MAGAZINE
filière pro

La parole à :
interclima+elec et idéobain :
confort et performance au cœur de l'habitat

Négociants :
Nombreux challenges à venir
pour Brossette

Formation :
Hansgrohe : un centre de formation
au cœur de la Forêt Noire

Produits :
Danfoss, Ideal Standard,
Atlantic, ...

N°17 - Décembre 2011/Janvier 2012
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Voir en page 13

Dossier - Le solaire, une énergie complémentaire

Solutions chauffage et sanitaire

L'offre Flamco se caractérise par sa largeur, sa polyvalence et son adéquation avec les exigences les plus pointues des installations chauffage ou ECS. Aujourd'hui, Flamco élargit encore cette offre en développant un double programme pour l'hydroaccumulation et la préparation d'eau chaude sanitaire.

Lors du salon Interclima vous pourrez découvrir les gammes de préparateurs d'ecs DUO, les vases tampons chauffage PS et les vases tampons sanitaires LS.

La qualité et l'innovation de nos produits constituent des atouts de choix au moment ou les valeurs d'efficacité, de longévité et d'économies d'énergie prédominent.

Exigez la référence !

Vase tampon chauffage PS

Vase tampon combiné FWP

Préparateur d'ECS DUO HLS

Préparateur d'ECS DUO

Présent à **Interclima**, Hall 7.3 – Stand B 62

Flamco

Canalise et équilibre votre énergie

www.flamco.fr - info@flamco.fr -Tél.: 01 34 21 91 91

www.dessouninsetdeshommes.fr

sommaire

Édito . . . 5

Actualités de la profession
La rénovation énergétique au cœur des débats de l'UECF . . . 6
8e Journées Cardonnel de l'Efficience Énergétique du bâtiment . . . 7
Création de la mention « Reconnu Grenelle Environnement » . . . 8
Les achats des installateurs analysés par l'AFISB . . . 8
Un catalogue Richardson dédié accessibilité et collectivité . . . 9

La parole à...
Capeb : savoir viser loin, un atout salutaire pour la TPE . . . 10
interclima+elec et idéobain : confort et performance au cœur de l'habitat . . . 12

Fournisseurs d'énergie
Relation gagnant-gagnant pour les Partenaires du Club Butagaz . . . 14
Performance énergétique : le fioul domestique au rendez-vous . . . 16
GDF-SUEZ : « La relation à l'énergie s'inscrit dans la durée et la globalité » . . . 18

Développement durable
Climalife : retour sur expérience positif pour le Greenway® Solar . . . 19

Fabricants
Mitsubishi Electric lance une PAC air/eau résidentiel et fédère les installateurs . . . 20
Hüppe crée son club d'installateurs . . . 21
Geberit : « Nous économisons 1500 millions de m³ d'eau potable par an dans le monde » . . . 22
Fröling France s'installe dans ses murs . . . 23

Négociants
Nombreux challenges à venir pour Brossette . . . 24

Bureaux d'études
Un constructeur qui travaille sur l'avenir thermique . . . 26

Installateurs
Plus de 40 ans d'expérience . . . 27

Dossier
Le solaire, une énergie complémentaire . . . 28

Réglementation
Travaux à proximité des réseaux : remise à plat de la réglementation . . . 34
Un titre V pour la ventilation naturelle hybride . . . 35
RT2012 : les logiciels sont applicables au label BBC . . . 35

Formation
Hansgrohe : un centre de formation au cœur de la Forêt Noire . . . 36
Duravit investit dans la formation pour développer ses ventes . . . 38

Chantier
À Brest, l'Hôtel Center choisit la combustion pulsatoire . . . 39

Reportage
Kit BOAGAZ : la distribution gaz naturel sans brasures . . . 40

Produits
De l'électronique dans les thermostats Danfoss . . . 42
Ideal Standard met du bleu au robinet . . . 43
PAC et gaz : une solution hybride d'Atlantic . . . 44

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 45

Agenda et index
index entreprises et organismes cités . . . 48

Service lecteurs / Abonnement . . . 49

Filière Pro - AD.Com • **Siège social :** 4, avenue Claude Vellefaux - 75010 - 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 :** Corinne Montculier, Diane Valranges • **Secrétariat de rédaction :** Isabelle Arnaud • **Secrétariat de publicité et contact :** Géraldine Dumortier - Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : filierepro@orange.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Décembre 2011 • **Impression :** Arteprint - Z.I. des Chanoux - 79-83, rue des Frères-Lumière / 93330 - Neuilly-sur-Marne

© 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.

Merci

aux 1 500 professionnels du chauffage qui ont renouvelé leur confiance à Qualifioul !

« Le succès de cette fidélité repose, entre autre, sur le contenu des formations bien adapté, et sur la création de nouveaux outils qui permettent de distinguer les compétences des professionnels. »

Mickael Duforêt
Responsable du réseau Qualifioul

L'adhésion est gratuite

Comme eux, adhérez à Qualifioul

le 1er réseau des professionnels de l'installation, de l'entretien et de la maintenance du chauffage au fioul domestique :

- **Valorisez votre savoir-faire** dans une démarche qualité.
- **Enrichissez vos compétences** : conseils, réglementations, installations.
- **Établissez des relations privilégiées** avec les distributeurs de fioul domestique.
- **Bénéficiez d'une assistance technique** téléphonique.
- **Préconisez les solutions fioul domestique** respectueuses de l'environnement.

Renseignez-vous sur :
Site internet : pro.lefioul.com - Rubrique « Découvrez Qualifioul »

Contactez-nous :
Association Chauffage Fioul - 135 avenue de Wagram - 75017 Paris
Tél.: 01 40 53 70 70 / Fax : 01 40 53 70 63 Email : lefioul@lefioul.com

Tout sur le chauffage au fioul domestique depuis votre smartphone. Photographiez ce QR code sur votre mobile. Une application de décodage est nécessaire (ex. http://mobiletag.com)

Qualifioul
Les Professionnels du **chauffage** au Fioul

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Edito

Le solaire thermique : un enjeu vital

D.R.

Claude Dufour,
président du Synamob

«… une volée de faux professionnels s'instaurent thermiciens… »

Le solaire thermique fait se poser de nombreuses questions à l'ensemble de la chaîne du bâtiment. D'un point de vue architectural, d'abord. Alors qu'il ne devrait pas poser de problèmes, il existe hélas des blocages, notamment du côté des autorisations administratives. Il semble que la situation évolue avec le Grenelle de l'environnement et les mesures politiques qui en découlent. Sur ce point, nous allons dans le sens de l'histoire et de la loi.

Ensuite, il y a un énorme besoin pédagogique, pour faire accepter cette production d'énergie qui demande un investissement. Au maître d'œuvre de bien connaître le sujet, afin de pouvoir expliquer et simplifier au maximum l'installation. D'autant plus que c'est une solution qui n'est pas valable de la même manière sur l'ensemble du territoire : les besoins ne sont pas les mêmes en montagne ou dans le sud, l'investissement qui en découle non plus. Je reproche à la réglementation de ne pas prendre en compte les particularités géographiques.

Mais le dernier point, et celui qui m'inquiète le plus, c'est la désinformation professionnelle générale, ce qui laisse le champ libre aux escroqueries. Peu de professionnels sont syndiqués, que ce soit en amont, chez les architectes, ou en aval, chez les artisans. Résultat, une volée de faux professionnels s'instaurent thermiciens et roulent dans la farine des personnes mal renseignées, et de nombreuses opérations sont des échecs et des contre-publicités. Il est donc important, notamment lors de gros chantiers de réhabilitation, de se faire accompagner par un maître d'œuvre.

Aujourd'hui, il faut redorer le blason de ces produits, et cela passe par des professionnels bien formés et informés.

Dans cette démarche, les industriels jouent le jeu : ils apportent de l'information et font de la formation. Les responsables des syndicats ont eux aussi poussé dans ce sens. Il faut maintenant que l'information passe par les fournisseurs d'énergie et les grossistes, car c'est chez eux que se retrouvent tous les acteurs du bâtiment. Je crois beaucoup à la communication par les négoces.

Avec le temps, nous arriverons à faire comprendre que c'est un enjeu vital. Nous tablons sur l'avenir : plus il y aura du solaire thermique, plus il sera performant et plus les industriels investiront. Les prix baisseront et cette énergie entrera dans les mœurs.

Claude Dufour,
président du Synamob

En bref

1 638 installations soutenues par le Fonds de chaleur

Créé il y a trois ans, le Fonds de chaleur soutient le développement de la production de chaleur à partir d'énergie renouvelable. Au bout de trois ans de fonctionnement, il dresse un premier bilan : il a permis le lancement de 1 638 installations pour une production totale de 790 000 tep/an. Le solaire représente la moitié de ces installations, suivi par la biomasse, les réseaux de chaleur et la géothermie. Les installations de valorisation de biogaz restent très minoritaires. Géré par l'ADEME, le Fonds de chaleur intervient dans le financement des installations à hauteur de 20 à 40 %.

Le PTZ+ réservé au neuf

Suite au vote de deux amendements, le Prêt à taux zéro renforcé (ou PTZ+) est désormais restreint aux seuls logements neufs. Il ne peut plus être utilisé pour l'achat d'un logement ancien, notamment avec travaux d'amélioration énergétique. Par ailleurs, son attribution est désormais soumise à un plafond de ressources compris entre 16 500 et 49 500 euros.

Peau neuve pour le club Grundfos

L'ancien Club Avantages de Grundfos s'appelle désormais G-Plus Club. Au programme, une nouvelle plateforme qui donne accès à plus de 1 200 cadeaux, des informations sur les produits, un espace documentation et des articles sur des chantiers références. Ce club s'adresse exclusivement aux installateurs professionnels de chauffage et de plomberie sanitaire.

La rénovation énergétique au cœur des débats de l'UECF

La table ronde sur les CPE a réuni, de gauche à droite, Olivier Ortega, Philippe Lansard, premier président adjoint de l'UECF, Jean François Marty, président de l'UECF, Marc Wolff, directeur général de BTP-Banque et Jérôme Rioult, de la SMABTP.

Les membres de l'Union des Entreprises de Génie Climatique et Énergétique de France (UECF-FFB) ont tenu leur congrès annuel à Biarritz, les 24 et 25 septembre, dans un contexte de profond changement de leur métier.

Entre opportunités et contraintes, les PME du génie climatique ont une vraie place à prendre sur le marché de la rénovation énergétique. Un débat animé par Olivier Ortega, avocat rédacteur du rapport présenté au ministre de l'Écologie sur les contrats de performance énergétique (CPE) a permis de faire le point sur ce nouveau marché. Pour les entreprises, la difficulté réside dans leur capacité à pouvoir effectivement garantir les économies d'énergie réelles qui découleront des travaux réalisés. Les CPE prévoient en effet qu'en cas de différence entre les prévisions et les économies réelles, à comportement égal du consommateur, l'entreprise prendra à sa charge la dépense induite. Un partenariat entre l'UECF, le Costic et une société d'assurances offre la possibilité aux professionnels de proposer à leurs clients un CPE simplifié, avec une garantie d'économies d'énergies, un contrat de maintenance, le suivi des consommations et des périodes de chauffage pendant cinq ans.

Autre temps fort du congrès, un débat sur la maintenance a mis l'accent sur la nécessité, pour les professionnels, d'avoir un service dédié avec les qualifications nécessaires au sein de leur entreprise, afin d'assurer une maintenance de qualité. La maintenance doit se professionnaliser face à une concurrence en plein essor.

Enfin, l'UECF a annoncé son soutien à l'Observatoire national des analyses économiques et statistiques (ONAES), pour le lancement d'une plateforme d'observation et d'information des aides distribuées par les vendeurs d'énergie, dans le cadre des certificats d'économie d'énergie (CEE). Son rôle est de donner aux entreprises et aux particuliers une meilleure visibilité sur les offres existantes. ■

En bref

Sur la toile

Un site sur la céramique

La Confédération des industries céramiques de France vient de lancer son site Internet ceramique.org. Destiné aux entreprises du secteur, il comporte notamment une section dédiée à la céramique sanitaire.

L'information sur Certitherm

Créée en juillet dernier par Cochebat - Syndicat national des fabricants de composants et de systèmes intégrés de chauffage, rafraîchissement et sanitaires - Certitherm est une marque de qualité pour les systèmes de surfaces chauffantes et rafraîchissantes hydrauliques intégrées. Afin de mieux se faire connaître, un site lui est dédié : certitherm.fr. Il s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers, avec une documentation réglementaire riche, des informations techniques, ainsi que les actualités de la marque et des témoignages.

8e Journées Cardonnel de l'Efficience Énergétique du bâtiment

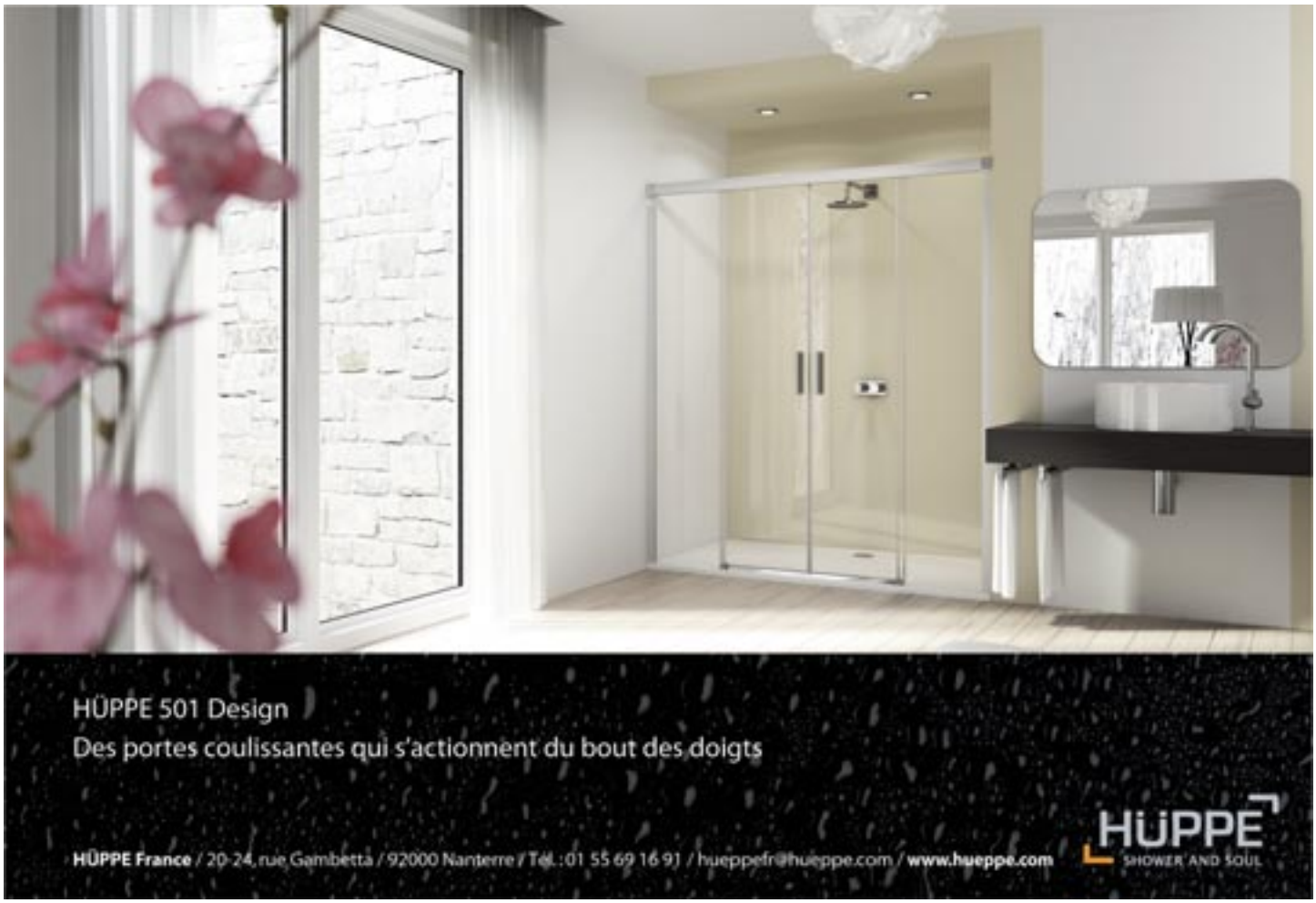
Quelques jours avant le lancement de la RT 2012, Cardonnel Ingénierie a tenu sa grand'messe annuelle sur l'Efficience énergétique du bâtiment. Les travaux ont porté cette année sur la rénovation du résidentiel.

© Guillaume Grandin, Cardonnel Ingénierie

L'immense chantier de la rénovation des bâtiments a occupé les débats de la première journée. Rappelons que le Plan Grenelle a fixé à 38 % l'objectif de réduction des consommations d'énergie dans les bâtiments existants, à horizon 2020. Pour atteindre cet objectif, la route est encore longue. L'isolation de l'enveloppe apparaît comme essentielle, mais se heurte à des coûts importants. De nouvelles innovations technologiques sont nécessaires pour réduire ces coûts, en parallèle à l'utilisation des calories encore non valorisées dans le bâti. Christian Cardonnel a ainsi évoqué le concept de « bâtiment thermogène », qui associe une amélioration de la qualité de l'air intérieur, de la ventilation, un apport en énergies renouvelables stockables, et la récupération des eaux usées ou de l'air extrait. L'optimisation des systèmes de production de chauffage et d'eau chaude sanitaire devra bien entendu contribuer à la performance énergétique du bâtiment.

La seconde journée a permis de faire le point sur la maintenance et le commissionnement dans le résidentiel individuel et collectif. L'amélioration de la maintenance est d'autant plus nécessaire que les innovations technologiques se développent : chaudières hybrides et co-génération rendent l'entretien de l'équipement impératif. La maintenance permet de faire un suivi des consommations mais également des attitudes des consommateurs, deux facteurs prépondérants pour obtenir les économies d'énergie souhaitées. La garantie de résultat prévue dans les contrats de performance énergétique conduit les professionnels à se responsabiliser davantage sur la maintenance.

Philippe Pelletier, président du plan Grenelle Environnement, a annoncé le lancement au 1er janvier 2014 d'un label « Reconnu Grenelle Environnement » pour les professionnels réalisant des travaux d'efficacité énergétique ou d'installation d'équipements de production d'énergie renouvelable. Cette qualification sera obligatoire pour pouvoir faire bénéficier à leurs clients d'un éco-prêt à taux zéro ou d'un prêt développement durable. Selon Qualibat, quelque 32 200 entreprises répondent déjà aux critères pour obtenir cette mention. ■



En bref

Nouveau délégué général au SER

Damien Mathon, 33 ans remplace Jean-Philippe Roudil en tant que délégué général du Syndicat des énergies renouvelables. Entré au SER en 2004 pour prendre en charge le secteur Biomasse, il était secrétaire général de l'organisation depuis 2008 et est membre du Conseil supérieur de l'énergie. Le SER rassemble les acteurs de l'ensemble des filières énergies renouvelables : biomasse (FBE), bois, biocarburants, éolien (FEE), énergies marines, géothermie, hydroélectricité, pompes à chaleur, solaire photovoltaïque (SOLER), solaire thermique et thermodynamique. Il regroupe plus de 500 adhérents, représente un chiffre d'affaires de 10 milliards d'euros et plus de 80 000 emplois.

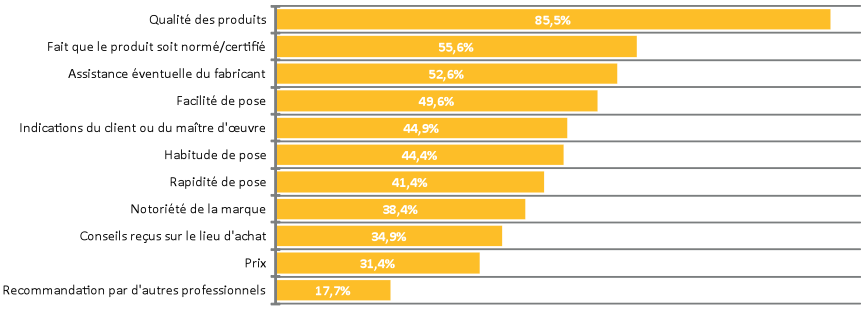
Fusion de Nicoll et SAS

À compter du 1er janvier 2012, les sociétés S.A.S. et Nicoll ne feront plus qu'une sous l'enseigne Nicoll. Créée en 1975, S.A.S. est spécialisée dans l'équipement des appareils sanitaires de la salle de bains, des toilettes et de la cuisine. Elle vient ainsi renforcer la branche sanitaire de Nicoll, par l'intégration des gammes vidages, équipement WC et équipement de la douche. Cette fusion permet à Nicoll de consolider ses capacités de production avec deux sites de production performants, dont celui de Frontonas (38), conçu dans le cadre d'une démarche HQE. Deux sites de formation sont également intégrés.

