MAGAZINE
filière pro

Fournisseur d'énergie :
ENI vise une forte croissance d'ici trois ans

Bureaux d'études :
Éco-conception et chaudières : vers des rendements saisonniers

Solution technique :
Installer une ventilation double flux

Formation :
Ouverture de la KME Academy

N°24 - Février / Mars 2013
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Dossier - Pellet : poêles et chaudières montent en puissance…

GAMME VRF ATLANTIC FUJITSU

VRFMAX2R, le chaud et froid simultanés

TECHNOLOGIE DOUBLE ROTOR

COP
VRFMAX2R jusqu'à
6,22
(charge partielle)

- Optimisation de l'efficacité énergétique
- Facilité d'installation des boîtiers de contrôle frigorifiques
- Haute fiabilité

VRFMAX2R
Système 3 tubes

www.atlantic-pro.fr

FUJITSU

atlantic
CLIMATISATION ET VENTILATION

GAMME VRF ATLANTIC FUJITSU

VRFMAX2R, le chaud et froid simultanés

TECHNOLOGIE DOUBLE ROTOR

COP
VRFMAX2R jusqu'à
6,22
(charge partielle)

Découvrez le nouveau **VRFMAX2R** Atlantic Fujitsu (système à récupération d'énergie), la solution idéale pour les bâtiments ayant des besoins en froid et chaud simultanés.
Pour optimiser son efficacité énergétique, il dispose d'un **compresseur double rotor** performant à charge partielle et d'un **double échangeur** optimisant la récupération d'énergie. La compacité des boîtiers de contrôle frigorifiques et la facilité d'accès aux pièces sont aussi des atouts incontestables.

LES PRODUITS

Optimisation de l'efficacité énergétique

- Compresseur double rotor performant à charge partielle
- Double échangeur optimisant la récupération d'énergie
- Fonctionnement équilibré

Facilité d'installation des boîtiers de contrôle frigorifiques

- Compacts (198 mm de hauteur)
- Possibilité de déplacer la partie électronique

Haute fiabilité

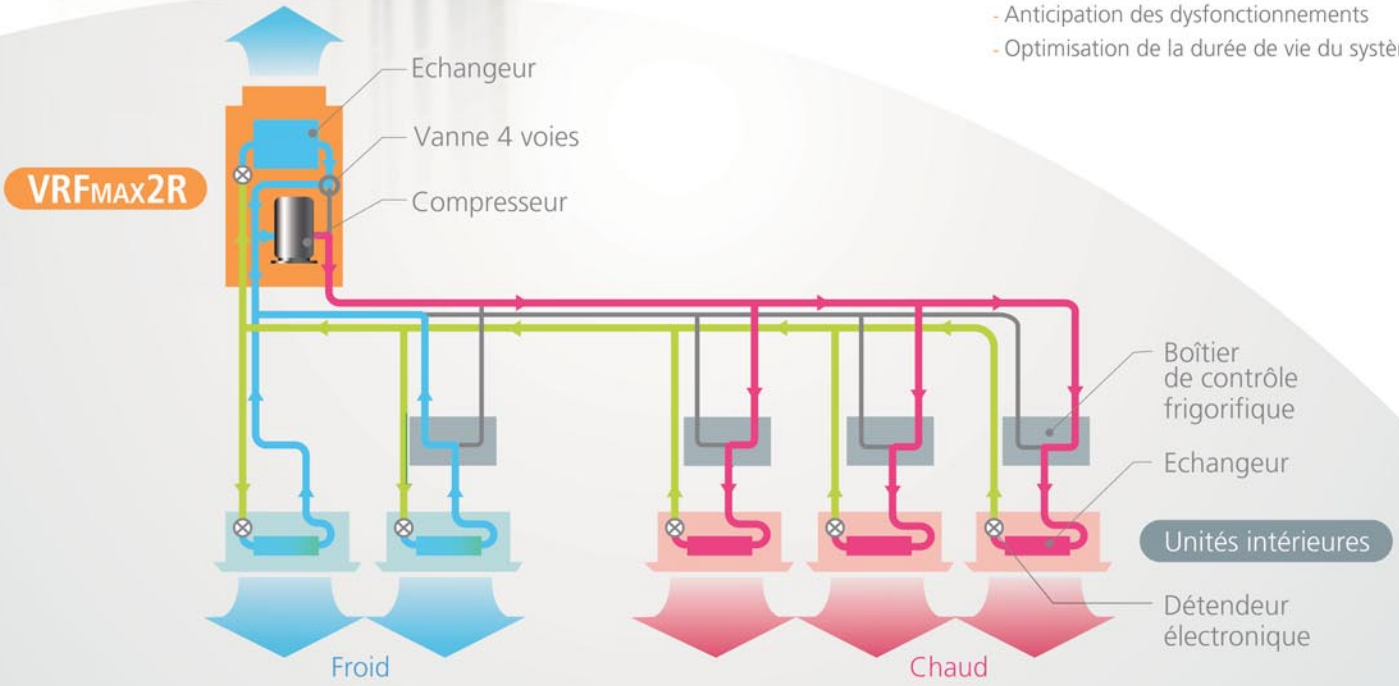
- Protection accrue contre les coups de liquide
- Echangeur "Bluefin" anti-corrosion et hydrophile

