saunier Duval propose des solutions novatrices sur plusieurs segments. En témoigne notre nouvelle offre pour la rénovation des conduits collectifs de type shunt ou Alsace (B1). Dans ce contexte précis, nous sommes en effet les premiers à proposer une chaudière à condensation vraiment très simple à poser en remplacement de chaudières non-condensation. Le principe novateur des chaudières ThemaPlus Condens H-Flex et ThemFast Condens H-Flex repose sur un multi-tubage flexible individuel de 50 mm de diamètre introduit dans le conduit d'origine, tandis que l'air frais est puisé dans le même conduit juste en sortie de mur. Là, un conduit ventouse effectue une courte liaison jusqu'à la chaudière. Ce concept facilite grandement la pose en évitant les opérations de carottage du mur. Il est aussi adaptable pour tous les conduits individuels jusqu'à 25 mètres.

Le remplacement d'une chaudière gaz à condensation par un modèle plus récent est-il pertinent ?

Pierre-Henri Audidier – Aujourd'hui, les chaudières à condensation de première génération ont 20 ans et il existe aussi un large parc de chaudières basse température. Pour apporter un confort et une performance bien supérieurs, notre nouvelle chaudière ThemaPlus H-Condens intègre la condensation lors de la production d'eau chaude sanitaire. Cette évolution génère jusqu'à 8 % de rendement sanitaire.

Autre exemple avec notre nouvelle chaudière IsoMax Condens. Elle intègre la technologie IsoDyn3 qui conduit à la performance : l'accumulation dynamique avec deux ballons de 21 litres à l'arrière de la chaudière, l'apprentissage ECS qui s'adapte au rythme de vie des habitants et la détection des petits puisages, permettent d'engendrer jusqu'à sept fois moins de démarrages qu'une chaudière à ballon standard. D'où une économie d'électricité, de gaz et une moindre usure de l'équipement.
Voilà pourquoi remplacer une chaudière gaz condensation... par une autre chaudière gaz condensation plus récente, ça a du sens !

Et les solutions thermodynamiques ?

Pierre-Henri Audidier – En remplacement de chaudières fioul, nous proposons une nouvelle PAC GeniaAir Max, développée et fabriquée en France autour du R290. Fluide naturel offrant une solution haute température, il est reconnu pour son très faible impact sur l'effet de serre (environ 700 fois moins que le R410A et 200 fois moins que le R32).
Pour les zones les plus froides et les bâtiment vastes et/ou mal isolés, nous proposons toutes nos PAC en version hybride. Cette solution apporte une alternative souple et performante du point de vue énergétique. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Informer et former partout en France

© Saunier Duval

Avec les onze centres de formation de Vaillant Group Académie, Saunier Duval fait monter en compétence ses clients du point de vue commercial, technique et métier. En parallèle, depuis juin 2020, Saunier Duval parcourt les routes de France à la rencontre des clients et prospects avec sa « PAC-mobile », un véhicule aménagé avec ses PAC, dont deux en fonctionnement. 800 professionnels ont déjà été rencontrés au cours de 40 dates.
À compter de la mi-novembre, l'industriel communiquera en sponsoring d'émissions TV autour de trois messages : la marque, la fabrication de PAC et la production française.

Saunier Duval
Toujours à vos côtés

TOUR »PAC MOBILE«

Les pompes à chaleur Saunier Duval viennent à vous !

Découvrez une gamme complète de pompes à chaleur air / eau et air / air pour le neuf et la rénovation.

Plus d'informations :
www.saunierduval.fr/professionnel

Venez écouter leur silence...

› GeniaSet Max,
pompe à chaleur air / eau
HAUTE TEMPÉRATURE

› GeniaAir Split,
pompe à chaleur air / eau
MOYENNE TEMPÉRATURE

› VivAir,
pompe à chaleur air / air

* Générateurs extérieurs GeniaAir Split et GeniaAir Max et modules muraux fabriqués en France
Saunier Duval Eau Chaude Chauffage, SAS au capital de 19 800 000 €, RCS Créteil 312 574 346.
8 avenue Pablo Picasso, 94120 Fontenay-sous-Bois.

Ubbink - Puiser l'air, évacuer les fumées et garantir la qualité de l'air intérieur

Évacuer efficacement et simplement les fumées, fournir des solutions pour raccorder des ballons thermodynamiques ou encore participer à l'amélioration de la qualité de l'air intérieur des logements : les solutions Ubbink contribuent au confort et à la performance énergétique dans le cadre des incitations à la rénovation des équipements anciens et peu performants. Rencontre avec Bruno Gallard, chef de produits chauffage.

© Ubbink

Bruno Gallard,
chef de produits chauffage.

Filière Pro – Quels sont vos solutions éligibles à MaPrimeRenov ?