Création de la mention « Reconnu Grenelle Environnement »

L'ADEME et le ministère du Développement durable viennent de créer la mention « Reconnu Grenelle Environnement », destinée à aider les particuliers à reconnaître les professionnels compétents pour réaliser des travaux sur la performance énergétique. Sont concernés les travaux d'amélioration énergétique (isolation, menuiseries extérieures, chauffage, etc.) et l'installation d'équipements utilisant une source d'énergie renouvelable (équipements solaires, chauffage au bois, pompes à chaleur).
Cette mention « Reconnu Grenelle Environnement » s'appuie sur une charte qui précise les exigences et les engagements à respecter par les signes de qualité et les organismes les délivrant et/ou qui en sont les propriétaires. Les premiers signataires sont la Capeb (ECO Artisan), la FFB (Les Pros de la performance énergétique), Qualibat (via son dispositif de qualification dans le domaine des énergies renouvelables et des travaux concourant à l'amélioration énergétique des bâtiments), Qualit'EnR (Qualisol, QualiPV, Qualibois, Qualipac) et Qualifelec (pour les entreprises du génie électrique et énergétique ayant une qualification portant une mention dans le domaine des EnR et des économies d'énergie). Ils bénéficient dès aujourd'hui, pour deux ans, de la reconnaissance Grenelle Environnement à titre provisoire.
Afin de faire connaître la mention et de sensibiliser le grand public aux travaux de qualité, l'ADEME et le ministère du Développement durable ont lancé, pour la fin 2011 et le début de l'année, une vaste campagne de communication à l'attention du grand public, avec des annonces dans la presse, un spot radio et une bannière web sur différents sites portails et spécialisés décoration et bricolage. ■

Les achats des installateurs analysés par l'AFISB



Source : Afisb

Le premier critère de choix des installateurs en sanitaire est la qualité. C'est ce qui ressort de l'étude du marché de la salle de bains réalisée par l'Association française des industries de la salle de bains. Pour la première fois, cette étude s'intéresse aux préoccupations des Installateurs, et détaille les critères de choix des produits et des lieux d'approvisionnements.
Après la qualité, citée par 85 % des personnes interrogées, ce sont les normes et certifications des produits, l'assistance du fabricant, la facilité de pose, qui motivent le choix des produits par les professionnels. Le prix n'arrive qu'en avant-dernière position.
Les installateurs sélectionnent leurs lieux d'approvisionnement sur les délais de livraison, le suivi commercial mais aussi le relationnel et l'accueil : presque la moitié d'entre eux considèrent ce dernier critère comme essentiel. Ils restent attachés à leurs lieux d'approvisionnement, le suivi commercial et la disponibilité des vendeurs étant essentiels. 77 % d'entre eux fréquentent leurs fournisseurs par simple habitude. La propension à rompre les routines d'achats semble donc assez faible.
Dernier chapitre étudié dans l'étude, les critères liés au tarif et au paiement des achats : le niveau de prix reste prédominant et ils ne sont que 10 % à ne pas le considérer comme important. Mais c'est le niveau de remise qui est considéré comme le plus essentiel. Plus qu'aux prix, les professionnels semblent attentifs aux offres promotionnelles des enseignes. La possibilité de se voir accorder des délais de paiement est légèrement en retrait, avec 29 % d'installateurs qui se déclarent peu sensibles à ce critère.
Au total, 400 installateurs ont été interrogés, issus d'un fichier des pages jaunes, dans la rubrique « Installation et agencement de salle de bains ». 90 % d'entre eux exercent majoritairement ou exclusivement dans le secteur de la rénovation, et dans le résidentiel. ■

Un catalogue Richardson dédié accessibilité et collectivité

Le distributeur spécialisé en sanitaire et chauffage Richardson vient d'éditer un catalogue sur les deux univers que sont la collectivité et l'accessibilité. Ce catalogue se veut un outil d'aide à la vente pour le professionnel, destiné à faciliter ses relations commerciales. Les deux marchés visés demandent des produits répondant à des réglementations précises d'hygiène et de sécurité ainsi qu'à l'évolution des besoins des utilisateurs, en particulier en raison de l'allongement de la durée de vie. Le catalogue regroupe une sélection de produits d'une vingtaine de fabricants de sanitaire adaptés à ces univers respectant les normes françaises et européennes et garantissant un confort d'usage et une sécurité optimale. Il est disponible dans les 94 agences du Groupe ainsi que chez tous les installateurs partenaires de l'enseigne. Il sera réédité tous les deux ans. ■

En bref

Trois prix pour Poujoulat

Poujoulat vient de recevoir trois prix pour son effort de design et d'innovation lors du salon Batimat 2011 : la médaille d'or et la mention spéciale EDF pour le nouveau conduit Efficience TP3E dédié aux appareils de chauffage au bois (poêles et inserts). Ce conduit répond aux exigences de la RT 2012 et anticipe la construction passive. Il augmente les performances des appareils et s'intègre harmonieusement dans l'habitat. La nouvelle sortie de toit Optimale a reçu par ailleurs une médaille de bronze pour son esthétique d'avant-garde qui se marie avec des qualités environnementales.

Plan d'actions pour Groupe Socoda

Le Groupe Socoda vient de présenter son Paac (plan d'actions et d'animations commerciales) pour la branche sanitaire/chauffage pour 2012. Ce plan s'inscrit dans la continuité du business durable, le modèle économique de Groupe Socoda reposant sur la citoyenneté, l'expertise et l'innovation. Pour cela, il s'appuie sur trois outils principaux : la charte éco-responsable, un guide pédagogique et le catalogue des produits éco-responsables du Groupe. Nouveauté 2012, ce plan comporte une nouvelle approche, qui vise à une personnalisation de ce plan pour les adhérents, avec la construction d'un plan marketing structuré.

Capeb : savoir viser loin, un atout salutaire pour la TPE

La TPE et l'artisan doivent aujourd'hui savoir se démarquer pour éviter de tomber dans la bataille fratricide des prix. Pour Maurice Di Giusto, président de l'UNA Couverture Plomberie Chauffage au sein de la Capeb, il appartient à chaque acteur de poser une stratégie marketing et de mener à son échelle une veille économique.

Maurice Di Giusto,
président de l'UNA Couverture Plomberie Chauffage au sein de la Capeb

Filière Pro – Quel constat faites-vous, quant à la bataille des prix ?

Maurice Di Giusto – Historiquement, les entreprises et en particulier les artisans, engageaient une démarche de séduction du client en faisant état de la technicité des solutions et de la maîtrise de leur mise en œuvre, en adéquation avec le cahier des charges. Aujourd'hui, cela ne suffit plus. Force est de constater que nous sommes de nombreux acteurs à proposer des prestations similaires. Il en résulte une concurrence axée sur la baisse des prix. Évidemment, ce n'est pas viable à long terme.

Que proposez-vous pour lutter contre cette dérive ?

Maurice Di Giusto – Il importe de mener, à son niveau, une stratégie marketing et une veille économique pour comprendre où va notre marché. Cela revient à ne plus être suspendu à des crédits d'impôts et autres mesures financières qui disparaissent au gré des réformes, sans laisser à l'entreprise pleinement impliquée dans cette voie, le temps d'organiser un recentrage de son activité. Nombre d'acteurs ont appris à vendre leurs prestations, mais n'ont pas pour autant de stratégie marketing. Cela devient critique !

> *« Le SAV est une porte d'entrée permanente chez nos clients que beaucoup nous envient… »*

Qu'est-ce qu'une stratégie marketing pour une TPE du bâtiment ?

Maurice Di Giusto – C'est une stratégie qui vise à déployer un service plus large au bénéfice des clients. Cela sous-entend une veille économique permanente, par exemple, en matière d'accessibilité aux logements. Il faut savoir se démarquer jusqu'à estimer ne plus avoir de concurrents. Ainsi, la bataille ne peut se faire sur les prix. Aller dans ce sens, c'est presque une question de déontologie pour l'entreprise. Une des stratégies à appliquer peut être l'offre globale.

Le Grenelle de l'Environnement ne vous a-t-il pas aiguillé vers des pistes intéressantes ?

Maurice Di Giusto – Aujourd'hui, j'estime qu'il ne reste plus grand-chose du Grenelle, si ce n'est une prise de conscience de la profession. Au plus fort de son influence, le phénomène Grenelle nous a mobilisés sur les marchés en croissance de la pompe à chaleur, du photovoltaïque… et indirectement nous a détournés du marché des sanitaires. Dans ce laps de temps, les grandes surfaces de bricolage et le secteur de la distribution directe aux particuliers, avec l'aide des auto-entrepreneurs, ont su prendre une place laissée libre. Face à ce constat, avec l'aide des organisations professionnelles, nous remontons la pente avec certes quelques handicaps. Car de tels acteurs ont aujourd'hui déployé leur stratégie et disposent en permanence de stocks de produits disponibles. Ce qui n'est pas toujours le cas via la filière de distribution professionnelle.

Avez-vous des pistes pour « remonter cette pente » ?

Maurice Di Giusto – Dans l'habitat existant, nous avons toujours réalisé des salles de bains avec des délais de livraison de plusieurs semaines, du fait de l'intervention de plusieurs corps de métiers. Partant de là, pourquoi ne pas offrir aux clients les services d'une salle de bains provisoire avec une cabine de douche et un chauffe-eau mobile ? Par ailleurs, il est évident que l'intégration de certains métiers, comme celui de carreleur, permet de livrer les chantiers bien plus rapidement !

D'une façon générale, quelle est la question que doit se poser la TPE en matière stratégique ?

Maurice Di Giusto – La première question à se poser est de savoir si son entreprise est bien structurée pour répondre aux demandes des clients. L'aide d'un technico-commercial peut s'avérer précieuse pour assurer le lien avec la clientèle. À partir de 7 salariés, il est tout à fait viable de disposer d'un tel profil. Pour les structures plus petites, il est possible de s'assurer les services d'un jeune en contrat de formation ou tout juste diplômé d'une école de commerce.

Maintenance et service après-vente : des pistes sérieuses pour les TPE ?

Maurice Di Giusto – Le service après-vente n'est pas encore un marché auquel les artisans se sont suffisamment intéressés. Il faut cependant retenir que les contrats de SAV relèvent d'un encaissement en début d'année. D'où un potentiel intéressant en matière de trésorerie. Le SAV est une porte d'entrée permanente chez nos clients que beaucoup nous envient, il est vital pour la fidélisation et le service aux clients des entreprises artisanales ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Rendez vous sur le www.yzentis.fr

Yzentis
SOLUTIONS BBC

Solution BBC intégré prête à poser
CHAUFFAGE - EAU CHAUDE SANITAIRE

Le BBC en toute simplicité

Véritable local technique préfabriqué, le module YZENTIS regroupe toutes les fonctions permettant d'assurer le chauffage et la production d'ECS d'un logement.

Un bâti support réglable permet d'accueillir la chaudière à condensation au gaz naturel, ainsi que l'ensemble des éléments assurant l'émission de chaleur dans le logement tout en apportant le luxe et le confort d'un WC suspendu.

La solution originale en vecteur air intègre une centrale de ventilation verticale particulièrement performante associée à un plénum de distribution et des volets de régulation d'air permettant un réglage précis de la température par pièce.

La solution YZENTIS s'adapte aussi bien au exigences des logements neufs qu'à celles de la réhabilitation, sa conception industrielle en fait un véritable produit « prêt à poser ». Un large choix de façades est possible pour s'adapter sans contraintes à toutes les ambiances et configurations d'appartement.

INOVALIA Développe son réseau, contactez nous et soyez parmi nos premiers installateurs agrées !

Vecteur Air

Radiateur

Plancher

Trois Solutions de diffusions pour s'adapter a tous les besoins.
Une Gamme d'habillages variée pour s'adapter sans contraintes à toutes les ambiances et configurations d'appartement.

Yzentis Une offre de INOVALIA

INOVALIA - 47, boulevard des Aciéries - 13010 Marseille - Tél. 04 91 17 70 70 - Fax. 04 91 17 70 71 - www.yzentis.fr

interclima+elec et idéobain : confort et performance au cœur de l'habitat

® D.R.

La prochaine édition d'interclima+elec se tiendra du 7 au 10 février 2012 à Paris Porte de Versailles. Cette année, les organisateurs affichent clairement une orientation en matière d'efficacité énergétique et d'énergie renouvelable. En parallèle d'interclima+elec, et jusqu'au 12 février, idéobain ouvrira ses portes sur l'univers de la salle de bains. Rencontre avec Philippe Brocart, directeur des salons.

® D.R.

L'espace ModesDeBains et ses 4 mises en scènes de salles de bains.

Filière Pro – Comment se caractérise cette édition 2012 d'interclima+elec ?

Philippe Brocart – Le concept initial auquel répond l'événement interclima+elec reste d'actualité. À savoir, la fusion entre métiers complémentaires du second œuvre technique du bâtiment. Dans ce contexte, nous mettons l'accent sur l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables dans le bâtiment.

Visitorat : un plus grand nombre de prescripteurs

« Si le visitorat d'interclima+elec est composé pour 45 % d'installateurs et pour 15 % de négociants, nous remarquons une présence de plus en plus marquée, à hauteur de 15 à 20 %, des acteurs de la prescription et de la maîtrise d'ouvrage. Les professionnels de l'exploitation et de la maintenance comptent également parmi les visiteurs plus souvent présents sur le salon », détaille Frédéric Préguiça, directeur communication et marketing chez Reed Expositions France, et souligne qu'un installateur se déplace sur le salon en moyenne pendant 1,3 jours.

Avec plus de 600 exposants, le salon devrait accueillir quelque 85 000 visiteurs. Nous bénéficions, à 5 mois de l'ouverture, d'une progression de + 5 % du nombre d'exposants, par rapport à l'édition 2010 à période identique.
Nous enregistrons le retour d'entreprises leaders comme Viessmann, Ariston, Thermo Group, Clipsol, Lennox ou encore Carrier. Coté filière électrique, les leaders tel que ABB, Hager, Legrand, Schneider Electric ou Siemens ont également répondu présents.

Proposerez-vous des conférences ?

Philippe Brocart – Oui, un programme d'une centaine de conférences ponctuera le déroulement du salon.
Indépendamment des ateliers exposants, ces conférences traiteront de l'actualité réglementaire, de réalisations exemplaires ou encore d'innovations technologiques…
Le fil rouge des conférences n'est autre que la qualité tout au long de la chaîne de valeur. La question de l'énergie occupera une place importante dans ce programme, avec, par exemple, les approches efficacité énergétique & qualité, efficacité énergétique & financement, la mesure de la performance énergétique…

Remarquez-vous des tendances ou des axes de communication particuliers chez les futurs exposants ?

Philippe Brocart – Nous remarquons en effet une forte tendance à présenter des solutions à forte valeur ajoutée combinant énergies traditionnelles et énergies nouvelles. D'autant plus que ces technologies sont aujourd'hui présentées, pour la plupart, à des coûts tout à fait compétitifs.

En synergie avec interclima+elec, idéobain se déroulera du 7 au 12 février. Quels seront les secteurs présents ?

Philippe Brocart – Sur une surface d'exposition de 32 000 m² au cœur du hall 1, idéobain ouvrira ses portes aux professionnels, mais aussi au grand public pendant le week-end qui clôturera le salon. Car les donneurs d'ordres particuliers sont de plus en plus souvent prescripteurs. Le salon, organisé à l'initiative de l'AFISB(1), couvrira tous les secteurs de la salle de bains : appareils sanitaires, balnéo, douche/hydro, éclairage/luminaires de la salle de bains, hammam, saunas, spas, meubles de salles de bains, radiateurs, sèche-serviettes, robinetterie sanitaire…

Comment organisez-vous cette année l'espace ModesDeBains ?

Philippe Brocart – Les visiteurs pourront découvrir 4 réalisations thématiques de salle de bains issues de 4 équipes d'architectes distinctes. Cet espace accueillera également un cycle de conférences. Animation unique, ModesDeBains permettra de cerner les dernières tendances, de s'inspirer, mais aussi pour les porteurs de projets de se documenter et de rencontrer concepteurs et installateurs. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) l'Association Française des Industries de la Salle de Bains.

Cinq secteurs pour une offre globale

Interclima+elec s'articule autour de 5 secteurs :

- *Génie climatique, production d'ECS et énergies renouvelables ;*
- *Installation électrique, domotique et gestion technique ;*
- *Équipements et services pour l'installation, l'exploitation et la maintenance ;*
- *Fournisseurs d'énergie ;*
- *Organisations professionnelles.*

Totalgaz au service de vos projets.

Services

Proximité

Qualité

Confiance

Sécurité

Eco-responsabilité

Innovation

Bouteilles de gaz

Gaz en réseau

Citernes de gaz

GPL Carburant

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Des innovations pour vous simplifier le gaz

totalgaz.fr

TOTALGAZ

Total Raffinage Marketing - SA au capital de 623 728 035 €
542 034 921 RCS Nanterre - 2011 - Crédits photos : Gettyimages

Relation gagnant-gagnant pour les Partenaires du Club Butagaz

Le distributeur de butane et de propane a lancé en 2009 un Club Partenaires à destination des installateurs. Ces derniers y trouvent un accompagnement commercial, des services et des informations sur l'avenir de la profession. Explications de Ronan Scavennec, responsable national du développement et de la prescription de Butagaz.

Ronan Scavennec,
responsable national
du développement et de la
prescription de Butagaz

Filière Pro - Quel est le rôle du Club Partenaires et à qui s'adresse-t-il ?

Ronan Scavennec - Le Club existe depuis 2009 et regroupe aujourd'hui 300 membres dans toute la France. Il s'adresse à nos partenaires installateurs chauffagistes qui travaillent avec nous de manière régulière, et avec qui nous partageons une clientèle. Nous fournissons la molécule et eux sont prescripteurs et installent des chaudières. Mais nous pouvons aussi leur amener des chantiers.

Quels sont les objectifs du Club Partenaires ?

Ronan Scavennec - Ils sont au nombre de trois : créer un cadre formel pour valoriser et développer nos relations commerciales, apporter des affaires nouvelles à chacune des parties et œuvrer en commun pour satisfaire les clients.

Comment en devient-on membre ?

Ronan Scavennec - Il faut être en relation avec un de nos commerciaux, signer une charte d'engagement et une convention de partenariat, qui définit les conditions d'accès et d'engagement au Club.

Quelles sont les conditions d'accès pour les installateurs ?

Ronan Scavennec - Il n'y a pas beaucoup de conditions pour entrer au club, à part être installateur chauffagiste et nous apporter un minimum de deux ventes de citernes par an. En signant la charte de partenariat, l'installateur s'engage néanmoins à promouvoir le propane auprès de ses clients, seul ou associé à des EnR, à toujours intégrer une variante propane dans des devis sauf impossibilité technique, et à proposer une offre groupée matériel + propane. Il existe aussi des engagements classiques concernant la qualité, notamment de prendre contact sous cinq jours avec les clients ou les prospects transmis par Butagaz et de réaliser les travaux dans les règles de l'art, conformément au devis. Quand il rencontre un nouveau prospect, l'installateur s'engage également à informer le commercial et si possible à le lui présenter.

Quel est l'intérêt de faire partie du Club pour un installateur ?

Ronan Scavennec - Nous envoyons au minimum deux prospects par an à l'installateur. Nous majorons également des programmes de certificats d'économie d'énergie. Nous lui apportons aussi le service Butagaz Assistance, qui permet aux membres du Club de poser des questions techniques et réglementaires et d'obtenir un rapport écrit sur leur question, sur lequel ils peuvent s'appuyer. Enfin, nous leur fournissons des kits de communication aux couleurs du Club Butagaz qu'ils peuvent utiliser sur leur site Internet et leurs documents commerciaux. Nous avons en outre développé un site Internet qui permet de gérer nos relations.

Quelles animations le Club propose-t-il aux installateurs ?

Ronan Scavennec - Une convention nationale a lieu une fois par an. La prochaine convention se déroulera en marge d'interclima à l'hôtel Pullman Porte de Versailles sur le thème de l'efficacité énergétique en 2015. On se doit d'informer nos prescripteurs sur les changements à venir pour les aider à anticiper les évolutions de leur métier. Nous organisons aussi des réunions régionales. Nous venons par exemple de visiter une installation de PAC gaz dans le sud de la France. C'est aussi le moyen de former et d'informer les installateurs aux nouveautés.

Quelles sont les perspectives d'évolution du Club Partenaires Butagaz ?

Ronan Scavennec - Notre objectif est d'atteindre 400 membres dans les deux prochaines années, afin d'avoir une représentation homogène sur l'ensemble du territoire. ■

Propos recueillis par Diane Valranges

Extension du programme Butaprimes aux professionnels

Après les Butaprimes pour les particuliers, Butagaz a lancé en septembre les Butaprimes destinées aux professionnels. Comme au préalable, elles ont pour but d'allouer une aide financière lors de la réalisation de travaux de rénovation impliquant des économies d'énergie (chauffage et isolation).
Les Butaprimes sont désormais accessibles aux cafés, hôtels et restaurants, aux collectivités locales et aux établissements de santé. Leur montant varie selon le secteur d'activités : jusqu'à 4 300 € pour les cafés, hôtels et restaurants, et jusqu'à 7 900 € pour les locaux d'enseignement ou de recherche et pour les travaux de bureaux ou de logements réalisés par des collectivités locales.
Pour en savoir plus : www.butagaz.fr

Economisez l'énergie, pas la qualité

RT 2012
Prêt !