EXCLUSIVITÉ ATLANTIC

GARANTIE 10 ANS CONTRAT 3A

Contrat Services 3A

- Garantie contractuelle étendue à 10 ans sur les pièces détachées pour toute la gamme VRF
- Contrôles techniques Atlantic :
  - Anticipation des dysfonctionnements
  - Optimisation de la durée de vie du système



Le VRFMAX2R Atlantic/Fujitsu permet d'atteindre une haute efficacité énergétique en transférant l'énergie d'une pièce vers une autre pour la refroidir ou la réchauffer.

Ligne liquide haute pression
Ligne gaz basse pression
Ligne gaz haute pression

La technologie Double Rotor pour toute la gamme VRF Atlantic Fujitsu

Dans les bâtiments tertiaires, les systèmes à débit de réfrigérant variable fonctionnent dans la majorité des cas entre 40% et 80% de leur capacité.

C'est pourquoi la gamme Atlantic Fujitsu est équipée du compresseur DC Inverter Double Rotor, adaptant ainsi son régime pour fonctionner à charge partielle.
Cette technologie donne de la linéarité de fonctionnement et garantit de hautes performances au système.

En plus d'un COP excellent à 100%, la gamme VRF Atlantic Fujitsu vous offre un COP performant à charge partielle (petites et moyennes charges) garantissant des économies d'énergie.

COP
Gamme VRF jusqu'à
6,34
(charge partielle, selon modèle)

RÉVERSIBLE ET CHAUD SEUL

MINIVRF

VRFMAX2

RÉCUPÉRATION D'ÉNERGIE

VRFMAX2R

Gamme VRF Atlantic Fujitsu, toujours plus performante :

Atlantic propose une nouvelle gamme VRF toujours plus performante (de 13,6 à 150 kW) afin de répondre au mieux aux applications tertiaires. Equipée du compresseur DC Inverter double rotor, la gamme VRF Atlantic Fujitsu offre d'excellentes performances à basse température (COP optimisé jusqu'à 6,34 - charge partielle pour le modèle 12 Cv 2 tubes).

Contrôle centralisé

Télécommande centralisée

Télécommande centralisée à écran tactile

Gestionnaire PC

Contrôle individuel

Télécommande filaire

Télécommande simplifiée

GTB / GTC

BACnet®

LONWORKS®

MODBUS®

www.atlantic-pro.fr

FUJITSU

atlantic
CLIMATISATION ET VENTILATION

sommaire

Édito ... 5

Actualités de la profession
Cedeo crée le lien entre professionnels et consommateurs ... 6
Les Français veulent plus d'EnR ! ... 6
Ditac : la solution pièces de rechange ... 6
Saunier Duval multiplie les outils multimédia ... 7
Travail de fond pour Allia et Selles ... 7
Un nouveau matériau céramique ... 7
Le label Bepos vient prendre la suite du BBC ... 8
Le Groupe Hammel rachète LT Aqua+ ... 8