Bruno Gallard – En lien avec les certificats d'économies d'Energie de l'arrêté du 24 mai 2019 et l'élargissement de la prime de transition énergétique « MaPrimeRenov », Ubbink propose trois familles d'offres éligibles. Il s'agit des systèmes d'évacuation des fumées conçus pour de multiples configurations, des systèmes pour le raccordement des chauffe-eaux thermodynamiques ou encore les conduits destinés à la ventilation simple ou double-flux des logements.

De quels systèmes d'évacuation des fumées s'agit-il ?

Bruno Gallard – Pour ce qui concerne l'évacuation des fumées, Ubbink est particulièrement impliqué lorsqu'il s'agit de concevoir les conduits et systèmes pour chaudières. Pour avoir été le premier acteur à l'avoir importé en France, Ubbink maîtrise parfaitement la technologie ventouse ! Notre savoir-faire touche aussi bien les installations de chauffage individuelles que collectives, pour une mise en œuvre en immeuble collectif ou dans le résidentiel. Principal atout de notre offre ? Des kits prêts à poser pour une installation simple et rapide garantissant une performance élevée, et cela dans un grand nombre de situations spécifiques. Pour mémoire, je cite juste le Rolux Renofit, notre système de rénovation pour conduit ventouse horizontale. Ce dernier permet le remplacement d'une chaudière ventouse en étage sans avoir à intervenir de l'extérieur. Le bénéfice pour l'installateur est direct ! En matière de conduits collectifs, nous proposons également toutes les solutions de type 3CEp rénovation pour les appareils de type B11 installés sur des conduits de fumée shunt et Alsace.

Que propose Ubbink pour faciliter l'installation des chauffe-eaux thermodynamiques ?

Bruno Gallard – MaPrimeRenov concerne aussi les chauffe-eaux thermodynamiques. Dans ce domaine, nous travaillons avec plusieurs fabricants pour des solutions en configuration individuelle étanche. Ubbink fournit alors des kits de puisage d'air à l'extérieur et de sortie d'air, via un conduit concentrique ou des gaines dissociées. Ces gaines et conduits sont intégrés à l'offre des fabricants de chauffe-eaux thermodynamiques.
Plus récemment, Ubbink a engagé un partenariat industriel avec un fabricant de chauffe-eaux thermodynamiques pour le raccordement de plusieurs appareils sur conduit collectif en immeuble d'habitation. Cette solution innovante de conduits, que nous appelons 3CET, concerne avant tout les immeubles neufs, mais elle peut tout à fait prendre place en rénovation dans un immeuble existant, si les gaines techniques offrent suffisamment de place pour le passage des conduits bien entendu.
Notre objectif à terme est de proposer un conduit adaptable à tous types de chauffe-eaux thermodynamiques compatibles avec un raccordement collectif et moyennant une note de calcul.

Et en matière de ventilation ?

Bruno Gallard – Ubbink propose des réseaux de ventilation, avec des conduits double-peau antistatiques et antibactériens pour centrales de VMC simple et double-flux. Ces équipements sont pour certains éligibles à MaPrimeRenov. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

ubbink

POUR LES TRAVAUX DE RÉNOVATION, UBBINK A LA SOLUTION !

Les systèmes Ubbink répondent à toutes les configurations de rénovation et participent à l'amélioration de l'efficacité énergétique dans l'habitat.

www.ubbink.fr

NOUVEAU

Découvrez notre nouveau support numérique : Le carnet de Filière Pro

Retrouvez chaque mois les nouveautés produits des industriels.

Inscrivez vous dès maintenant pour recevoir nos prochains numéros en allant sur notre site **www.filierepro.fr** et en cliquant sur la rubrique « **LE CARNET** »

N'hésitez pas à consulter le Carnet de Filière Pro de novembre en allant sur le lien : **www.lecarnetdefilierepro.fr**

Je règle par :

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

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

Facture à réception du règlement

☑ OUI, je m'abonne à MAGAZINE filièrepro

GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

- France : ☐ **1 an**, 48 € TTC - (dont T.V.A 20 %) – ☐ **2 ans**, 78 € TTC - (dont T.V.A 20 %)
- Étranger : ☐ **1 an**, 75 € HT, franco – ☐ **2 ans**, 120 € HT, franco

À retourner sous enveloppe affranchie à :

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

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro Hors-Série N°6

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

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

Index des organismes et industriels présents dans ce hors-série « La rénovation du design à la finition »

CSTB 4

GRDF 6

LES PROFESSIONNELS DU GAZ. 6

ATLANTIC 8

BUTAGAZ. 10

DE DIETRICH. 12

DOMUSA TEKNIK 14

GIACOMINI 16

HITACHI 18

SAUNIER DUVAL 20

UBBINK 22

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 : Octobre 2020.

• **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