Chaudière fioul condensation
Vitoladens 300-C

RT 2012
Prêt !

Chaudière gaz condensation
Vitodens 300-W

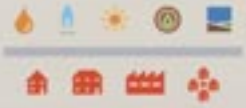
RT 2012
Prêt !

Capteur solaire thermique
Vitosol 200-F

RT 2012
Prêt !

Chaudière granulés bois
Vitoligno 300-P

Solutions personnalisées, systèmes efficients
Toutes énergies, tous types d'utilisation



Efficience Plus

Pour toute information : www.efficienceplus.fr/filierepro

VIESSMANN
climat d'innovation

Viessmann France S.A.S. - BP 33 - 57380 Faulquemont - Tél. : 03 87 29 17 00

Performance énergétique : le fioul domestique au rendez-vous

Le fioul domestique présente aujourd'hui des atouts véritablement compatibles, aussi bien avec les constructions neuves BBC, qu'avec les projets de rénovations énergétiques performantes. Explications de Marcel Dugravot, président de l'association Chauffage Fioul.

Marcel Dugravot,
président de l'association
Chauffage Fioul

Filière Pro – Quelle place occupe le fioul aujourd'hui ?

Marcel Dugravot – Dans le contexte actuel, toutes les énergies ont un rôle à jouer, y compris le fioul domestique qui participe à la performance énergétique du bâtiment, par exemple en complément des énergies renouvelables. Notamment en zones rurales ou périurbaines, là où les réseaux de distribution gaz naturel sont absents, le fioul domestique a toute sa légitimité. La France compte aujourd'hui plus de 3,2 millions de maisons individuelles chauffées au fioul domestique. Pour assurer la rénovation de ce parc existant, il existe des solutions tout à fait adaptées.

Quelles sont ces solutions ?

Marcel Dugravot – Elles suivent un axe technologique ponctué d'innovations. Par exemple, les chaudières à condensation sont déjà bien connues des professionnels car elles permettent, avec un faible temps de retour estimé à moins de 6 ans, de réduire la consommation conventionnelle de 30 %. En 2012, plusieurs constructeurs doivent lancer sur le marché des chaudières dotées d'un brûleur modulant. Il s'agit de modèles au sol ou muraux capables d'adapter exactement leur puissance aux besoins en chauffage, par exemple, lorsque ceux-ci évoluent au fil des travaux d'isolation. D'où un potentiel d'économie supplémentaire. Prochainement, l'éco-générateur fioul permettra d'accroître le rendement de l'installation en produisant simultanément de l'énergie électrique. D'autre part, le combiné compact zéolithe permettra d'atteindre des rendements de l'ordre de 130 %. Avec le fioul domestique, nous disposons de technologies aptes à répondre aux besoins de performance énergétique pour les 20 prochaines années.

Dans quel contexte plus large inscrivez-vous le fioul comme énergie performante ?

Marcel Dugravot – Sur le marché de la rénovation thermique, nous portons avant tout un regard pragmatique pour mettre en évidence des solutions viables et véritablement attrayantes pour les utilisateurs. En rénovation, une chaudière fioul domestique à condensation permet de réduire sensiblement sa consommation d'énergie. Si on ajoute à cela l'isolation des combles par la technique de soufflage, on divise par 2 sa consommation d'énergie ! Un tel investissement procure un temps de retour de 5 à 6 ans, comparativement à d'autres bouquets de travaux repoussant l'équilibre financier à 10 ans, voire 20 ans ou plus. L'Anah, au travers de sa communication, soutient une telle démarche.

Est-ce suffisant pour répondre aux exigences du « facteur 4 » ?

Marcel Dugravot – Le fioul domestique est avant tout une énergie concentrée et stockable dont quelques centaines de litres suffiront à terme à répondre aux besoins annuels d'une famille en matière de chauffage et d'eau chaude sanitaire. Ces solutions techniques sont bien abouties au regard des engagements du Grenelle de l'environnement. Il faut savoir que l'impact du fioul domestique sera, comparativement à l'électricité, de plus en plus décarboné grâce à l'application de hautes technologies de combustion et de contrôle. Nous travaillons pour cela en partenariat avec des organismes reconnus tels que le CETIAT ou le COSTIC.
Aujourd'hui, il semble évident que l'ensemble du parc ne peut suivre les prescriptions d'un bouquet de travaux idéal du point de vue énergétique dans la perspective du « facteur 4 », car déconnecté de la réalité économique. Commençons alors à concrétiser des avancées de type « facteur 2 », avec une enveloppe moyenne de 10 k€ pour un temps de retour très court. N'oublions pas que la rénovation énergétique reste un achat rationnel pour les personnes concernées ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Brûleur modulant : la chaudière évolutive !

Sur une chaudière à condensation fioul, la modulation, avec un rendement maximum, permet d'adapter la puissance du générateur aux déperditions du bâtiment qui évoluent en fonction de la température extérieure mais aussi des améliorations progressives du bâti. Les cycles de démarrages sont considérablement réduits et les économies d'énergie induites réelles.

Chauffage Fioul sur Interclima+elec Hall 7 – Niveau 3 – Stand C12

À l'occasion du salon Interclima+elec (7-10 février 2012), Chauffage Fioul disposera d'un stand dont une partie sera dédiée à la présentation de technologies innovantes et de couplages avec les EnR. Il sera également question des professionnels Qualifioul...

GEBERIT

Geberit AquaClean, pionnier sur le WC lavant, investit avec force, dans la durée, pour développer le marché et ainsi créer de la valeur pour la filière professionnelle.

→ **1er annonceur Media du marché Sanitaire 2011**

29% de part de voix*

> **Communication multi-supports**
Presse grand public et pro, Internet, Radio, Replay TV

> **1 site web dédié au WC lavant**
www.i-love-water.fr

→ **Nombreuses participations aux salons grand public tous les ans**

Foire de Paris, Rénover et salons de l'habitat en région

→ **1 Lounge pour découvrir et tester les produits**

125 m² au cœur de la capitale

66, rue de Babylone – Paris 75007

* Source AdExpress, situation 2011 à fin Août

Geberit AquaClean

Le WC, qui vous lave avec de l'eau.

Vous souhaitez participer au développement du WC lavant :
E-mail : aquaclean.fr@geberit.com
Tél : 00 800 00 432 432 (numéro gratuit)
Fax : 01 45 56 99 05

I love Water = C'est l'eau que je préfère

GDF-SUEZ : « La relation à l'énergie s'inscrit dans la durée et la globalité »

Alors que l'actualité est forte sur l'efficacité énergétique, Jean-François Battoue, directeur commercial Services à l'Habitat chez GDF-SUEZ fait le point sur l'état du marché, les bonnes habitudes de consommation et sur l'accompagnement des clients.

© GDF-SUEZ

Jean-François Battoue,
directeur commercial Services à l'Habitat, GDF-SUEZ

Filière Pro – Le premier baromètre « citoyen consommateur et efficacité énergétique » révèle que les Français ne semblent pas bien connaître les labels et que seuls 47 % d'entre eux se sentent très concernés par l'efficacité énergétique. Dans ces conditions, pensez-vous que le marché soit mûr ?

Jean-François Battoue - Il est en train de mûrir. Quand on parle d'efficacité énergétique, on parle de quelque chose de très global : la production d'énergie en amont, et les solutions techniques en aval. Les clients sont encore à la recherche d'informations. En revanche, associer tel ou tel label à un niveau de performance énergétique est encore compliqué, en raison de la forte segmentation du marché de la performance énergétique. L'étiquette-énergie va devenir de plus en plus un moyen simple de s'y retrouver.

> *« Le marché va s'orienter vers des solutions tout aussi performantes mais pas forcément avec des équipements très onéreux, avec des solutions simplifiées, comme les capteurs solaires thermiques. »*

Pensez-vous que la réforme du crédit d'impôt développement durable prévue dans le projet de budget 2012 impacte le marché de la rénovation ?

Jean-François Battoue - Quand les consommateurs voient qu'une aide publique est attribuée sur un produit, ils se disent que ce produit doit être intéressant si les Pouvoirs Publics cherchent à le promouvoir. Le fait que l'aide serait désormais concentrée sur un ensemble de travaux et non pas sur telle ou telle solution est un signe fort. Les clients deviennent plus exigeants, les comportements commencent à changer. Les particuliers vont regarder attentivement le prix et demander aux professionnels de leur prouver que la solution préconisée est performante en termes de gain de valeur sur leur patrimoine et de retour sur l'investissement. Le marché va s'orienter vers des solutions tout aussi performantes mais pas forcément avec des équipements très onéreux, avec des solutions simplifiées, comme les capteurs solaires thermiques. Nous sommes à un moment très intéressant, de vraies solutions d'amélioration de l'habitat existent et vont se développer. Je crois à un réel avenir pour ce marché. Je pense que les gens vont réinvestir chez eux.

> *« L'étiquette-énergie va devenir de plus en plus un moyen simple de s'y retrouver. »*

Comment accompagnez-vous vos clients dans leur prise de décision ?

Jean-François Battoue - L'accompagnement se fait à plusieurs niveaux. En 2010 nous avons lancé la ZenBox. Si elle existe sur le marché de la rénovation, nous l'avons surtout poussée sur le marché du neuf, sur le BBC. L'accompagnement se fait aussi par des simulateurs permettant d'estimer le bilan énergétique de son logement, accessibles sur notre site DolceVita (www.dolcevita.gazdefrance.fr), et par le conseil. Après les travaux, nous recontactons nos clients pour savoir si les économies d'énergie sont bien au rendez-vous. Nous leur expliquons que leur facture recouvre plusieurs choses. Lorsqu'ils ont repéré telle ou telle consommation, ils peuvent agir sur une énergie particulière et sur leur comportement. Le comportement influe beaucoup sur l'économie d'énergie.

> *« … il faut expliquer au particulier, l'éduquer sur les bonnes habitudes à adopter pour effectivement obtenir ces économies d'énergie. »*

L'efficacité énergétique ne s'obtient pas seulement avec de bonnes solutions, il faut aussi adopter les bons gestes. Éduquez-vous vos clients à l'acquisition d'habitudes favorisant les économies d'énergie ?

Jean-François Battoue - Oui. Si le professionnel s'engage et que le particulier s'attend à réaliser effectivement les économies qu'on lui a promises, il faut lui expliquer, l'éduquer sur les bonnes habitudes à adopter pour effectivement obtenir ces économies d'énergie. Les personnes n'ont pas forcément conscience que le fait d'avoir un nouveau système leur confère certes un gain en confort, mais aussi une responsabilité d'utilisation, car s'ils augmentent le chauffage de deux degrés, ils ne vont pas obtenir les économies attendues. On n'en parle jamais. Il faut regarder avec eux leurs consommations, mais aussi l'ensemble de leurs équipements. Car ils peuvent avoir des équipements énergivores qui consomment ce qu'ils ont économisé par ailleurs. Notre parti pris est vraiment d'être pédagogues. Il faut que les gens comprennent bien l'ensemble de leur situation. Si on se positionne sur la vente rapide de produits sans expliquer un certain nombre de choses, ça ne fonctionnera pas sur le long terme. La relation à l'énergie est une relation dans la durée et sur la globalité. ■

Propos recueillis par Diane Valranges

Climalife : retour sur expérience positif pour le Greenway® Solar

Un an après son lancement, retour sur la gamme de fluides caloporteurs Greenway® Solar du fabricant Climalife. Outre une bonne tenue à température élevée, le bilan environnemental est positif.

Filière Pro – Un an après sa sortie, votre nouveau fluide caloporteur pour solaire thermique, le Greenway® Solar, a-t-il trouvé son public ?

Romain Viry – Nous avons remporté certaines victoires, notamment avec les fabricants, qui sont prescripteurs. De Dietrich a été le premier d'entre eux à croire aux vertus du Greenway® Solar pour équiper ses chantiers dans le collectif, et ce pour deux raisons : il apporte des garanties de durabilité et de faible expansion à haute température et le contrôle des coûts de maintenance de ces installations est essentiel. Le Greenway® Solar est tout à fait indiqué en résidentiel également.

© Climalife

Justement, avec le recul, quel est le retour sur expérience du Greenway, lorsqu'il est soumis à de fortes températures ?

Romain Viry – Les retours sont plutôt bons. La tenue à la température, que nous avions annoncée comme bien meilleure, s'est confirmée et il n'y a pas eu les problèmes souvent rencontrés de vieillissement précoce ou de caramélisation des fluides. Les fluides traditionnels du commerce à base de monopropylène glycol (MPG) pétrochimique se dégradent fortement à partir de 150°C. À cette température, le Greenway® Solar à base de Bio-Propanediol se dégrade trois à quatre fois moins. On peut pourtant atteindre une température de 200°C en panneaux plans et jusqu'à 300°C en tubes sous vide. Un produit qui tient mieux ces températures extrêmes et ponctuelles prolonge sa durée de vie, entraîne une moindre fréquence de remplacement et préserve l'efficacité du système, car un fluide dégradé transporte moins bien la chaleur. En outre, la création d'acide en quantité non négligeable génère des risques de corrosion.

Quelle est la durée de vie du Greenway® Solar ?

Romain Viry – Difficile à dire, mais assurément plus longue que celle d'une fluide à base MPG. Ce dont nous sommes sûrs, c'est que le Greenway® Solar permet d'écrêter les périodes de fortes contraintes. Son vieillissement apparaîtra moins vite. Nous avons réalisé des tests qui indiquent que si on chauffe un MPG et notre produit à 150°C pendant 180 heures, on constate une concentration en acide quatre fois moins importante avec le Greenway® Solar.

Rencontrez-vous des problèmes de maintenance ?

Romain Viry – La maintenance est assez difficile sur les fluides caloporteurs solaires. La maintenance visuelle reste la meilleure méthode. Ainsi, une coloration brune du fluide est un signe clair de vieillissement. Puis l'utilisation d'un réfractomètre indique un changement éventuel du point de congélation. Nous ne préconisons pas le papier pH, méthode la plus répandue et de loin la moins précise. En laboratoire, cette mesure est en revanche très valable.

Comment palliez-vous au problème d'étanchéité ?

Romain Viry – Il y a des risques de fuites en solaire thermique quand le fluide s'est trop expansé sous l'effet de hautes températures et que par la soupape, il est rejeté dans la nature. Le risque est réduit avec notre produit. À 150°C, son volume ne varie que de 4 %, contre 11 % pour un MPG.

Quel est l'impact environnemental de ce fluide nouvelle génération ?

Romain Viry – Proposer une alternative au MPG pétrochimique n'est moral que si l'impact environnemental y gagne. C'est pourquoi nous sommes en train de réaliser l'analyse du cycle de vie comparative entre les deux solutions : bio et pétrochimique. Avec Greenway® Solar, l'énergie primaire et les gaz à effet de serre sont réduits de 40 % lors de la production de la matière première. Nous communiquerons les résultats d'ici la fin de l'année.

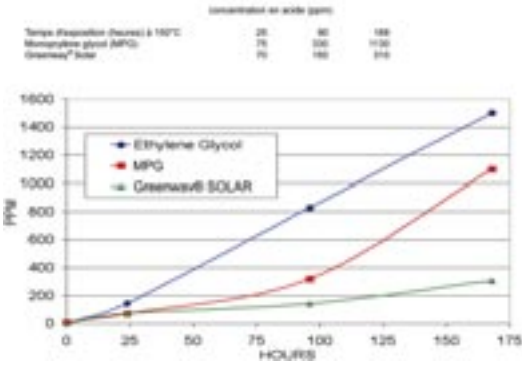
© Climalife

Romain Viry,
responsable marketing
secteur résidentiel et tertiaire
de Climalife-Dehon

Quelle est la fin de vie du Greenway® Solar et qui s'en occupe ?

Romain Viry – Bio-sourcé ou pas, comme tout déchet chimique, il ne peut être rejeté à l'égout en fin de vie. Deux approches pour le retraitement : en résidentiel, la filière installateur-distributeur-destructeur s'applique comme pour les fluides frigorigènes. En collectif, Climalife peut effectuer la vidange et s'occuper de la destruction. ■

Propos recueillis par Diane Valranges



Mitsubishi Electric lance une PAC air/eau résidentiel et fédère les installateurs

La fin de l'année 2011 est riche pour Mitsubishi Electric avec le lancement d'une gamme de PAC air/eau fabriquée entièrement par la firme et la mise en place d'un réseau d'installateurs. Florine Quirion, chef de produits Pompe à chaleur air/eau de Mitsubishi, nous explique toutes ces actions.

Filière Pro – Jusqu'à présent, Mitsubishi travaillait avec des partenaires industriels pour la fabrication de ses PAC. Quelles sont les raisons qui l'ont poussé à évoluer sur ce point ?

Florine Quirion – L'idée est de faire bénéficier nos clients du savoir-faire de Mitsubishi Electric ainsi que du caractère innovant de nos systèmes de régulation et de notre maîtrise avancée du fonctionnement des groupes extérieurs Inverter.

Filière Pro – À quel marché vous adressez-vous avec ces PAC ?

Florine Quirion – La gamme Ecodan hydrobox est orientée vers le résidentiel. Elle est d'ailleurs développée spécialement pour l'Europe, et fabriquée dans notre usine d'Écosse. Il y a un potentiel important de développement des PAC air/eau dans toute l'Europe, en particulier en France, en Angleterre et en Allemagne. En France, nous avons privilégié les modèles split, le marché s'étant recentré autour de ces appareils. Le module extérieur est de type Power Inverter ou Zubadan, de 2 à 18 kW.

Filière Pro – Quelles sont les caractéristiques de cette gamme ?

Florine Quirion – Nous avons beaucoup travaillé sur la régulation, c'est une des valeurs ajoutées importantes apportées par Mitsubishi Electric. Ces PAC possèdent une fonction auto-adaptative qui prend en compte l'inertie de la maison. Grâce à des sondes intérieures et extérieures, le système fait le rapport entre l'énergie nécessaire pour atteindre la température de consigne fixée par l'utilisateur et les calories perdues. Il fait alors une estimation prédictive des besoins et fonctionne de manière à compenser les pertes. Le comportement de la PAC est lissé et la température d'eau envoyée dans les radiateurs abaissée autant que possible sans jamais compromettre le confort. À chaque fois que l'on gagne 1°C sur la température d'eau de chauffage, cela se traduit par 2 % de COP en plus. Le confort pour l'utilisateur est au final plus stable et les économies d'énergie maximisées.

Filière Pro – Ces produits restent-ils simples à utiliser ?

Florine Quirion – Nous avons essayé de reproduire ce que connaissent les utilisateurs avec des systèmes de chauffage traditionnels, à savoir un simple réglage de température, tout en facilitant l'accès aux énergies renouvelables. Nous avons également pensé aux installateurs, afin de leur faciliter la vie. À chaque problématique - taille, poids, emballage - nous avons trouvé une solution : les modules sont compacts, avec des poignées pour faciliter leur déplacement, et un emballage anti-choc. La disposition des organes hydrauliques est conçue pour faciliter l'installation et la maintenance, comme la mise sur pivot du boîtier électrique, ce qui donne accès aux composants qui se trouvent derrière. Nous avons eu le souci du détail qui facilite le travail de l'installateur. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Une gamme résidentielle pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire

La gamme Ecodan commercialisée en France comprend des PAC air/eau split avec un module extérieur Power Inverter ou Zubadan de 2 kW à 18 kW. La technologie Zubadan fonctionne jusqu'à des températures de -25°C et maintient sa puissance jusqu'à -15°C. Deux modules hydrauliques sont disponibles : Ecodan hydrobox split pour le chauffage seul et Ecodan hydrobox duo pour le chauffage et l'ECS. Ce modèle est annoncé comme le plus petit du marché, avec 1,60 m de hauteur seulement pour une capacité de ballon de 200 L.

Un réseau des spécialistes Ecodan

Mitsubishi Electric lance le réseau des Spécialistes Ecodan, des professionnels sélectionnés sur leurs connaissances techniques. « Nous avons décidé de nous appuyer en particulier sur l'appellation QualiPAC, qui est déjà une condition pour l'obtention des aides à l'installation de PAC telle qu'aujourd'hui la validation des certificats d'économies d'énergie qui permettent d'obtenir des remboursements de la part de fournisseurs d'énergie », *explique Florine Quirion. Le but est d'accompagner les installateurs afin de les aider à mieux se mettre en valeur auprès des utilisateurs.* « Nous avons mis à disposition des particuliers un numéro de téléphone et surtout le site Internet www.chauffage-pac.com où ils peuvent demander un devis. Ces personnes sont redirigées vers un spécialiste Ecodan de leur région, détaille Florine Quirion. En plus de ces possibilités d'affaires, nous apportons aux professionnels du réseau un maximum d'informations et de services. Nous avons envie d'en faire des partenaires privilégiés ».

Hüppe crée son club d'installateurs

Le fabricant de parois de douche propose de fédérer ses installateurs au sein d'un réseau qui allie informations professionnelles, groupes de travail et un système d'abonnement fidélité. Stéphane Franck, directeur général d'Hüppe France, détaille le dispositif.

Filière Pro – Dans une précédente interview, vous annonciez la création d'un club d'installateurs. Qu'en est-il aujourd'hui ?

Stéphane Franck – Le club Hüppe Partenaires a vu le jour au mois d'octobre. Il est donc maintenant en phase de développement. La France est le deuxième pays du groupe à le mettre en place, après l'Allemagne, courant 2011.

Quelles sont les raisons qui ont poussé Hüppe à créer ce club ?

Stéphane Franck – L'idée est d'aller à la rencontre des personnes et des entreprises qui posent nos produits et qui sont au contact avec nos clients finaux au quotidien. Nous voulons être proches d'eux, car ils peuvent nous remonter énormément d'informations. Nous voulons également les mettre en valeur et travailler avec eux. Le club Hüppe Partenaires est une première dans le monde des parois de douche en France.

Comment ce club fonctionne-t-il ?

Stéphane Franck – Nous apportons à nos partenaires toute la documentation possible pour les aider au mieux dans leur travail : classeurs spécifiques, informations sur l'entreprise, listes de prix, outils d'aide à la vente à utiliser chez le client. Qui dit club, dit également aspect ludique : nous avons mis en place un système de bonification de points, en fonction du prix public conseillé de nos produits. Cela donne accès à une boutique en ligne comprenant 3 000 cadeaux, qui vont de la machine à café à la tablette électronique. Pour cela, nous nous sommes appuyés sur la société Edenred, le leader dans le domaine.

Quels moyens utilisez-vous pour être en relation avec vos partenaires ?

Stéphane Franck – Les adhérents au club seront suivis par notre force de vente. Ce sont des personnes que nos commerciaux vont rencontrer quatre à cinq fois dans l'année. Nous allons également utiliser le site Internet de la marque. Lorsqu'un adhérent se connecte avec son code d'accès, le site le reconnaît automatiquement comme partenaire. Une fenêtre spécifique s'ouvre, qui détaille les informations du club, les dates de réunion, son suivi de points, et lui donne accès au catalogue.

Un club d'installateurs doit être dynamique. Comment comptez-vous l'animer ?

Stéphane Franck – Nous allons mettre en place des réunions régionales, ainsi que des ateliers de travail pour que les installateurs apportent des idées, mais aussi pour qu'ils nous fassent part de leurs critiques et de leurs remarques. Ces ateliers auront lieu dans un de nos sites de production : à Bad Zwischenahn, le siège social de l'entreprise, à Barcelone ou dans la banlieue d'Istanbul. Nous voulons échanger avec ces professionnels afin de créer les produits qui correspondent le mieux à leurs attentes et leurs besoins.

Quels sont vos objectifs pour ce club d'installateurs ?

Stéphane Franck – Nous allons démarrer progressivement et nous pensons atteindre 30 à 40 adhérents d'ici la fin de l'année. Nous visons 250 adhérents pour l'année 2012.

© Hüppe

Stéphane Franck,
directeur général d'Hüppe France

« Qui dit club, dit également aspect ludique : nous avons mis en place un système de bonification de points, en fonction du prix public conseillé de nos produits. »

© Hüppe

Vous dites que la France est le deuxième pays dans lequel un tel club est créé. La filiale française est donc importante dans la stratégie du groupe ?

Stéphane Franck – Oui, c'est la filiale la plus importante en termes d'avenir pour le groupe. Nous pensons qu'il y a un vrai potentiel en France, et nous sommes loin de l'avoir atteint. Nous n'occupons clairement pas la place que nous devrions et nous le voyons dans notre progression : nous évoluons plus vite que le marché et nous sommes en train de prendre des parts de marché importantes.

Est-ce que ce sont là les effets de votre repositionnement ?

Stéphane Franck – Oui, nous voyons le résultat de ces trois dernières années de travail, avec une équipe qui a apporté de nouvelles idées. Aujourd'hui, nous avons huit commerciaux itinérants, et courant 2012 nous passerons à dix. Au total, nous sommes une quinzaine de personnes, un chiffre amené à augmenter en fonction de notre croissance. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Geberit : « Nous économisons 1500 millions de m³ d'eau potable par an dans le monde »

Le groupe suisse Geberit place l'innovation au cœur de sa stratégie de développement. Un défi à la fois technologique et culturel, pour faire évoluer les habitudes.

© Geberit

Patrick Jouvet,
directeur Général Geberit France

Filière Pro - Quelle est la philosophie et la particularité de votre entreprise ?

Patrick Jouvet - L'innovation est l'un de nos maîtres-mots. Un tiers de nos produits évolue chaque année. La recherche et le développement sont importants. Nous faisons d'ailleurs beaucoup de formation, à notre siège à Rungis ainsi qu'en région. Nous formons les distributeurs ainsi que les installateurs. Notre mission et notre défi sont de procurer à chacun de l'hygiène et du confort dans l'espace sanitaire, par des solutions innovantes. Il faut moderniser la salle de bains, faire évoluer la technologie de nos grands-mères à celle d'aujourd'hui, même si elle fonctionne encore. C'est ce que nous avons fait par exemple, avec le bâti-support pour WC suspendu. Notre défi, qu'il concerne le sanitaire, les canalisations ou les toilettes, est de changer les habitudes. C'est là, la difficulté de notre mission.

Quelles sont vos dernières innovations ?

Patrick Jouvet - En 2011, nous avons sorti le DuoFresh, qui offre une atmosphère purifiée dans les toilettes grâce à un filtre à charbon actif. Il fait disparaître les mauvaises odeurs et apporte esthétisme et hygiène aux toilettes. Il permet en outre d'intégrer un bloc eau bleue pour désodoriser la cuvette. Nous avons également lancé le meuble d'habillage pour bâti-support Duofix. Le particulier peut acheter un meuble qui lui permet de retrouver les avantages des toilettes suspendues, dans différents coloris, et sans travaux lourds. Il y a également un coffre haut coordonné, un lave-mains avec rangement intégré. Geberit a aussi lancé le bâti-support pour douche, qui permet l'évacuation de l'eau non plus au sol, mais par le mur vertical. C'est le parfait exemple de l'innovation permanente de notre marque.

Quelle est votre politique en matière de développement durable et d'économie d'énergie et d'eau ?

Patrick Jouvet - Geberit n'a jamais attendu que cela devienne une mode ou une nécessité : en 2010, nous avons été classés la 10e entreprise la plus respectueuse de l'environnement au monde. Nous nous employons à être dans le développement durable pour tout ce que nous faisons. Nos systèmes permettent d'économiser 1 500 millions de m³ d'eau potable par an dans le monde, avec la technologie du double débit. Aujourd'hui, nous arrivons à évacuer les toilettes avec seulement trois litres d'eau. Nous optimisons nos usines pour consommer moins. Nous sommes aussi dans une recherche d'excellence dans nos méthodes de travail. Chez nous, une personne est dédiée en partie à l'excellence opérationnelle, afin d'accroître notre efficacité, et pouvoir réinvestir dans la recherche, le développement et l'innovation. Enfin, le développement durable, ce sont aussi nos valeurs humaines, qui sont gravées dans le marbre dans un document interne qui précise que chacun a les mêmes opportunités, quel que soit son sexe ou son origine, par exemple.

Geberit, un groupe mondial

Né en Suisse en 1874, Geberit Groupe est présent dans 100 pays et leader européen de la technologie sanitaire. Le groupe possède 17 sites de production, 25 centres de formation et emploie 6000 collaborateurs dans le monde. Outre sa politique d'innovation, Geberit consacre une grande partie de ses moyens à développer sa force de vente (près de 30 % en plus en 2011). En France, le groupe réalise un chiffre d'affaires de 75 millions d'euros.

© Geberit

L'une des dernières innovations technologiques de Geberit : l'évacuation d'eau dans le mur de la douche, à la verticale.

Vous venez d'organiser cet automne votre premier Geberit Trophée à destination des installateurs. Comment cette manifestation a-t-elle été reçue ?

Patrick Jouvet - Le Geberit Trophée était un gros événement, qui s'est déroulé dans 78 villes au cours de l'année. Nous avons rencontré plus de 1 500 installateurs dans toute la France. L'événement, qui s'est conclu par une compétition unique à Paris, avec 24 équipes de deux personnes, a été très apprécié par nos installateurs, peu habitués à voir un industriel aller jusque-là.

Quelle sera votre présence à idéobain l'année prochaine ?

Patrick Jouvet - Nous sommes fidèles au salon et présentons un stand de plus grande surface tous les deux ans. Nous aurons trois stands l'année prochaine : un stand dédié au sanitaire, un stand AquaClean et un stand sur les canalisations sur interclima. ■

Propos recueillis par Diane Valranges

Fröling France s'installe dans ses murs

Alors que la maison-mère fête ses cinquante ans, Fröling France déménage dans un nouveau bâtiment pour apporter plus de services à ses clients. Entretien avec Christian Baldauff, directeur France de ce fabricant de chaudières à bois.

Filière Pro – Vous venez de déménager. Où êtes-vous désormais installés ?

Christian Baldauff – Nous avons acheté un bâtiment à côté de Strasbourg et nous sommes désormais dans nos propres murs. Nous avons 250 m² de bureaux, une salle de formation théorique et pratique et surtout 400 m² de stocks, qui nous permettent de mieux répondre aux demandes de nos distributeurs. Les pièces détachées et la documentation sont plus rapidement disponibles. Nous faisons tout pour pouvoir offrir un meilleur service aux distributeurs et aux installateurs.

Vous parlez d'une salle de formation : quelles sont les formations que vous proposez ?

Christian Baldauff – Nous avons une salle pratique, avec quatre chaudières en fonctionnement, qui sont branchées sur le circuit de chauffage, ainsi que des automates. Nous pouvons tester en réel tous ces appareils, et travailler ainsi sur des cas de figure avec les installateurs. Nous proposons un module sur deux jours pour les chaudières à granulés et à bûches et un module particulier pour les chaudières à bois déchiquetés. Dans ces deux formations, nous abordons bien sûr la régulation. Nous faisons deux sessions par mois, qui peuvent accueillir une dizaine de personnes.

Fröling fête cette année ses cinquante ans d'existence. Décrivez-nous cette entreprise aujourd'hui.

Christian Baldauff – Les premières chaudières à bûches ont été fabriquées à Grieskirchen, en Haute-Autriche, avec quatre salariés. Aujourd'hui, Fröling emploie près de 600 personnes et fabrique dans trois usines des chaudières à bûches avec ou sans sonde lambda, des chaudières à granulés de 8 à 100 kW pour le domestique et le collectif, et des chaudières à bois déchiqueté de 24 kW à 1 MW pour le domestique, le collectif et le rural. Il faut aussi ajouter les ballons tampons solaires.

Quelles ont été les évolutions des produits en 50 ans ?

Christian Baldauff – Une des plus grandes évolutions a été de passer en tirage forcé, ou turbo, il y a 25 ans alors qu'avant, tout était en tirage naturel. L'avantage est de maîtriser et d'optimiser la combustion, afin d'économiser l'énergie. Pour améliorer le confort, les chaudières bûches sont désormais équipées d'un ballon, pour pouvoir mieux réguler la température dans le circuit de chauffage. Nous avons également fait évoluer la régulation, avec des sondes extérieures, des possibilités de programmation et de commande à distance. Fröling est le seul fabricant à utiliser de manière optimale la sonde lambda, qui mesure le taux d'oxygène dans les fumées. En fonction de ce taux, l'arrivée d'air sera plus ou moins ouverte et, pour les chaudières à granulés et à bois déchiqueté, le chargement ralenti ou accéléré.

De quand date l'arrivée de la marque en France ?

Christian Baldauff – Nous avons démarré l'activité en France en 2002 et, au vu de l'évolution, une structure a été créée en 2006. Aujourd'hui, nous sommes une vingtaine de personnes.

Quelles sont les raisons de ce développement ?

Christian Baldauff – Nous avons des produits qui s'adaptent bien à la demande, plutôt en rénovation. Par exemple, il est simple de rajouter une chaudière bois à côté d'une chaudière fioul. La chaudière bûche est maître : tant qu'elle fournit de l'énergie, elle alimente le circuit de chauffage. Si elle s'arrête, la chaudière fioul prend le relais. Nous sommes capables de coupler nos chaudières à tout type de générateur.

© Fröling

Le dernier modèle P4 à granulés de Fröling possède un échangeur thermique à plusieurs parcours qui permet un fonctionnement flexible.

© Fröling

Christian Baldauff,
directeur France de Fröling

Comment se comportent vos ventes en France ?

Christian Baldauff – Alors que les chiffres de l'Uniclima montrent une baisse, nous vendons bien et nous sommes au-dessus du marché. Nous vendons principalement dans l'Est, en descendant jusqu'en région Rhône-Alpes, dans l'Ouest, en Normandie et nous sommes en train de nous développer dans le Sud-ouest.

Sur quels axes travaillez-vous le développement de vos produits ?

Christian Baldauff – Nous essayons sans cesse d'améliorer le confort, en particulier pour les chaudières bûches qui aujourd'hui savent se réguler, avec une bonne maîtrise de la combustion des bûches. Nous sommes aussi en train de mener une réflexion sur les maisons à basse consommation. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Nombreux challenges à venir pour Brossette

Alors que Bruxelles est en train d'étudier l'acquisition de Brossette par Saint-Gobain, Thierry Leroy, directeur général du groupe de distribution spécialisé en sanitaire, chauffage et canalisation, revient sur la dynamique actuelle de son entreprise et sur les enjeux qui l'attendent en 2012.

Thierry Leroy,
Directeur général,
Brossette

Filière Pro – Vous fêtez cette année vos 170 ans. Comment avez-vous marqué ce temps fort au sein de vos points de vente ?

Thierry Leroy – Tout d'abord avec la croisière de 6 000 personnes jusqu'à Istanbul avec nos clients, puis il y a eu plusieurs temps forts dans nos points de vente sur nos produits, sur lesquels les promotions vont se poursuivre jusqu'à la fin de l'année. Nous proposons soit des promotions soit des ajouts de points à notre programme de fidélité Canal Pro. La canalisation en a bénéficié au printemps. Jusqu'à la fin de l'année, les promotions portent sur le chauffage et le sanitaire.

Quelle est la dynamique actuelle de Brossette ?

Thierry Leroy – Depuis plus d'un an, nous reprenons des parts de marché dans la distribution. Nous sommes même parfois assez largement au-dessus du marché. Mais nous avons à mon sens un besoin de repositionner à moyen terme la distribution dans la chaîne de valeur. Pour moi, c'est un enjeu important.

Dans le cadre du rachat engagé de votre Groupe par Saint-Gobain, quels vont être les nouveaux challenges auxquels vous serez confrontés dès l'an prochain ?

Thierry Leroy – Confier l'enseigne à un groupe comme Saint-Gobain est une vraie stabilisation en termes d'actionnariat. Le changement d'actionnaires est déjà un challenge interne sur lequel il faut travailler. Saint-Gobain est extrêmement engagé dans l'habitat et le développement durable. Cela va nous permettre de bénéficier d'une approche positive pour nous.

> ***« Un des défis est de travailler sur notre flexibilité et notre capacité à nous adapter plus vite aux changements rapides du marché, et aux variations n termes d'activité. »***

Le deuxième plan de rigueur annoncé début novembre par le gouvernement va-t-il à votre avis vous impacter ?

Thierry Leroy – Oui, il va nous affecter. Nous sentons déjà un certain ralentissement du marché, qui devient plus volatil. Il n'est pas facile de déterminer quels seront les comportements des Français dans un contexte de ralentissement économique et d'année électorale. Nous nous exposons à des ralentissements plus importants sur le neuf et la grosse rénovation, d'ici la mi-2012 et au-delà de 2013, car les plans de rigueur ont un effet à plus long terme sur ces marchés. Un des défis est de travailler sur notre flexibilité et notre capacité à nous adapter plus vite aux changements rapides du marché, et aux variations en termes d'activité. Un de nos autres challenges consistera à accompagner les innovations technologiques.

Justement, le rythme rapide de mise sur le marché de systèmes innovants d'efficacité énergétique est-il difficile à suivre pour un négociant de votre ampleur ?

Thierry Leroy – Les difficultés existent au niveau global du marché à s'adapter à la rapidité du changement, tant en sanitaire qu'en chauffage, ainsi qu'aux problématiques qui en découlent avec le client final, qu'il soit installateur ou particulier. De notre côté, nous avons besoin d'accompagner nos installateurs sur ce sujet. Nous effectuons un travail important de formation de nos forces de vente en interne pour accompagner les professionnels sur les technologies et les nouvelles réglementations. Nous cherchons aussi à améliorer nos outils, par exemple notre outil de chiffrage pour l'ensemble des besoins énergétique des bâtiments, afin de répondre à l'évolution des normes. Pour notre clientèle de particuliers, la remise à niveau constante de nos showrooms constitue la problématique principale.

Quels sont les marchés en développement sur lesquels vous accompagnez vos clients ?

Thierry Leroy – En ce moment, le marché est essentiellement tourné vers le neuf. Il y a notamment beaucoup de produits tertiaires avec une teinte assez importante sur l'accessibilité. Concernant le chauffage, nous assistons à une recrudescence du chauffage en petite chaufferie, puisque les besoins en chauffage diminuent, notamment avec le BBC et la RT 2012. Ces produits spécifiques eau chaude sont aussi en pleine croissance, notamment dans le petit collectif pour l'eau chaude solaire, voire les chauffe-eau thermodynamiques. Nous assistons à une légère reprise des pompes à chaleur. Les particuliers sont plus sereins par rapport à ce marché qui reprend aussi en maisons individuelles et groupées. ■

Propos recueillis par Diane Valranges

interclima+elec

DU 7 AU 10 FÉVRIER 2012, PARIS PORTE DE VERSAILLES

Au cœur d'interclima+elec 2012

pv energy
le salon du photovoltaïque

smart home
le salon de la domotique

ORGANISÉ PAR Reed Expositions EN SYNERGIE AVEC idéo bain LE SALON DE LA SALLE DE BAINS

VOTRE BADGE À PRIX RÉDUIT SUR : www.interclimaelec.com
(CODE PAF)

Un constructeur qui travaille sur l'avenir thermique

Soumis à l'évolution des différentes réglementations, l'ensemble des acteurs de la construction neuve dont les constructeurs de maisons individuelles doivent s'adapter et trouver des solutions pertinentes techniquement mais aussi économiquement. Pour la partie thermique, Maisons France Confort a choisi de travailler avec un bureau d'études extérieur. Entretien avec Hervé Chavet, directeur du développement, de la qualité et des partenariats du groupe.

© Maisons France Confort

Hervé Chavet,
Directeur du Développement,
de la Qualité et des Partenariats
de Maisons France Confort

Filière Pro – Comment un constructeur tel que Maisons France Confort voit-il l'évolution de la réglementation ?

Hervé Chavet - L'aspect réglementaire est un mille-feuille qui ne cesse de s'accroître, et qui génère des surcoûts de construction : une nouvelle mouture de la norme électrique NFC 15-100, c'est + 1 %, les normes parasismiques, c'est + 2 à 3 % pour les zones concernés. L'évolution des CPT et des DTU génère aussi des surcoûts.

Au niveau thermique, comment faites-vous pour trouver les solutions adaptées ?

Hervé Chavet - Nous travaillons avec un bureau d'études thermiques externe, Bastide et Bondoux, dont le cœur de métier est le calcul thermique. En période de changements, comme en ce moment, tous les trois ou quatre mois, nous leur demandons de comparer différentes solutions sur des maisons réparties dans plusieurs régions. Cela nous permet de prendre en compte les évolutions des produits et nous donne une grille de lecture des solutions possibles. Quand le rythme sera plus établi, nous travaillerons plutôt à une différenciation de l'offre commerciale.

Pourquoi n'avez-vous pas un bureau d'études en interne ?

Hervé Chavet - Le calcul thermique n'est pas notre métier et nous sommes dans une chaîne qui va de l'industriel à l'installateur, et que nous ne voulons pas bouleverser. Cela n'empêche pas d'avoir un regard critique sur les résultats qu'on nous présente quand nous ne les comprenons pas.

Êtes-vous prêts pour l'application de la RT2012 ?

Hervé Chavet - Aujourd'hui, les maisons labellisées BBC représentent à peine 20 % de nos ventes. C'est une offre optionnelle qui génère un surcoût moyen du coût de construction (hors terrain) d'environ 14 %. Nous travaillons sur le sujet depuis trois ans et nous avons l'agrément ministériel « Perméabilité à l'air » depuis un an. Techniquement, nous savons faire, le point le plus complexe étant l'étanchéité à l'air. Pour la RT2012, l'arrêté est sorti fin juillet dernier, les moteurs de calcul et les logiciels ne sont pas encore prêts et nous n'avons pas de recul suffisant encore. Mais le vrai sujet va être l'aspect économique.

Est-ce que cela va changer votre façon de travailler et les relations avec les entreprises ?

Hervé Chavet - Tout est interdépendant dans une maison aux performances thermiques élevées : si on change un paramètre, on ne retombe pas forcément sur nos pieds. Quand nous réalisons une maison, nous choisissons avec qui nous travaillons et quel matériel doit être installé. Pour nous, cela ne changera pas : nous avons toujours cité le matériel à installer, nos relations avec les installateurs resteront les mêmes. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Une maison à énergie positive tout usage à zéro carbone déplacement compris

Plus loin que les réglementations actuelles : c'est ce que vise Maisons France Confort avec son concept MFC2020. *« C'est une étape supplémentaire avec une maison individuelle à énergie positive pour tous les usages : chauffage, éclairement, équipements mais aussi transport »*, explique Hervé Chavet. Entre la production autonome d'énergie et les économies réalisées sur tous les postes dans la maison, la maison produit un excédent d'énergie pouvant alimenter un véhicule électrique pour un trajet minimum de 60 km par jour.

© MFC

« Quitte à faire des tests, autant les faire en grandeur nature », souligne Hervé Chavet. Une maison est donc en train de sortir de terre dans les environs de Lyon, et sert de laboratoire à la fois au constructeur et aux partenaires qui l'ont suivi dans l'aventure. *« Nous voulions nous préparer à l'avenir, détaille Hervé Chavet. Donc aujourd'hui, nous essayons, nous regardons les résultats. Et pour que cela soit vraiment concret, une famille prendra possession des lieux dans deux ans »*. La construction de la maison peut être suivie en direct sur le site http://www.concept-mfc-2020.fr.

Plus de 40 ans d'expérience

Action plomberie chauffage est une entreprise de la région parisienne spécialisée en sanitaire-chauffage auprès des particuliers. Son gérant, Jean-Paul Langronier, fait part de son expérience.

Filière Pro – Expliquez-nous quelle est votre entreprise.

Jean-Paul Langronier – Action Plomberie Chauffage a été créée en 1994. Après de longues années d'artisanat, j'ai préféré transformer mon activité et la mettre sous forme de SARL. Nous sommes basés à Colombes, dans les Hauts-de-Seine, et nous sommes trois. Je suis près de mes salariés, ce qui n'est pas possible dans une grosse entreprise.

> *« Je travaille avec une mentalité d'artisan, je veux que le travail soit fait correctement et j'ai la chance d'avoir des salariés qui sont là depuis longtemps. »*

Quelle est l'activité d'Action Plomberie Chauffage ?

Jean-Paul Langronier – Nous ne faisons que de la rénovation. C'est plus compliqué que le neuf, mais aussi plus intéressant, le travail est varié. Nous sommes plombiers-chauffagistes et nous faisons ce métier de A à Z. Nous faisons toutes sortes de chantiers, même en dépannage, sauf pour les chaudières, pour lesquelles nous ne faisons pas non plus d'entretien, car c'est un autre métier. Dans ce cas, je conseille mes clients de faire appel au SAV de la marque de la chaudière. L'activité se répartit à 70 % en plomberie sanitaire (cuisine, salles de bains, WC) et 30 % en chauffage, ce que je regrette un peu.

À quel type de clientèle vous adressez-vous ?

Jean-Paul Langronier – Au départ, en 1994, Action Plomberie Chauffage avait deux gros clients dans les HLM et ILM. Pendant cinq ans, nous avons eu 3 300 logements en entretien. Ces deux clients ont décidé de donner des marchés complets, avec peinture, électricité, en plus du sanitaire et du chauffage. Je n'ai pas accepté ces contrats et même s'il a fallu un an pour passer à une autre clientèle, c'est ce que nous avons fini par faire et finalement, ça se passe très bien.

Et donc aujourd'hui, pour qui travaillez-vous ?

Jean-Paul Langronier – Nous avons surtout des particuliers comme clients, qui sont très exigeants. Plus quelques architectes et quelques bâtiments tertiaires en entretien, comme des églises ou des salles sur la ville d'Asnières. Sans avoir fait de publicité, nous avons une clientèle par le bouche à oreille et, après plus de 40 ans de carrière, je travaille pour les enfants de mes premiers clients. Mais avec la conjoncture, cela devient plus difficile : même avec les recommandations des clients satisfaits, il nous arrive de perdre des marchés pour un devis légèrement trop élevé. Cela se joue parfois à moins de 200 euros.

Depuis le temps que vous exercez, les rapports avec vos clients ont-ils changé ?

Jean-Paul Langronier – Je fais partie de la vieille école et quand je fais un devis, je fais le descriptif complet. Sur le marché, on trouve des mitigeurs à 35 euros. Nos clients ne comprennent pas toujours quand nous leur en proposons à 80 euros. Nous sommes obligés de leur expliquer tout, de vérifier le sérieux des marques aussi. Pour certaines pièces, ce n'est pas forcément très grave, comme un robinet de lavabo qui va servir assez peu. Ça l'est davantage pour un mitigeur, un chauffe-eau électrique, une chaudière, ou des raccords. Je travaille avec une mentalité d'artisan, je veux que le travail soit fait correctement et j'ai la chance d'avoir des salariés qui sont là depuis longtemps. Tout cela a un coût. Pourtant, même en étant limite au niveau des prix, c'est difficile d'augmenter les devis car les clients butent sur l'aspect prix.

> *« Nous faisons toutes sortes de chantiers, même en dépannage, sauf pour les chaudières, pour lesquelles nous ne faisons pas non plus d'entretien, car c'est un autre métier. »*

Jean-Paul Langronier,
gérant d'Action Plomberie Chauffage

Comment avez-vous vu la technique évoluer ?

Jean-Paul Langronier – Avant, nous travaillions beaucoup avec le cuivre. Aujourd'hui, tout est fait en polyéthylène. Au départ, je n'étais pas d'accord pour passer à ce matériau. Aujourd'hui, nous l'utilisons car il est plus pratique. Mais nous faisons attention à sa mise en œuvre et par exemple, nous ne faisons pas de raccord derrière une isolation, ce qui n'est pas le cas de tout le monde.

Vous tournez-vous vers les énergies renouvelables ou d'autres activités ?

Jean-Paul Langronier – Nous avons fait un stage sur le solaire, car il y avait une demande de la part de quelques clients. Mais au final, nous avons arrêté cette activité car la demande reste faible en région parisienne. Si c'était à refaire, au moment de la création de la SARL, j'axerais plus sur le dépannage et l'entretien de chaudière, car je pense que c'est le bon créneau pour une entreprise. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Le solaire, une énergie complémentaire

Pour répondre aux demandes en matière d'énergies renouvelables, les fabricants de chaudières proposent une offre solaire. Deux solutions principales existent : l'eau chaude sanitaire par solaire avec complément par chaudière, et les systèmes solaires combinés (SSC) où le soleil va assurer une partie de la production de l'eau pour le chauffage.

Un exemple d'installation avec des capteurs solaires WTS-F1 en intégration sur le toit, une chaudière à condensation gaz WTC-A et un accumulateur d'énergie WES 910

Le solaire représente un marché potentiel estimé à 21 millions de mètres carrés à l'horizon 2020, soit près de 7 millions de logements, alors que le parc actuel n'est que d'environ 2,2 millions de m². Pourtant, c'est un marché qui, après une année 2009 déjà difficile, a encore accusé une baisse en 2010. Selon les données annuelles d'Enerplan/Uniclima, ce sont 257 826 m² de panneaux solaires thermiques qui ont été installés en métropole, contre 265 000 m² en 2009.

Cela représente :

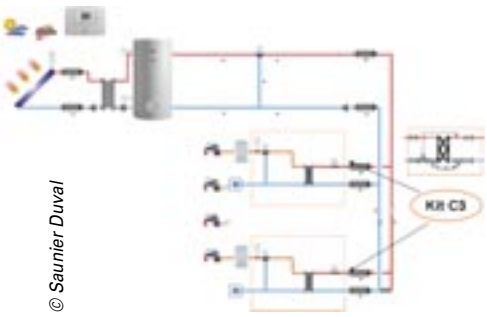
- 32 428 chauffe-eau solaires individuels,
- 2 303 systèmes combinés eau chaude plus chauffage,
- 79 351 m² de systèmes collectifs qui sont les seuls à avoir connu une hausse, soutenus par le Fonds chaleur et les aides des collectivités territoriales,
- environ 6 000 m² (selon Observ'ER) de capteurs non vitrés pour le chauffage des piscines.

Le contexte économique, la plus forte rentabilité du photovoltaïque et des prix élevés, malgré des aides financières importantes, peuvent expliquer les baisses enregistrées ces dernières années.

« Le solaire thermique est concurrencé à la fois par le photovoltaïque et par les PAC, constate **Nicolas Flament**, responsable marketing de Saunier Duval. *À l'opposé, le marché du neuf se porte bien, grâce au BBC, même s'il ne permet pas de compenser ce qui est perdu en rénovation. Les années à venir devraient être meilleures grâce à la RT 2012. L'association solaire/chaudière à condensation est une solution peu coûteuse et performante et sera sans doute plébiscitée par les constructeurs de maisons individuelles ».*

Pour **Joseph Colantuono**, responsable produits de Geminox, *« en rénovation, le remplacement d'une chaudière classique par une chaudière à condensation, et son complément solaire, peut être compliqué. En revanche, nous voyons une belle progression dans le collectif, où une installation solaire pour l'eau chaude sanitaire est viable économiquement. ».*

Même s'il n'est pas très étendu, ce marché est incontournable dans le paysage de mixité énergétique qui se dessine, et les fabricants continuent d'investir et de proposer des solutions innovantes : *« nous travaillons à des solutions hybrides et nous continuons à croire à un marché associé à du solaire »*, explique **Jean-Dominique Masseron**, directeur développement durable d'Atlantic.



Le module ECS solaire C3 de Saunier Duval est conçu pour la production d'ECS en immeuble collectif, avec appoint individuel

Une fabrication souvent interne

Certains industriels, comme Viessmann, Chaffoteaux ou Vaillant Group, ont intégré la production de capteurs thermiques. Pour ce dernier, l'inauguration de la ligne de fabrication dans son usine de Nantes, pour les marchés de l'Europe du Sud, a eu lieu en 2009. *« En France, les projections sur le développement permettent de grandes ambitions : sur la base de ces informations, il était important pour le groupe de développer ses capacités de production et c'est le site de Nantes qui a été retenu »*, explique Nicolas Flament.

D'autres ont choisi un partenariat exclusif, comme Weishaupt, qui travaille avec une entreprise suisse ayant une expérience de plus de 20 ans. *« Ce partenariat nous a permis de présenter une offre complète et de qualité très rapidement »* explique **Nicolas Mergenthaler**, responsable produits de Weishaupt.

Deux types de capteurs sont proposés : les capteurs plans, composés d'une surface plate absorbant la chaleur, éventuellement recouverte d'une vitre ; et les capteurs tubulaires constitués de tubes en verre sous vide d'air. Ils se distinguent par leurs rendements, selon l'ensoleillement et la température extérieure et ont des utilisations différentes. *« Nous proposons des capteurs plats d'1 m² pour les chauffe-eau solaires individuels, et des capteurs plats de 2,5 m² ainsi que des capteurs sous vide pour le collectif »*, explique **Paolo Ciamatori**, chef de produits solaires d'AristonThermo Group.

Alors que beaucoup sont ventilés, certains capteurs plans se distinguent par leur étanchéité : *« nos capteurs étanches sont remplis avec de l'argon, pour éviter la condensation,*

Suite page 30

www.elmleblanc.fr

ÉCONOMIES D'ÉNERGIE jusqu'à 30 %

CRÉDIT D'IMPÔT jusqu'à 45 %*

Nouvelles Technologies et Énergies Renouvelables

Avec son offre *blueactive*®, e.l.m. leblanc s'engage pour le confort de vos clients et celui de la planète.

Chauffe-eau thermodynamique - Chauffe-eau solaire - Chaudières gaz à condensation

En favorisant le recours aux nouvelles technologies et aux énergies renouvelables, e.l.m. leblanc s'engage concrètement à réduire la facture de chauffage de vos clients et à préserver la planète, pour les générations futures. Découvrez notre offre de solutions de chauffage éco-performantes, identifiées sous le label *blueactive*®.

Pour obtenir des réponses précises et des conseils avisés, contactez nos spécialistes du lundi au vendredi de 8 h 00 à 17 h 30.

0 820 00 4000
0,118 € TTC / MN

La passion du service et du confort

e.l.m. leblanc
Groupe Bosch

© Saunier Duval

Sur toiture inclinée, les panneaux solaires peuvent être posés par-dessus, surtout en rénovation, ou intégrés directement dans la toiture, permettant de gagner quelques mètres carrés de tuiles et d'offrir une esthétique plus discrète.

ce qui les rend opérationnels en permanence en évitant la condensation sur la vitre, détaille Joseph Colantuono, Geminox. *L'étanchéité est garantie cinq ans. Et en cas de fuite, l'intérieur étant sous pression, cela continuera à fonctionner parfaitement ».* Une installation solaire se distingue également par son ballon. *« Un capteur aussi performant soit-il ne servira à rien sans un ballon de qualité. Sont importants l'isolation, c'est-à-dire la capacité à conserver l'énergie, la qualité des matériaux, qui doivent résister à un fluide corrosif et des montées en température rapides, et la stratification. La géométrie du serpentin qui va chauffer compte beaucoup, il faut notamment éviter les zones mortes,* commente Joseph Colantuono. *Dans la gamme de Buderus, nous utilisons la technique de thermosiphon, sur le modèle Logalux SL par exemple, qui stratifie l'eau du haut vers le bas au lieu de l'inverse, ce qui permet de retarder l'utilisation de l'appoint pour chauffer l'eau ».*

© Viessmann

Le combiné compact Vitosolar 300-F peut couvrir à la fois la production d'eau chaude sanitaire et l'appoint chauffage solaire. Il se compose d'un ballon bivalent d'une capacité de 750 L raccordé directement à une chaudière condensation gaz d'une gamme de puissances de 3,8 à 35 kW.

Mieux vaut sous-dimensionner

Pour une installation solaire, il faut éviter de surdimensionner les équipements. En effet, une surface de panneaux est trop importante peut entraîner une surchauffe du fluide caloporteur. « Il se dégrade alors plus vite. Autant il est possible d'arrêter une chaudière, autant ça ne l'est pas pour un capteur solaire. Des capteurs moins nombreux diminuent le gain d'énergie mais évitent le risque de surchauffe et permettent au matériel de durer plus longtemps », *souligne Joseph Colantuono. Un écueil qui peut être évité par des capteurs vidangeables, qui dispensent l'installation d'un vase d'expansion et sont plus simples à installer, comme les modèles AuroStep plus de Vaillant ou HéliosSet de Saunier Duval.*

Autre risque du surdimensionnement : un ballon d'une capacité trop grande par rapport à la taille des panneaux solaires entraîne une consommation d'appoint excessive. L'économie recherchée n'est alors pas au rendez-vous. « Une installation solaire se dimensionne vraiment en fonction des besoins », *insiste Joseph Colantuono. Pour aider les installateurs, les fabricants mettent à leur disposition des logiciels, comme Buderus, Geminox, ELM Leblanc, Vaillant Group.* « Le logiciel sert à déterminer le nombre de capteurs, vérifier le taux de couverture et ajuster la proposition », *explique Nicolas Flament.*

Des services avant-vente apportent également leur aide au dimensionnement. « Nous disposons d'un service avant-vente assuré par nos commerciaux, qui conseillent sur les cas standards. Pour les cas plus complexes, nous proposons les services de notre bureau d'études au siège », *détaille Paolo Ciamatori.*

Même chose pour Vaillant : « pour les bâtiments collectifs, ce service réalise des pré-études : définir le schéma des circuits solaires, le dimensionnement, la capacité des ballons. Mais attention, en aucun cas, il ne se substitue à un BET qui devra faire une étude officielle. Ce travail permet surtout de vérifier la faisabilité du projet à son début », *explique Nicolas Flament.*

Pour la production d'eau chaude sanitaire

Le marché le plus important pour le solaire est la production d'eau chaude sanitaire. *« Cela représente 80 % des ventes de procédés solaires pour nous »*, souligne Nicolas Mergenthaler, Weishaupt.

Pour les maisons individuelles, l'offre se présente sous la forme d'un ballon relié à 1, 2, voire 3 capteurs. *« Nos ventes sont concentrées sur les modèles de 300 L, avec 2 capteurs »*, commente Paolo Ciamatori, d'Ariston Group. Elle est plutôt utilisée en neuf, car fortement concurrencée par les PAC : en rénovation, l'installation d'un chauffe-eau thermodynamique est moins chère et ne demande pas d'intervention sur la toiture.

Le marché des maisons à basse consommation attire les fabricants. *« Nous développons une gamme pour le BBC, de chaudières hybrides gaz et fioul avec un ballon solaire unique. Ces systèmes sont équipés de ballons inox et les panneaux sont autovidangeables, ce qui simplifie la mise en œuvre et ne nécessite pas de mise sous pression »*, explique **Thierry Momboeuf**, directeur export de Domusa

Dans le catalogue de Viessmann, le combiné

Suite page 32

MAKING MODERN LIVING POSSIBLE*

Danfoss Link™ CC et living connect®

Proposez notre système de régulation du chauffage sans fil.

Et attendez-vous à accueillir de nouveaux clients dans votre réseau.

Voici *Danfoss Link™ CC et living connect®*, le système de régulation du chauffage sans fil qui permet à vos clients de piloter leur chauffage en réalisant des économies d'énergie. Grâce à la technologie Z-Wave et l'unité centrale *Danfoss Link™ CC*, les têtes électroniques *living connect®* sont commandées à partir d'un point central situé n'importe où dans la maison. Facile à installer et simple à utiliser, vos clients seront conquis et vous développerez rapidement votre réseau.

Développez votre activité | **Appelez le** 01 30 62 50 10 | **Rendez-vous sur** www.danfoss.com/living | **Proposez** *living by Danfoss*

* Rendre la vie moderne possible

© De Dietrich thermique

Les capteurs solaires, comme le Dietrisol Pro de De Dietrich Thermique, peuvent récupérer 70 à 80 % de l'énergie reçue par rayonnement afin de l'utiliser pour la production d'eau chaude sanitaire et/ou le soutien au chauffage

Vitosolar 200-F ne mesure que 60 cm de large et intègre une chaudière à condensation, un ballon tampon de 220 L et une régulation.

Pour le collectif, *« le solaire est la seule solution à énergie nouvelle renouvelable raisonnable, sauf quand le dernier étage est vendu comme appartements avec terrasse »*, estime **Chantal Beckensteiner,** présidente de Chaffoteaux. *« Ces systèmes centralisés comprennent un champ de capteurs, qui peut aller de 6-8 pièces à 50 ou 100 capteurs, avec des ballons de stockage jusqu'à 3 000 L, et un échangeur à plaque connecté à une régulation ou un système de télémanagement. Ce dernier est nécessaire pour obtenir des crédits d'impôt »*, complète Paolo Ciamatori. Une autre solution consiste en des capteurs solaires avec station solaire et régulation communes, mais avec des ballons individuels, à appoint par serpentin électrique ou par chaudière murale. Le choix de l'une ou l'autre solution dépend en partie de la place disponible dans les logements. Saunier Duval propose le kit ECS solaire C3, un module pour la production d'ECS en immeuble collectif avec appoint individuel par chaudière ou chauffe-bain. *« C'est une très bonne solution pour la rénovation quand on a des appoints individuels »*, estime Nicolas Flament.

Les SSC, un marché restreint

Selon Qualit'ENR, le système solaire combiné (SSC) permet de couvrir jusqu'à 60 % des besoins en eau chaude sanitaire et 20 à 60 % des besoins en chauffage annuels d'une maison. Utilisé avec des émetteurs de chaleur basse température, il convient plus facilement en neuf qu'en rénovation. Pour le dimensionnement, 1 m² de capteur permet de chauffer de 6 à 10 m² de logement.

« Le marché est relativement faible, de l'ordre de 2 000 pièces en 2010. En termes de productivité, les SSC sont plus performants que la simple production d'eau chaude sanitaire, mais les coûts liés à l'installation sont plus importants, car les surfaces de capteurs sont nettement plus grandes, explique Nicolas Mergenthaler. *C'est un marché qui tarde à se développer et qui va dépendre du prix des énergies primaires, de la volonté des particuliers à investir, des crédits d'impôts et de la RT2012 »*. Même avis pour Joseph Colantuono : *« Je pense que cela restera un marché confidentiel. Pourtant, le solaire est aujourd'hui l'énergie renouvelable par excellence car, à part la pompe de circulation, il n'y a pas de consommation d'énergie pour son fonctionnement »*. Ou pour Claire Lentgen, chef de groupe d'Atlantic : *« cela correspond à une partie ciblée de la clientèle, même si l'énergie est complètement gratuite »*.

Mais une offre complète

Pour autant, les fabricants sont nombreux à proposer des SSC, comme Viessmann avec le combiné compact Vitosolar 300-F, qui se compose d'un ballon bivalent d'une capacité de 750 L raccordé directement à une chaudière condensation gaz d'une gamme de puissances de 3,8 à 35 kW. Les SSC Dietrisol de De Dietrich Thermique sont compatibles avec toutes les autres sources d'énergie de la gamme du fabricant : chaudières mais aussi pompes à chaleur. Le système AuroTherm 700 de Vaillant est compatible avec toutes les chaudières, murales ou au sol, gaz et fioul, de la gamme Vaillant.

Pour le ballon WES, destiné à la production d'ECS mais aussi au chauffage, Weishaupt utilise une colonne de stratification brevetée, avec échangeur solaire intégré, créant quatre zones de stratification étagées qui génèrent un stockage méthodique au sein de l'accumulateur. Tout d'abord, la partie supérieure est réchauffée, permettant dans un bref laps de temps de servir à la préparation ECS puis au chauffage.

Les fabricants travaillent sur la simplicité d'installation, comme ELM Leblanc avec SLS, qui se compose de deux modules prêts à poser : un module capteur bénéficiant d'une technologie de raccordement sans outil et un module système comprenant le ballon d'eau par accumulation, le régulateur solaire, le groupe de transfert, le vase d'expansion, les éléments hydrauliques pré-assemblés et les accessoires.

La régulation, maître d'orchestre

L'avantage des solutions solaires proposées par les fabricants traditionnels de chaudières réside dans la régulation qui va permettre aux deux sources d'énergie de communiquer parfaitement. *« Nous allons optimiser la régulation en fonction de la stratification du ballon et du type de capteur solaire. Quand la régulation est intégrée dans la chaudière, elle va prendre en compte les réactions de cette dernière et, en fonction de toutes ces informations, pouvoir retarder l'appoint par la chaudière. Cela favorise l'énergie renouvelable et évite les cycles courts pour la chaudière. Au final, la durée de vie du matériel est augmentée »*, appuie Joseph Colantuono. ■

Corinne Montculier

Nb d'occupants	1-2	3-4	5-6	7-8
Volume du ballon conseillé sans appoint (en L)	100-150	100-250	250-350	350-500
Volume du ballon conseillé avec appoint (en L)	100-250	250-400	400-550	550-650
Zones climatiques	Surface des capteurs (en m²)			
1	2-3	3-5,5	4-7	5-7
2	2-3	2,5-4,5	3,5-6,5	4,5-7
3	2-2,5	2-4	3-5,5	3,5-7
4	2/2,5	2-3,5	2,5-4,5	3,5-6

© ADEME

Dimensionnement approximatif d'un chauffe-eau solaire individuel, à affiner en fonction des conditions locales de la maison : orientation et inclinaison du toit, météo de la zone, éléments pouvant masquer l'ensoleillement.

Pourquoi calorMATIC de Vaillant ?

Parce que certains chefs-d'œuvre se révèlent au toucher

calorMATIC 470, la régulation dernière génération de Vaillant

Un nouveau produit pensé pour mieux s'adapter aux installations de chauffage d'aujourd'hui, faciliter leur mise en service tout en simplifiant l'utilisation quotidienne. La meilleure combinaison pour maximiser les économies d'énergies...

- Assistance à la mise en service
- Prise en charge des installations multi-zones
- Intégration des systèmes solaires avec affichage des performances mensuelles
- Accès direct aux fonctions quotidiennes les plus courantes
- Rappel des dates de maintenance

iF product design award 2012

Nous exposons à
interclima+elec
Du 7 au 10 février 2012 - Paris Porte de Versailles
Hall 7.3 - Stand F57

www.vaillant.fr

Parce que Vaillant conçoit l'avenir.

Travaux à proximité des réseaux : remise à plat de la réglementation

Un nouveau décret concernant les travaux à proximité des réseaux (électricité, gaz, communication, chaleur, ...) entrera en vigueur au 1er juillet 2012. Objectif : prévenir les risques.

Le décret n° 2011-1241 du 5 octobre 2011 abroge et remplace le décret n° 91-1147 du 14 octobre 1991 relatif à l'exécution de travaux à proximité de certains ouvrages. Il a pour but de prévenir les risques pour la sécurité des personnes et des biens, la protection de l'environnement et la continuité des services aux usagers de ces réseaux.

Le nouveau décret fixe les règles de déclaration préalable aux travaux, applicables au maître d'ouvrage (déclaration de projet de travaux) et à l'exécutant des travaux (déclaration d'intention de commencement de travaux). Il définit les règles de préparation des projets de travaux, dans le but de fournir aux exécutants de travaux des informations précises sur la localisation des réseaux et sur les précautions à prendre dans le voisinage immédiat. Le nouveau texte impose aux exploitants de réseaux d'apporter des réponses circonstanciées aux déclarations préalables, de mettre en œuvre une cartographie précise de tous les réseaux neufs, d'améliorer progressivement celle des réseaux existants, et d'anticiper les situations accidentelles sur les chantiers de travaux.

Par ailleurs, ce décret encadre les techniques de travaux appliquées à proximité immédiate des réseaux et prévoit une obligation d'autorisation d'intervention à proximité pour certains intervenants en amont des travaux et au cours de leur exécution. Il est également question de modalités d'arrêt des travaux en cas de danger.

Le texte encadre aussi certaines clauses des marchés entre maître d'ouvrage et exécutant des travaux.

Sont concernés les maîtres d'ouvrage et exécutants de travaux à proximité des réseaux aériens, enterrés ou subaquatiques de toutes catégories (réseaux électriques, de gaz, de communications, d'eau potable, d'assainissement, de matières dangereuses, de chaleur, ferroviaires ou guidés), ainsi que les exploitants de ces réseaux et prestataires. ■

« Prévenir les risques pour la sécurité des personnes et des biens, la protection de l'environnement et la continuité des services aux usagers de ces réseaux »

POMPES À CHALEUR TEAMAO
Une solution PAC faite pour les chauffagistes

Une installation tout ENR : PAC TEAMAO + système UPEC solaire & capteur TSV2+relève chaudière à condensation

TEAMAO, une pompe à chaleur air /eau, conçue dans le moindre détail et qui tient compte de la réalité des installations faites de radiateurs et plancher chauffant. **C'est ce qui la rend si performante, efficace et simple à mettre en oeuvre.**

TEAMAO, une architecture et des fonctions exclusives qui respirent la simplicité :

Pour vous, Professionnel, une solution complète qui facilite votre mise en oeuvre grâce à son architecture spécifique qui vous permet d'assurer vous-même la mise en service et la maintenance.

Pour votre Client, une solution performante et durable, capable de lui apporter le confort tout en optimisant son budget énergétique, grâce à ses fonctions exclusives :

- Évaluation continue du COP.
- Couplage optimisé des énergies (fuel, gaz ou électricité).
- Passage automatique à l'énergie la plus économe.
- Gestion indifférenciée jusqu'à 3 circuits dont 1 piscine.

frisquet

logiciel de calcul TEAMAO/Espace Pro/www.frisquet.fr

Un titre V pour la ventilation naturelle hybride

Par un arrêté du 13 mai 2011, relatif à l'agrément d'une demande de titre V, la RT2005 bâtiments existants prend en compte les systèmes de ventilation naturelle hybride Ventileco EPO et Ventileco OAI de la marque VTI.

Il s'agit du premier système de ventilation basse pression hybride à entrer dans la réglementation thermique des bâtiments existants de surface supérieure à 1 000 m², lorsqu'ils font l'objet de travaux de rénovation importants. Pour cela, le mode de prise en compte des systèmes de ventilation naturelle hybride Ventileco EPO (Energie Performance Optimisée) et Ventileco OAI (Optimisation de l'Air Intérieur) dans la méthode de calcul Th-C-E ex, est défini par l'arrêté du 8 août 2008. Il s'agit de ventilation naturelle hybride, car dotée d'une assistance mécanique basse pression non permanente. Le système de ventilation naturelle hybride Ventileco exploite principalement les forces motrices naturelles comme le tirage thermique et le vent. Si les forces motrices sont insuffisantes, l'assistance mécanique basse pression complète la dépression nécessaire pour atteindre en permanence les débits souhaités. Un système de contrôle assure le basculement automatique entre le mode « naturel » et le mode « assistance mécanique » en fonction des conditions météorologiques et/ou de l'heure de la journée.

Il est permis de réutiliser des conduits de fumée ou de ventilation existants dans les bâtiments collectifs d'habitation construits avant 1982. Les conduits peuvent être individuels ou collectifs. ■

Extracteur hybride Maxivent - Sanivent © VTI

RT2012 : les logiciels sont applicables au label BBC

Les logiciels d'application intégrant le moteur de calcul développé par le CSTB permettent de vérifier la conformité d'un projet à la RT2012.

Depuis le 26 septembre 2011, les logiciels d'application peuvent être utilisés pour réaliser un calcul dans le cadre réglementaire, notamment dans le cadre d'une demande de label BBC, auprès des organismes qui ont signé un avenant à leur convention avec l'Etat à cette fin. La liste ci-après mentionne les principaux éditeurs de logiciels qui ont signé l'accord de licence avec le CSTB : BBS Slama (Clima-Win), Cype (Cypebat), Cetteg (DesignBuilder), E4tech Software (Lesosai), Fauconnet Ingénierie (Visual TTH), HPC (ArchiWizard), Izuba Energies (Pleiades+Comfie, module RT2012), Logiciels Perrenoud (U22Win RT 2012 / U21Win – Maisons individuelles). ■

Hansgrohe : un centre de formation au cœur de la Forêt Noire

Dans son usine de Schiltach, l'industriel allemand propose un espace de formation dédié à l'eau, la salle de bains et son histoire. Les visiteurs peuvent même y tester les produits.

© Hansgrohe

Martial Gil,
directeur général Hansgrohe France

Filière Pro - Quelle est l'histoire de votre centre de formation, l'Aquademie ?

Martial Gil - Ce centre de formation a démarré dans les années 50. À l'origine, les formations avaient lieu dans une salle de cinéma. Nous l'avons professionnalisé dans les années 90, sur l'un des sites de notre usine de Schiltach, en Forêt Noire, puis agrandi en 2006. Cette infrastructure dédiée de 4 500 m² a coûté 6 millions d'euros. L'an dernier, nous avons reçu 60 000 visiteurs du monde entier.

Quelles sont les particularités de ce centre de formation ?

Martial Gil - Il se compose de plusieurs espaces. En premier lieu, un musée de l'Eau, du Bain et du Design, qui présente une collection commencée il y a plus de 100 ans. Elle contient des pièces du Moyen Âge qui permettent de voir l'histoire de notre métier, les produits nouveaux que nous avons apportés au marché et les évolutions de la salle de bains au cours du XXe siècle. La seconde partie de l'Aquademie est composée de deux showrooms. Le premier est dédié à la marque avec une partie interactive sur l'utilisation durable de l'eau et un calculateur d'économie d'eau qui démontre l'efficacité de la technologie EcoSmart. On y trouve aussi des fontaines d'eau qui permettent de voir le produit en fonctionnement, ainsi qu'une partie technique qui permet de montrer le montage de certains produits. Ce showroom ainsi que le musée sont accessibles au grand public.
Le deuxième showroom est consacré à notre marque Axor, la marque des designers de la salle de bains, qui proposent leur propre vision. Les plus grands designers du monde en font partie. Enfin, l'Aquademie possède une vingtaine de salles de séminaire modernes, pour nos clients distributeurs ou grossistes, ainsi qu'une salle de formation technique avec les équipements, pour les installateurs. Nous leur proposons des formations de deux jours pendant lesquels ils démontent les produits et voient comment dépanner certains produits.

Les installateurs ont-ils accès à votre usine ?

Martial Gil - Oui. Nous proposons aussi la visite guidée de l'usine à nos groupes de distributeurs ou d'installateurs. Plus de 500 visites ont ainsi eu lieu en 2010. Un film leur est montré récapitulant les différentes phases de la production ; puis nous leur présentons la cartoucherie (usine de fabrication des cartouches des robinets) et toutes les étapes de fabrication, de la fonderie des corps de robinetterie au packaging, en passant par le fraisage, le polissage, la galvanisation et le montage. Selon le temps disponible, nous proposons aussi à certains groupes de visiter notre laboratoire de recherche fondamentale sur l'eau.

Les visiteurs peuvent-ils tester vos produits ?

Martial Gil - Tout à fait. L'espace « Showerworld » propose sur 300 m² de se retrouver comme à l'intérieur d'un spa de luxe, car le public peut y tester les produits en famille, ou en groupe pendant 45 minutes à une heure. Tous les produits Hansgrohe et Axor y sont présents. Nous fournissons les maillots de bain, les chaussures, les serviettes et les peignoirs et vous avez la capacité d'essayer tous les produits, afin de finaliser votre choix entre les différentes solutions de douche que nous proposons. Au bout de 45 minutes, un service de nettoyage remet tout en état. Cela fait partie de l'accompagnement client premium de notre marque.

Avez-vous développé ce concept dans d'autres pays ?

Martial Gil - Oui, nous avons créé une trentaine de mini-Aquademies dans le monde entier, par exemple dans plusieurs pays d'Europe ainsi qu'à Shanghai et à Atlanta. On y trouve le même concept réduit sur 200 à 500 m². ■

Propos recueillis par Diane Valranges

© Hansgrohe

La marque fête ses 110 ans

L'entreprise lancée par Hans Grohe en 1901 fête cette année ses 110 ans. À l'origine ferblantier, Hans Grohe fabrique ses premières douches dès 1904. Aujourd'hui, son dernier fils est toujours président du Directoire, et ses deux petits-fils dirigent respectivement les marques Hansgrohe et Axor. En 110 ans, les innovations furent nombreuses, notamment la barre de douche, la douchette, l'hydrothérapie, et l'apparition du design dans la robinetterie avec Philippe Starck, dans les années 90. Pour marquer cet anniversaire, Hansgrohe va lancer une nouveauté par mois entre septembre 2011 et juin 2012. Plusieurs promotions accompagneront également cet anniversaire.

idéo bain

LE SALON DE LA SALLE DE BAINS

DU 7 AU 12 FÉVRIER 2012-PARIS PORTE DE VERSAILLES

Tous les 2 ans à Paris, idéobain - salon professionnel ouvert au grand public - est l'événement de référence en France où l'ensemble des acteurs de la salle de bains et du bien-être aiment à se retrouver. Vitrine internationale de l'univers du bain, idéobain est une invitation à la découverte des tendances et des innovations, dans une ambiance propice aux échanges et aux rencontres. Pour les particuliers à la recherche de conseils et de solutions d'aménagement, c'est le lieu idéal pour imaginer et concrétiser leur rêve de salle de bains. Au cœur du salon, ModesdeBains est un espace unique où plusieurs designers associés à des marques conjuguent leurs talents en proposant des mises en scène "prospectives" de salles de bains ; sources d'idées originales et fonctionnelles.

VOTRE BADGE À PRIX RÉDUIT SUR :
www.ideobain.com
(CODE PIAG)

idéo bain est une manifestation de l'AFISB organisée par Reed Expositions en synergie avec interclima+elec

Duravit investit dans la formation pour développer ses ventes

Avec un tarif toujours plus épais, Duravit se trouve aujourd'hui confronté à une difficulté : comment bien former les vendeurs des salles d'exposition, qui doivent jongler avec plusieurs catalogues tout aussi conséquents ? L'industriel réfléchit à de nouvelles solutions.

© Duravit

Philippe Soiron,
directeur des ventes
de Duravit France

Filière Pro - Quelles difficultés rencontrez-vous aujourd'hui pour vendre vos produits ?

Philippe Soiron - Notre matériel est commercialisé dans les salles d'exposition de nos clients grossistes. C'est le vendeur du grossiste qui les commercialise. Or, notre tarif a 630 pages. Un vendeur de salle d'exposition doit travailler avec le tarif Duravit, mais aussi celui de nos concurrents, qui fait la même épaisseur. Il doit connaître une multitude de choses. On constate donc que nos commerciaux, qui visitent nos clients grossistes, deviennent de plus en plus des formateurs. Ils enseignent aux vendeurs le contenu du tarif. Cela représente une charge mentale importante. Pour l'instant, nos commerciaux portent donc cette deuxième casquette de formateur. Or, ce système atteint ses limites.

Ce phénomène est-il en train de s'accélérer ?

Philippe Soiron - Oui. C'est une évolution qui s'accentue avec le temps car les produits se complexifient de plus en plus avec l'électronique. Or, si le vendeur donne l'impression à l'acheteur qu'il ne maîtrise pas son sujet, cela devient problématique. Les acheteurs se renseignent, et en savent souvent autant que le vendeur sur les produits. Ils regardent un certain nombre de choses sur notre site Internet, puis viennent en salle d'exposition pour vérifier que leurs idées sont réalisables. Ils posent beaucoup de questions. Le vendeur ne doit pas se trouver dépassé par l'acheteur, car il perdrait la face, et l'affaire. C'est une préoccupation majeure pour nous car, en plus, le turn-over a tendance à augmenter auprès des vendeurs de salles d'exposition.

Dans ces conditions, comment formez-vous votre force de vente ?

Philippe Soiron - Nous développons des actions de formation dans nos locaux, où nous présentons nos produits virtuellement, avant de les montrer de visu dans la salle d'exposition. L'idéal est de faire venir les vendeurs dans nos usines. On les libère ainsi complètement de leurs tâches journalières, donc ils sont un peu plus disponibles. Nous avons davantage de latitude sur les sites de fabrication, où nous pouvons leur montrer toutes les pièces détachées et les coupes. Nous étudions également une troisième solution : déplacer les salles d'exposition près de nos clients, par exemple par le biais d'un camion qui abriterait nos modèles. C'est un projet qui coûterait plusieurs centaines de milliers d'euros. Nous sommes donc en pleine réflexion. Mais nous sommes convaincus que le développement de nos ventes passe par de gros investissements en formation.

Comment sélectionnez-vous les distributeurs chez qui vous présentez vos produits ?

Philippe Soiron - Comme pour un mariage, il faut que les deux soient d'accord. Mais nous avons une forte notoriété qui joue en notre faveur. Nous privilégions un axe de collaboration avec des distributeurs qui mettent l'accent sur la salle d'exposition, qui y croient.

Connaissez-vous les mêmes problèmes dans vos salles d'exposition à l'étranger ?

Philippe Soiron - Oui. En Allemagne, le problème existe aussi, avec en plus une autre dimension. Il ne suffit pas d'avoir des catalogues étoffés. Il faut aussi montrer les produits, et nous avons un problème de place. Nous rencontrons en l'occurrence des difficultés à lancer de nouveaux produits. Le foisonnement du choix, intéressant pour l'acheteur, rencontre une limite technique dans les salles d'exposition. Ou alors il faudrait imaginer plus de présentations virtuelles, par exemple sur CD ou par des écrans de télévision. Il s'agit donc d'une vraie réflexion stratégique pour l'avenir de notre société. ■

Propos recueillis par Diane Valranges

Les nouveautés à découvrir à idéobain

« Nous avons lancé la ligne de produits SensoWash, de nouveaux abattants électroniques avec douchette incorporée pour les cuvettes de WC. Cette famille de produits introduite sur le marché en 2011 va connaître de nouveaux développements. Notre offre va s'élargir considérablement, avec notamment un choix de possibilités d'installations très important. Nous présenterons également des nouveautés sorties cette année mais que nous n'avons pas encore montrées à tout le monde, des produits liés au bien-être, par exemple la nouvelle douche hammam St Trop dessinée par Philippe Starck. »

© Duravit

Le showroom de Duravit à Paris, le Salon d'Eau.

À Brest, l'Hôtel Center choisit la combustion pulsatoire

En rénovant entièrement sa chaufferie gaz naturel, l'hôtel devrait réduire ses dépenses énergétiques de 30 à 40 % sur l'année. Six chaudières pulsatoires organisées en deux cascades et trois générateurs d'ECS à faible stockage composent la nouvelle installation.

Implanté à Brest, l'Hôtel Center 3 étoiles offre à sa clientèle un potentiel de 150 chambres. Il va sans dire que le confort des clients reste une priorité en matière de chauffage et d'eau chaude sanitaire. C'est pourquoi Paul Lopin, co-propriétaire et gérant de cet établissement indépendant, a souhaité rénover sa chaufferie. Alimentées au gaz naturel, les deux chaudières, de 188 kW chacune, dataient de 1992. Elles assuraient jusqu'alors la production d'eau chaude pour les sanitaires et le chauffage, relayées par deux ballons de stockage d'ECS de 3 000 litres. Le rendement des corps de chauffe n'excédait pas 68 %... pour une facture de gaz naturel annuelle d'environ 30 k€.

« En proie à la corrosion, un des ballons était sur le point de percer et nous étions informés de l'évolution de la réglementation en matière de stockage de l'eau chaude vis-à-vis des risques de légionellose, explique **Paul Lopin**. *C'est pourquoi nous avons anticipé ce chantier de rénovation. »*

Séparation des fonctions

« Nous souhaitions séparer la production d'ECS du chauffage, relate **Éric Pouliquen**, responsable technique de l'hôtel. *Car il est préférable de gérer une éventuelle avarie sur un seul des deux postes ! »*

Tout en conservant l'énergie gaz naturel, une première phase de travaux réalisée début 2011, a permis d'installer en chaufferie 3 générateurs d'ECS haut rendement à condensation Aosmith Twister 45-190. Chaque générateur de 45 kW de puissance nominale dispose d'un ballon tampon de 190 litres et délivre un rendement proche de 108 %, grâce à la condensation des fumées. Suivant le taux d'occupation de l'hôtel, 1, 2 ou 3 ballons entrent en action.

Vers un chauffage à haute performance énergétique

« Le gain énergétique réalisé sur la production d'ECS nous a fait prendre conscience du potentiel offert par un remplacement des chaudières », avoue Paul Lopin. En avril 2011, la direction de l'hôtel a donc décidé de remplacer les 2 chaudières d'origine par des équipements à condensation.

© Hôtel Center Brest

De chaque côté des circuits hydrauliques, les 2 cascades de 3 chaudières pulsatoires Auer. Au fond, les 3 générateurs d'ECS A.O. Smith. On remarque au premier plan l'évacuation des fumées réalisées à l'aide tuyauteries PVC qui utilisent les 2 conduits de cheminés d'origine.

Le chantier se déroula en septembre 2011, sur une durée d'une semaine. Le choix de la direction technique s'est alors porté sur des chaudières à combustion pulsatoire. Un concept développé depuis plusieurs années par Auer (Groupe Muller). La chaufferie se trouvant dans les combles sous toiture, les chaudières en place furent alors démontées pour être évacuées. Elles avaient vraisemblablement été placées à l'aide d'une grue avant couverture du toit. En charge de l'installation, CSO disposa à la place 6 chaudières pulsatoires de 40 kW de puissance unitaire. Elles furent amenées une à une au 6e niveau en empruntant tout simplement l'ascenseur.

« Nous avons fait le choix d'une installation en double cascade de 2 x 3 chaudières, ajoute Éric Pouliquen. *À présent, chaque groupe alimente une moitié de l'hôtel sur un réseau distinct, sachant que cette distribution correspond à deux comportements thermiques différents, du fait de l'orientation des façades. ».*

Régulation intégrée et économies d'énergie

Pour chaque groupe de 3 chaudières, une sonde extérieure, un calculateur et une sonde de départ de température permettent de gérer la stratégie de marche de la cascade. Une chaudière-maître gère 2 chaudières esclaves. Toutefois, si la chaudière-maître vient à défaillir, une des deux chaudières esclaves assurera le rôle de maître en relais.

Le haut rendement des chaudières pulsatoires permettent d'économiser environ 30 % de gaz comparativement aux anciennes chaudières, la stratégie de cascade devrait accroître la performance de 10 % supplémentaires. ■

Michel Laurent

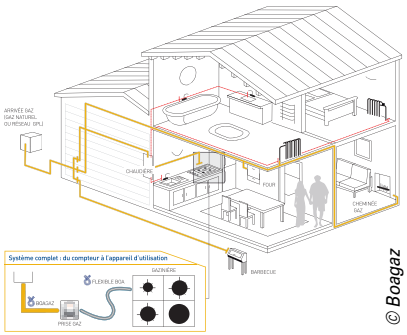
© Hôtel Center Brest

Installation classique pour une chaudière originale

Alain Roudaut, chargé d'affaires chez CSO : *« C'est la première fois que nous installons des chaudières à condensation pulsatoires. Ce sont des équipements simples à mettre en œuvre. À la différence d'autres solutions plus classiques, les cascades nécessitent ici un décalage de pente entre chaque chaudière. Autre particularité : la chaudière pulsatoire fonctionne par train de chaleur. Les corps de chauffe sont livrés avec des raccords hydrauliques flexibles et sont montés sur amortisseurs. À cela, nous avons ajouté un socle amortisseur Rothapac sous chaque équipement. De quoi isoler le bâtiment et le réseau de toute vibration liée aux corps de chauffe. »*

Kit BOAGAZ : la distribution gaz naturel sans brasures

Conçu pour la mise en œuvre du gaz naturel en construction neuve, rénovation ou extension d'installations en réseaux, les conduits souples BOAGAZ simplifient à l'extrême la tâche de l'installateur. Principal atout : un gain de temps sur le chantier et un confort de pose sans aucune soudure. À présent, le gaz naturel s'installe facilement en réduisant les coûts de main-d'œuvre.



© Boagaz

Prêts à monter, les kits de tuyaux onduleux pliables (PLT)[1] en acier inoxydable BOAGAZ permettant de réaliser sans soudure une installation de gaz naturel en aval de l'organe de coupure générale.

Réaliser une installation de distribution de gaz naturel, depuis l'aval de l'organe de coupure générale jusqu'au robinet d'arrêt des appareils d'utilisation, sans soudure et sans outil spécifique, relève d'un concept récemment autorisé sur le marché français (voir encadré).

FSG France propose en effet le kit BOAGAZ (PLT)[1], composé de tuyaux onduleux pliables en acier inoxydable et de raccords mécaniques. Cet ensemble prêt à monter permet de réaliser sans aucune soudure l'ensemble de l'installation privée de distribution dans un logement en immeuble collectif ou en maison individuelle. BOAGAZ est également autorisé dans les établissements recevant du public (ERP).

Nés au Japon sous de fortes contraintes

Les conduits souples de distribution du gaz naturel sont nés au Japon d'un besoin local en lien avec les risques sismiques permanents : comment réaliser une installation gaz naturel offrant de fortes capacités d'absorption des vibrations et des dilatations thermiques ? Voilà pourquoi le Japon a déployé ce concept pour l'intégralité de leurs installations. Il s'agit de systèmes aujourd'hui éprouvés, avec un recul de plus de 30 ans d'expérience au Japon, mais aussi aux États-Unis.

(1) PLT : pliable tubing ou tuyau pliable.

Gain de temps lors de l'installation

En France, tout installateur souhaitant mettre en œuvre le kit PLT doit être professionnel du gaz PG. Comparativement à un réseau cuivre, aucune contrainte additionnelle n'entre en jeu. Bien au contraire ! Car le confort de travail s'avère totalement différent : plus de brasures à réaliser et à tester. Plus d'équipements lourds et parfois même difficilement manœuvrables, à déplacer tout au long du réseau de distribution. À titre d'exemple, pour un réseau de 23 mètres de long, une mise en œuvre traditionnelle du gaz naturel nécessite 8 à 9 heures d'intervention, tandis que le kit BOAGAZ réduit la tâche à une durée maximale de 2 heures. *« Si le coût global de l'installation reste à un niveau de prix sensiblement équivalent, du fait de composants à valeur ajoutée, l'occupation du chantier est largement réduite,* souligne **Olivier Brel**, directeur gaz distribution BOAGAZ chez FSG France, *sans compter avec l'assurance de n'avoir aucune fuite nécessitant une nouvelle intervention par brasure sur le réseau. »*

Avantages en maison individuelle

« Les constructeurs de maisons individuelles ayant fait le choix du gaz naturel trouvent ici une solution beaucoup plus efficace que les raccordements rigides traditionnels, surtout lorsque le professionnel du gaz intervient en fin de chantier. »

Le système BOAGAZ facilite en particulier le passage en fourreau sous dalle. Opération qui jusqu'alors était impossible avec des conduits rigides. Par ailleurs, l'absence d'opérations de brasage écarte tous risques liés à la flamme. Enfin, du fait de la souplesse du conduit, une installation complète ne requiert que 2 à 5 raccords.

Un coupe-tubes et 2 clés suffisent !

En dehors de l'outillage permettant une fixation du conduit au mur, l'installateur n'a besoin que d'un coupe-tubes doté d'une molette spécifique pour l'inox et de 2 clés pour assurer le serrage des raccords en laiton. Rien de plus ! Le cintrage des tuyaux onduleux pliables reste une opération facilement réalisable à la main et permettant

L'installation dans le respect des textes normatifs

La norme européenne EN 15266 autorise l'emploi de kits de tuyaux onduleux pliables en acier inoxydable pour la distribution du gaz naturel dans les bâtiments, avec une pression de service inférieure ou égale à 500 mbar. Le texte souligne toutefois qu'il est interdit d'utiliser le kit PLT pour le raccordement direct des appareils d'utilisation.

© Boagaz

Cette norme a fait l'objet d'une transposition en droit français (NF EN 15266) et a été traduite au travers du cahier des charges CCH 2007-01 sous la marque ATG. L'arrêté du 19 décembre 2007 autorise pour sa part l'utilisation du produit dans les habitations, par prescriptions de l'arrêté du 2 août 1977, lui-même modifié.

Un arrêté du 23 janvier 2004 va même plus loin en autorisant les kits PLT dans les établissements recevant du public (ERP). La solution est d'ailleurs classée au feu B-s1-d0. La résistance au feu du kit en cas d'incendie a été testée selon la norme EN 1775.

Enfin, Certigaz a homologué le kit PLT en juillet 2009.

Un logiciel de dimensionnement

© D.R.

FSG-France propose également, en fonction du projet, de calculer les pertes de charge, de dimensionner l'installation et de proposer une optimisation des diamètres de conduits.

une plus grande précision. Le conduit PLT est quant à lui deux fois plus léger que son équivalent en cuivre. Le confort de travail global permet à un professionnel du gaz, de réaliser seul une installation.
BOAGAZ donne également le droit à l'erreur. En effet, le réassemblage d'un raccord préalablement désassemblé n'implique pas le remplacement de l'un des raccords. Jusqu'à dix manipulations successives sont autorisées, d'où la robustesse du kit.

© Boagaz

Les coudes sont réalisés à la main, sans outillage. Quant aux raccords mécaniques, ils évitent le recours au brasage.

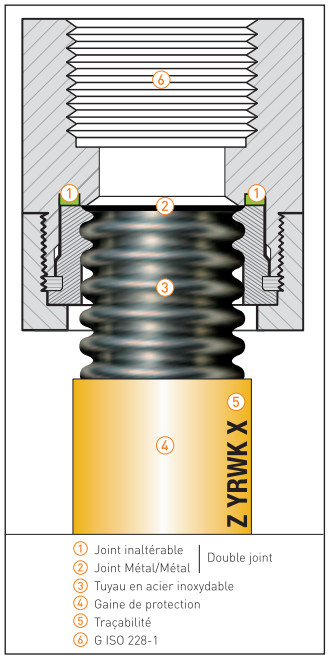
Focus sur la solution technique

Revêtu d'une gaine en polyéthylène classée au feu B-s1-d0, le conduit en acier inoxydable AISI 316L hypertrempé assure une très grande résistance à la corrosion (notamment en atmosphère marine) dans le cadre d'une durée de vie illimitée. D'ailleurs, les différents composants du kit

© Boagaz

Flexibles, les conduits peuvent se glisser dans une gaine sous dalle. Opération jusqu'alors difficilement réalisable pour un réseau gaz naturel en cuivre. Un professionnel du gaz seul peut assurer l'installation en un temps inférieur de plus de 50 % à celui nécessité par un système rigide traditionnel.

ne font l'objet d'aucune date limite d'utilisation. Il existe plusieurs références de conduit (15, 20, 25 et 32 mm de diamètre intérieur) pour répondre à tous les cahiers des charges gaz naturel. Plusieurs longueurs unitaires sont proposées pour réaliser jusqu'à 75 mètres de distribution sans raccord. Le conduit pèse de 190 à 470 g/m, soit 2 fois moins qu'un conduit en cuivre équivalent.
Les raccords mécaniques (union, té, mâle, femelle ou transition) doivent être disposés de façon accessible et dans un lieu ventilé. Le détrompage unique de la bague BOAGAZ, couplé à une double étanchéité du raccord permet d'assurer un haut niveau de sécurité : d'une part, grâce à une jointure métal sur métal via un collet battu réalisé automatiquement par écrasement lors du serrage, et d'autre part, avec un joint nitrile répondant aux prescriptions de la



© Boagaz

Les raccords mettent en œuvre une double étanchéité réalisée à la fois par écrasement de l'extrémité du conduit (collet battu) et par le joint EN 549 en nitrile.

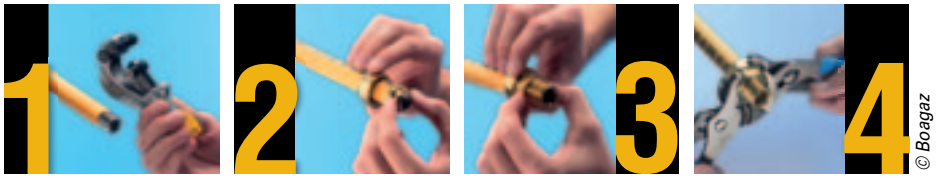
norme EN 549. D'ailleurs, la sécurité n'est pas un vain mot, car chaque bobine de tuyau est systématiquement testée en usine sous 2 bars d'hélium dans une installation de spectrométrie de masse afin de déceler toute fuite éventuelle.

Robinets de coupure : bientôt un simple « clic »

Actuellement, une installation traditionnelle comprend un robinet de coupure ¼ de tour avec obturateur automatique permettant le raccordement par d'un flexible à visser pour alimenter l'appareil terminal. Prochainement, d'ici fin 2012, FSG France devrait lancer un robinet de coupure encastré ou en saillie, permettant le raccordement par connexion rapide et doté d'un indicateur d'ouverture. Cette véritable « prise gaz naturel » devrait répondre aux références normatives EN 15069 et CCH 2005-01. À suivre ! ■

© Boagaz

Prochainement, d'ici fin 2012, afin de compléter le kit BOAGAZ, FSG France devrait lancer un robinet de coupure ou en saillie, permettant le raccordement par connexion rapide et doté d'un indicateur d'ouverture.



© Boagaz

Un raccordement en 4 temps :
1) Couper le conduit et dégager au minimum 3 ondes ;
2) Engager l'écrou sur le conduit et positionner la bague fendue ;
3) Engager le raccord sur la bague fendue et visser l'écrou sur le raccord ;
4) Bloquer l'ensemble jusqu'au contact écrou-raccord.

De l'électronique dans les thermostats Danfoss

Le fabricant Danfoss donne un coup de jeune aux robinets thermostatiques grâce à l'électronique. Précision, économies d'énergies, possibilités de programmation : les avantages sont nombreux. Éric Fauconnier, responsable marketing produits de Danfoss, les détaille.

© Danfoss

Éric Fauconnier,
responsable marketing produits de Danfoss

Filière Pro – Pouvez-vous nous détailler les nouveaux modèles de têtes de thermostat proposés par Danfos ?

Éric Fauconnier – Nous proposons deux têtes électroniques : living eco, un modèle autonome pour commander individuellement un radiateur. Et living connect, une tête électronique qui peut régler la température soit localement au niveau du radiateur, soit d'une manière plus globale en liaison avec notre unité centrale Danfoss Link CC. Les deux modèles sont programmables.

Ce sont des thermostats qui utilisent de l'électronique, quels sont leurs avantages ?

Éric Fauconnier – L'électronique apporte plus de précision. Avec un modèle classique, la température oscille autour du point de consigne. Avec les modèles living eco et living connect et leur régulation PID, il y a un effet d'anticipation et les têtes commencent à se fermer dès que la température approche le point de consigne. Le contrôle par l'utilisateur est plus précis : c'est une température qui est affichée sur la tête, et non pas une simple graduation de 1 à 5. Et grâce à une fonction « fenêtres ouvertes », quand la température baisse rapidement, l'appareil se met en mode hors gel pendant une demi-heure, évitant de chauffer inutilement. Une autre fonction fait faire aux robinets un cycle d'ouverture/fermeture par semaine pendant l'été. Cela évite les blocages que peuvent connaître les anciens robinets à cause des dépôts entraînés par l'inutilisation.

L'électronique doit également apporter des avantages dans le cas d'une installation commandée par une régulation. Quels sont-ils ?

Éric Fauconnier – Auparavant, la régulation agissait sur la chaudière, avec généralement un thermostat d'ambiance qui représentait un point de référence unique dans la maison. Ici, chaque tête living connect devient un point de référence et il y a, de ce fait, plusieurs points de mesure un peu partout dans la maison.

Ces têtes de robinets s'installent-elles facilement ?

Éric Fauconnier – Oui, la tête électronique se monte en lieu et place des têtes Danfoss classiques, le corps de vanne restant en place. Pour les thermostats d'autres marques, nous proposons des adaptateurs. Donc un changement de tête se fait très simplement. Si le corps est ancien, il peut être remplacé, mais les travaux seront un peu plus importants.

© Danfoss

La tête électronique living eco se met à la place d'une tête classique de thermostat.

Donc vous visez le marché de la rénovation avec ces produits ?

Éric Fauconnier – En effet, nous visons le marché de remplacement des vieux robinets thermostatiques, avec des nouvelles têtes petites, esthétiques et plus économes. D'après une étude que nous avons fait faire par une université allemande, le chiffre moyen des économies réalisées est de 23 %. Cela correspond à une installation avec des robinets thermostatiques vieux de plus de 15 ans, qui s'usent peu mais finissent par perdre leur précision. Pour des installations avec des vannes manuelles, l'économie va au-delà de 40 %. Cette étude montre également que l'installation d'une régulation permet le retour sur investissement le plus rapide, de l'ordre de deux à trois ans.

Pouvez-vous décrire un peu plus la centrale de régulation Link CC ?

Éric Fauconnier – C'est une régulation que nous avons déjà au catalogue depuis trois ans pour commander les planchers chauffants électriques et que nous avons adaptée aux circuits de chauffage à eau chaude. C'est donc un produit à la fois nouveau et déjà éprouvé. Elle est alimentée en 230 V et possède un écran tactile en couleur. Elle dispose d'un mode d'installation pour démarrer l'appareil, notamment pour appairer les têtes. C'est la partie la plus compliquée, souvent réalisée par l'installateur. Le mode utilisation est lui très simple, et permet de définir les températures des pièces, le calendrier, les différents programmes.

Quelles actions allez-vous mener pour faire connaître ces nouveaux produits ?

Éric Fauconnier – En plus d'une campagne d'information dans la presse professionnelle et grand public, notamment des magazines de décoration et de travaux, nous avons déjà fait un roadshow avec deux camions qui ont parcouru la France. Nous serons présents à Interclima. Et bien sûr, à cela s'ajoute le travail de nos commerciaux sur le terrain. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Ideal Standard met du bleu au robinet

Le fabricant innove avec le concept Blue Technologie et une nouvelle gamme de robinet Ceramix Blue associée, comme nous l'explique Chantal Chou-François, chef de groupe marketing produits Ideal Standard France.

Filière Pro – Quel est le concept Blue technology ?

Chantal Chou-François – Aujourd'hui, la gestion de l'eau, en termes d'économies mais aussi de respect de l'environnement, est une préoccupation importante du consommateur. Trois bénéfices majeurs sont attendus : économie d'énergie, économie d'eau et pureté de l'eau. Ideal Standard a regroupé sous le concept Blue technology ces trois avantages, avec des produits qui présentent un équilibre fonction/plaisir tout en respectant l'hygiène et la sécurité.

Quels sont les produits qu'Ideal Standard propose sous ce concept ?

Chantal Chou-François – Nous avons développé Céramix Blue, une gamme de robinets qui va devenir un nouveau standard dans ce domaine. Ces robinets sont équipés d'une innovation : un conduit interne, qui évite d'avoir de l'eau stagnante dans le corps du robinet, permet d'obtenir plus rapidement de l'eau à la température voulue et empêche tout contact de l'eau avec une surface métallique.

Que comprend exactement la gamme Ceramix Blue ?

Chantal Chou-François – C'est une gamme complète, avec des mitigeurs pour lavabos, pour la douche, les bidets, les baignoires et la cuisine. C'est une déclinaison de la gamme Ceramix, créée en 1969. Les lignes de cette gamme sont dynamiques et modernes : avec Ceramix Blue, nous allions technologie, fonctionnalités et design à un prix abordable.

À qui s'adresse cette gamme Ceramix Blue ?

Chantal Chou-François – Le marché est très large : résidentiel, hôtellerie, promotion immobilière, ce sont des robinets qui s'adressent à tout le monde. Le système d'installation Topfix est conçu pour les installateurs, pour leur permettre de gagner du temps.

Et par quel biais la distribuez-vous ?

Chantal Chou-François – Nous travaillons avec les entreprises de négoces, le réseau de grossistes et notre show-room.

Quelles actions de communication allez-vous mener pour faire connaître la gamme ?

Chantal Chou-François – Nous l'avons déjà présentée à ISH, où Ideal Standard avait un très grand stand. Nous avons beaucoup communiqué autour de cet événement au niveau international et les retours ont été excellents. Depuis, nous menons toutes les actions possibles et nous communiquons beaucoup auprès de nos clients, à tous les niveaux, par la presse professionnelle, les magazines et les distributeurs.

© Ideal Standard

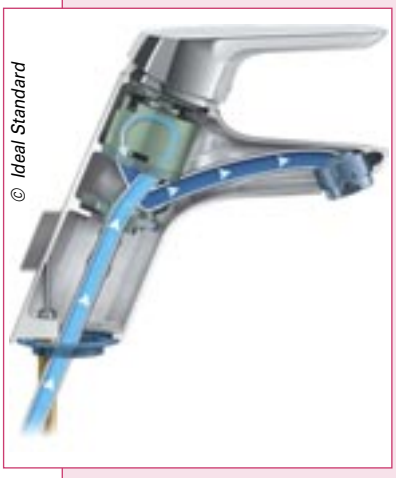
Chantal Chou-François,
chef de groupe marketing produits
Ideal Standard France

En quoi le concept Blue Technology s'inscrit dans la démarche d'Ideal Standard ?

Chantal Chou-François – Le concept Blue Technology rassemble les préoccupations centrales d'Ideal Standard auxquelles nous trouvons des solutions depuis des années. Ideal Standard a toujours été un précurseur en matière d'environnement et d'économie d'eau : nous avons inventé la cartouche céramique en 1969 qui est devenue un standard. En 1989, Porcher, qui fait partie du groupe, a inventé la double chasse d'eau. Aujourd'hui, tous nos robinets sont équipés d'un limiteur de débit, avec une butée de la manette de commande à 50 % du débit, tous les réservoirs de WC sont équipés d'un mécanisme 3/6 L. Ce sont à chaque fois des innovations qui ont révolutionné la salle de bains. Et nous continuons : la Blue Technology est le dernier exemple en date. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Ceramix Blue, une gamme plus efficace et plus économe



© Ideal Standard

- ***Installation facilitée :*** *avec le système Top fix, le robinet se fixe par le dessus, avec une simple clé Allen.*
- ***Économie d'eau et d'énergie :*** *en position fermée, le robinet contient moins d'eau. Cela permet d'obtenir plus rapidement de l'eau à la température souhaité.*
- ***Sécurité totale :*** *avec le Cool body, il n'y a pas de risque de brûlure.*
- ***Pas de contact métallique :*** *avec IdealPure, l'eau qui passe dans le corps du robinet n'est jamais en contact avec le chrome ou le nickel.*
- ***Débit contrôlé :*** *avec le dispositif Click Technology, la consommation est réduite de 50 %.*
- *Au final Ideal Standard annonce une économie qui permet* ***d'amortir le robinet en un an*** *pour une famille de quatre personnes.*

PAC et gaz : une solution hybride d'Atlantic

L'Alfea Hybrid Duo gaz d'Atlantic est une PAC air/eau avec un appoint gaz à condensation intégré. Une solution chauffage et eau chaude sanitaire hybride pour la rénovation, qui allie performances, économies d'énergie et encombrement optimisé, comme l'explique Claire Lentgen, chef de groupe d'Atlantic.

Filière Pro – Atlantic a déjà mis sur le marché deux produits hybrides. Quel est l'intérêt de cette PAC couplée avec du gaz ?

Claire Lentgen – Nous avons sorti Perfisol Hybrid Duo et Alfea Hybrid Duo fioul il y a deux ans. La version PAC + gaz est dans la continuité de ces produits qui mixent deux énergies. Il y avait une vraie attente pour ce type de solution haute température (départ d'eau à 80°C), destinée à la rénovation, en remplacement d'une chaudière gaz. Elle convient aux habitations avec des fortes déperditions de chaleur, là où une PAC seule ne suffirait pas.

Comment cette PAC fonctionne-t-elle ?

Claire Lentgen – Elle réunit une pompe à chaleur et Perfinox, une chaudière gaz condensation, raccordées et intégrées en un seul ensemble. Pour le chauffage, le fonctionnement thermodynamique, avec un COP qui va jusqu'à 4,30, est privilégié par rapport à la chaudière qui ne se déclenchera qu'en cas de température extérieure basse en simultané avec la PAC. Pour l'eau chaude sanitaire, l'important est d'assurer une montée en température rapide. Quand la température de l'eau dépasse 55°C dans le ballon tampon, la chaudière prend le relais de la PAC. Au final, la PAC couvre environ 70 % des besoins pour le chauffage et l'ECS. Par défaut, cette PAC hybride est équipée d'un brûleur propane, et elle est livrée avec un diaphragme permettant son adaptation au gaz naturel.

Quel est l'intérêt d'une solution hybride par rapport à une chaudière et une PAC séparés ?

Claire Lentgen – Alfea Hybrid Duo gaz a le même encombrement au sol qu'une PAC classique. C'est un gain de temps pour l'installateur, et un atout en rénovation où la place n'est pas toujours disponible. De plus, c'est une solution moins chère qu'une chaudière et une PAC séparées. L'ensemble est piloté par une régulation unique. Programmable, elle est conçue pour gérer de manière efficace la PAC et la chaudière. Une conception hydraulique qui garantit des performances optimales.

© Atlantic

Alfea Hybrid Duo gaz existe en trois puissances en monophasé (10, 13 et 16 kW) et en trois puissances en triphasé (11, 14 et 16 kW). La PAC présente un COP allant jusqu'à 4,30 et la chaudière gaz à condensation a un rendement de 108 %. L'ensemble est équipé d'un ballon ACI d'une capacité de 120 L et d'un débit de 20 L/mn.

Y aura-t-il d'autres solutions hybrides chez Atlantic ?

Claire Lentgen – Alfea Hybrid Duo gaz est une PAC avec appoint gaz pour la rénovation. Nous travaillons sur des chaudières hybrides, de plus petites puissances, adaptées au neuf, pour 2012. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Rééquilibrage des solutions et innovations

Avec l'évolution de la réglementation, mais aussi des besoins des utilisateurs qui cherchent de plus en plus des économies d'énergie, l'offre des fabricants est amenée à changer. ***Jean-Dominique Masseron****, directeur Développement durable chez Atlantic, nous donne son point de vue sur la question.*

« Actuellement, sur le marché des logements neufs, il y a une tendance à la marginalisation de l'effet Joule, que l'apparition du chauffe-eau thermodynamique ne suffit pas à compenser, au profit du chauffage au gaz. Pour les logements collectifs et pour les maisons individuelles groupées, c'est très net. Des progrès sont réalisés aussi sur la ventilation, avec de plus en plus de double flux dans les maisons individuelles. L'activité d'un groupe comme Atlantic évolue et il y a un rééquilibrage entre les solutions. Chez Atlantic, nous sommes persuadés que chaque énergie a sa place et que l'utilisateur doit pouvoir garder le choix de son système thermique. Nous travaillons beaucoup sur des associations multi-énergies, hybrides. Et nous sommes en même temps persuadés que l'énergie électrique aura toute sa place dans des constructions qui auront des besoins extrêmement faibles. De nombreuses technologies ne sont pas prises en compte aujourd'hui dans la réglementation, alors qu'elles peuvent apporter des économies importantes : détection d'occupation, détection d'ouverture des fenêtres, communication évoluée entre les appareils, ventilation. Ce sont des briques technologiques qui apportent des économies et du confort. Une des forces d'Atlantic est d'offrir des solutions complètes pour le chauffage, l'eau chaude sanitaire, la ventilation et le pilotage de l'ensemble. »

Soupape de sécurité thermique VST112

La soupape de sécurité thermique VST112 empêche les excès de température dans les brûleurs à combustibles solides dans les systèmes de chauffage à circuit fermé. Elle est conforme à la norme EN12828. Les puissances de chauffage pouvant atteindre 100 kW maximum sont autorisées pour ces systèmes. Il est, par conséquent, indispensable d'installer une soupape de sécurité thermique dans les systèmes dans lesquels le dispositif générant de la chaleur et équipé d'un chauffe-eau. Cette vanne fonctionne comme une soupape de décharge à siège qui s'ouvre en cas d'élévation de la température. Cette soupape est contrôlée au moyen de deux sondes de température distinctes.

ESBE

© ESBE

SERVICE LECTEURS N°01

Cosytherm

© Finimetal

Solution d'isolation pour plancher chauffant hydraulique et électrique, Cosytherm est en polystyrène expansé à performances thermiques améliorées = 31 mW/(m.K). Il est disponible en plusieurs épaisseurs. La pose du tube se fait par agrafage

Les + produit : des spécificités pour une mise en œuvre simplifiée :

- Matériau performant, sain et recyclable pour une isolation écologique
- Dimension pratique 1m²
- Découpe facile
- Quadrillage pour découpe «biface» pas de 50 mm et 25 mm
- Etanchéité aux joints avec feuillure
- Pose rapide

En plus de réduire les chutes sur les chantiers, Cosytherm est fait d'un matériau 100% recyclable. La fabrication du PSE occasionne peu de gaz à effet de serre et nécessite peu d'eau et d'énergie. Neutre et inerte, le PSE ne pollue pas les sols, l'air ou les nappes phréatiques. Il ne présente aucun danger pour la santé humaine.

Ce matériau peut s'intégrer dans une démarche HQE ®

FINIMETAL

SERVICE LECTEURS N°02

Analyseurs de combustion testo 330 LL disponible chez nos partenaires distributeurs.

Nos nouveaux équipements vont permettre suivant le type de chaudière (fuel/gaz/bois...) de vous indiquer clairement les bons réglages à l'aide d'une matrice couleur. L'objectif est de régler d'une manière optimale les différentes installations tout en s'assurant de l'absence de monoxyde de carbone (CO) en ambiance. Ces analyseurs sont proposés avec une garantie de 5 ans y compris sur les cellules O2+CO, la pompe, et l'électronique. Ces équipements sont évolutifs NOx. Nos analyseurs intègrent la gestion de l'attestation d'entretien, obligatoire lors des visites annuelles. Une liaison Bluetooth permet un transfert des données sur un PDA. La mémoire interne est utilisée pour compléter l'attestation d'entretien.

© Testo

TESTO

SERVICE LECTEURS N°03

Vidage remplissage Multiplex Trio

© Viega

Remplir sa baignoire d'une façon discret, original et design voici le concept de Multiplex Trio, un vidage de baignoire avec un volant design par lequel l'eau s'écoule pour remplir la baignoire ou la version Trio F ou le remplissage ce fait par le fond. Vous n'avez plus de robinetterie saillante à l'intérieur qui peut gêner l'accès et le confort de la baignoire.
Le vidage remplissage Multiplex Trio qui existe en version manuel depuis de nombreuses années peut être équipé maintenant d'un mitigeur thermostatique à commande numérique Trio E. Grâce à ces commandes, trio E2,E3,E4 l'utilisateur sélectionne séparément la température et la hauteur de remplissage de la baignoire. Ces réglages peuvent être enregistrés grâce à une fonction Memory et être réutilisés à tout moment.

VIEGA

SERVICE LECTEURS N°04

RETROUVEZ-NOUS AU SALON INTERCLIMA À PARIS DU 7 AU 10 FÉVRIER 2012 – PAVILLON 7.3 STAND J-101

La Banque Solfea, l'atout financement de tous les travaux d'économies d'énergie !

- La Banque Solfea, spécialiste du financement des solutions d'éco-efficacité, offre une gamme de prêts pour tous les travaux d'économies d'énergie : équipements chauffage gaz naturel, "énergies renouvelables", isolation thermique, bouquets de travaux d'éco-efficacité, installations photovoltaïques...
- La Banque Solfea est signataire de la convention sur la mise en œuvre de l'Éco-prêt à taux zéro.
- Partenaire du groupe GDF SUEZ.
- Partenaire des plus grandes marques de fabricants de matériels éco-performants.

Contactez la Banque Solfea au 01 40 17 60 00
ou rendez-vous sur www.banquesolfea.fr

BANQUE Solfea | Pour un habitat éco-efficace

Brûleur mixte Weishaupt WGL 40-A

Brûleur mixte Weishaupt type WGL40/1-A
Plage de fonctionnement : 125 - 550 kW
Fonctionnement à 2 allures fioul, et 2 allures progressives ou modulant en gaz.
Pilotage par microprocesseur avec réglage par afficheur LCD, possibilité de raccordement e-bus.
Régulation électronique gaz-air par servomoteurs pas à pas.
Pompe fioul dissociée avec motorisation indépendante.
Aspiration d'air insonorisée.
Rampe gaz comprenant multibloc avec 2 vannes de classe A, régulateur de pression gaz, filtre, pressostat et robinet à bille.
Raccordement électrique par fiches codées à détrompeur.

© Weishaupt

WEISHAUPT

SERVICE LECTEURS N°05

Salon de l'isolation, de la climatisation et du chauffage

Du 20 au 22 janvier 2012, à Metz Parc des Expositions. 6e édition de ce rendez-vous dans le domaine des économies d'énergies et du confort thermique. Au programme : chauffage traditionnel, énergies renouvelables, climatisation, isolation, ventilation, électricité, bois énergie, gaz naturel, domotique et maîtrise de l'énergie… *Renseignements : 03 87 55 66 46*

Interclima+Elec 2012

Du 7 au 10 février 2012, Paris Porte de Versailles. Salon du génie climatique et des produits & systèmes d'installation électrique, automatismes et contrôle, domotique. Un programme de conférences abordera par exemple : l'entretien et le contrôle périodique des chaudières, les incitations financières et fiscales dans le cadre des travaux d'économie d'énergie… *www.interclimaelec.com*

Idéobain 2012

Du 7 au 10 février 2012, Paris Porte de Versailles. Salon biennal ouvert aux professionnels et au grand public organisé conjointement à Interclima+Elec. Rendez-vous des acteurs de la salle de bains et du bien-être. Au cœur du salon, Modes de Bains est un espace unique où plusieurs designers, associés à des marques, conjuguent leurs talents en proposant des mises en scène «prospectives» de salles de bains, sources d'idées originales et fonctionnelles.
www.ideobain.com

Ecobat 2012

Du 7 au 9 mars 2012 à Paris Porte de Versailles, le salon devient 100 % pro et s'adresse à toute la chaîne des professionnels du bâtiment durable. Ecobat se décline en 3 rendez-vous : Ecobat Performance (enjeux et solutions de l'efficacité énergétique des bâtiments) ; Ecobat Sciences et Techniques (pour créer une synergie de partages d'expériences dans le domaine de la R&D et de l'innovation des bâtiments durables ; le salon écobat, avec 200 exposants et 10 000 visiteurs attendus. Le salon comporte 6 secteurs : conception et études, matériaux, énergies, services, R&D innovation et performance énergétique.
www.salon-ecobat.com

Energies Froid

Salon professionnel régional sur les thèmes de la climatisation, des EnR, du froid et aussi de la cuisine professionnelle. Prochaines dates : Strasbourg (26 et 27 septembre 2012), Lille (14 et 15 novembre 2012).
www.energiesfroid.com

Artibat : salon de la construction de l'ouest

Du 24 au 26 octobre 2012, au Parc des expositions de Rennes/Aéroport. Le plus important salon de la construction de l'ouest a réuni en 2010 : 1 118 exposants et 35 000 visiteurs en une seule édition.
www.artibat.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ABB	11
ACTION PLOMBERIE CHAUFFAGE	27
ADEME	6
AFISB	8, 11
ANAH	16
AO SMITH	39
ARISTON	11
ARISTONTHERMO GROUP	28-32
ATLANTIC	28-32, 44
AUER	39
AXOR	38
BASTIDE ET BONDOUX	26
BOAGAZ	40/41
BROSSETTE	24
BTP-BANQUE	7
BUDERUS	28/32
BUTAGAZ	14
CAPEB	10
CARDONNEL INGÉNIERIE	7
CARRIER	11
CERTITHERM	6
CETIAT	16
CHAFFOTEAUX	28-32
CHAUFFAGE FIOUL	16
CLIMALIFE	19
CLIPSOL	11
COCHEBAT	6
COSTIC	7, 16
CSO	39
DANFOSS	42
DE DIETRICH	19
DE DIETRICH THERMIQUE	28/32
DOMUSA	28/32
DURAVIT	38
ELM LEBLANC	28/32
FONDS CHALEUR	6
FRÖLING	23
GDF-SUEZ	18
GEBERIT FRANCE	22
GEBERIT GROUPE	22
GEMINOX	28/32
GROUPE MULLER	39
GROUPE SOCODA	9
GRUNDFOS	6
HAGER	11
HANSGROHE	38
HOTEL CENTER BREST	39
HÜPPE	21
IDEAL STANDARD	43
LEGRAND	11
LENNOX	11
MAISONS FRANCE CONFORT	26
MITSUBISHI ELECTRIC	20
NICOLL	8
POUJOULAT	9
REED EXPOSITIONS FRANCE	11
RICHARDSON	9
SAINT-GOBAIN	24
SAS	8
SAUNIER DUVAL	28/32
SCHNEIDER ELECTRIC	11
SER	8
SIEMENS	11
SMABTP	7
THERMO GROUP	11
VAILLANT	28/32
VAILLANT GROUP	28/32
VIESSMANN	11, 28-32
WEISHAUPT	28-32

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

SERVICE-LECTEURS

filièrepro et le service-lecteurs : remplissez, cochez, postez.

Ce service est à votre disposition gratuitement.

Vous pouvez également faxer ce document au : 01 43 68 06 67

Si vous désirez une information complémentaire relative à une fiche technique publiée dans ce numéro, cochez la ou les références service-lecteurs correspondantes.

Nous transmettrons vos demandes aux sociétés concernées qui vous adresseront gratuitement une documentation complète dans les meilleurs délais.

Annonceurs

TOTALGAZ - - - - - - - - - 1ère
FLAMCO - - - - - - - - - - 2ème
ABONNEMENT - - - - - - 3ème
GrDF - - - - - - - - - - - - 4ème
CHAUFFAGE FIOUL - - - - - - 4
CLIMALIFE - - - - - - - - - - 45
DANFOSS - - - - - - - - - - - 31
ELM LEBLANC - - - - - - - - 29
FRISQUET - - - - - - - - - - 34
GEBERIT AQUACLEAN - - - - 17
HÜPPE - - - - - - - - - - - - - 7
IDEOBAIN - - - - - - - - - - 37
INTERCLIMA+ELEC - - - - - 25
KIMO - - - - - - - - - - - - - 47
PERMO - - - - - - - - - - - - - 9
SOLFEA - - - - - - - - - - - - 46
SOTRALENTZ - - - - - - - - - 47
TALASSA - - - - - - - - - - - 35
TOTALGAZ - - - - - - - - - - 13
VAILLANT - - - - - - - - - - 33
VIESSMANN - - - - - - - - - 15
YZENTIS - - - - - - - - - - - - 11

Merci d'affranchir au tarif en vigueur.

Service-lecteurs

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

filièrepro

AD.Com
Service-lecteurs
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont

filièrepro - N°17 - Décembre 2011 - Janvier 2012

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Service-lecteurs

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°17 - SL

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

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 5 parutions.

- France : 1 an, 37 € TTC - (dont T.V.A 19,6 %)
- Étranger : 1 an, 57 € HT, franco

A retourner sous enveloppe affranchie à :

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

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Service-lecteurs

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°17 - SL

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Merci d'affranchir au tarif en vigueur.

Service-lecteurs

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

filièrepro

AD.Com
Service-lecteurs
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont

filièrepro - N°17 - Décembre 2011 - Janvier 2012

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Abonnement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°17 - abt

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Service lecteurs

Abonnez-vous

et suivez l'actualité de la filière

"filièrepro" pour rester informé des innovations techniques constantes, des métiers de la filière « génie climatique, aéraulique, sanitaire ».

L'abonnement, le meilleur moyen pour rester au contact de l'actualité de la filière.

Pour vous abonner, utilisez le bulletin ci-contre

En complément de la revue, vous pouvez aussi vous connecter sur notre site internet : www.filierepro.fr

«Avec eux, mon projet de rénovation a gagné en énergie»
Louis, propriétaire.
Accordons nos projets

GrDF - 6, rue Condorcet - 75009 Paris - Société Anonyme au capital de 1 800 000 000 euros - RCS 444 788 511 - The Creative Factory

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

Combiner gaz naturel et énergies renouvelables. Améliorer l'efficacité énergétique de son logement et optimiser son **budget énergie**. Gagner en **confort**. Valoriser son habitat.

Les conseillers GrDF sont à votre écoute pour répondre en toute impartialité à vos questions et trouver avec vous la solution adaptée à **votre projet**.

Appelez GrDF au
09 69 36 35 34*
pour un conseil personnalisé
ou rendez-vous sur
www.grdf.fr

L'énergie est notre avenir, économisons-la!

*Appel non surtaxé