La parole à...
Crédoc : grande inertie autour des équipements de chauffage ... 10
CAH : sensibiliser les collectivités à la rénovation thermique ... 11
ISH, un salon incontournable au niveau européen ... 12

Fournisseurs d'énergie
ENI vise une forte croissance d'ici trois ans ... 13

Développement durable
QuelleEnergie.fr veut élargir son réseau d'installateurs partenaires ... 14

Fabricants
Norma Group donne un coup de collier à son catalogue ... 15
Servivap : une autre vision du traitement des installations de chauffage ... 16
Bosch Thermotechnologie : un nouveau catalogue 2013 riche et complet ... 18
L'union fait la force de TA Hydronics ... 19
La montée en puissance de Talassa ... 20

Négociants
Dispart met en ligne les pièces détachées pour les chaudières ... 21
Sonepar est partie prenante sur le marché de l'efficacité énergétique ... 22

Bureaux d'études
Éco-conception et chaudières : vers des rendements saisonniers ... 24

Solution technique
Installer une ventilation double flux ... 26

Dossier
Pellet : poêles et chaudières montent en puissance sur un marché demandeur ... 28

Réglementation
Sécurité des installations gaz : entrée en vigueur de la nouvelle norme NF P45-500 ... 34
Acoustique : une attestation désormais obligatoire ... 34

Formation
Ouverture de la KME Academy ... 35

Chantier
Une solution Effinergie+ avec une PAC hybride ... 36
Modules hydrauliques Giacomini : gain de temps en logements collectifs ... 37

Reportage
Il y a toujours une solution gaz naturel adaptée ! ... 38

Produits
Vu à Eneo ... 40
Ferroli se positionne sur le marché de la biomasse ... 42
Des solutions Ubbink étanches pour la ventilation double-flux et CET ... 43
Slypdro, la nouvelle PAC bibloc de Dimplex ... 44
Gurtner apporte le gaz dans les habitations ... 46

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants ... 48

Agenda et index
index entreprises et organismes cités ... 50

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, Marianne Tournier • **Secrétariat de rédaction :** Isabelle Arnaud • **Site internet :** www.filierepro.fr • **Publicité :** Mélanie Adeline - Tél. : +33 (0)1 43 68 08 36 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : melanie@filierepro.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Février 2013 • **Impression :** Grafik Plus - 14, rue Montgolfier / 93110 - Rosny-sous-Bois.

© La reproduction et l'utilisation, même partielle, de tout article (communications techniques, documentations) extrait du magazine "filière pro" est rigoureusement interdite, ainsi que tout procédé de reproduction mécanique, graphique, chimique, optique, photographique, cinématographique ou électronique, photostat-tirage, photographie, microfilm,...Toute demande d'autorisation pour reproduction, quel que soit le procédé, doit être adressée à la publication.

Pourquoi ils ont choisi Viessmann...

« Lorsque nous avons commencé à nous intéresser aux ENR, nous avons vite compris que Viessmann était en pointe dans ce secteur (...) Viessmann nous a fait gagner du temps en développant notre professionnalisme sur ces nouveaux marchés. »

Mickaël Agostinelli
Installateur PROACTIF en Moselle

Eric Conseil

Viessmann, c'est bien plus de solutions de chauffage efficientes que vous ne l'imaginez pour garantir les performances et la qualité environnementale de vos chantiers au meilleur coût.

Chaudières fioul | Chaudières gaz | Capteurs solaires | Chaudières bois | Pompes à chaleur

Pour donner des réponses efficientes à tous vos clients, flashez ce code avec votre Smartphone ou rdv sur www.viessmann-conseil.fr

VIESMANN
climat d'innovation

Edito

Bois énergie : la qualification porte ses fruits

© D.R.

« 3 étapes complémentaires : la formation, la qualification et l'audit.. »

Organisme de qualification des entreprises spécialisées dans les énergies renouvelables, Qualit'ENR a pour principal objectif de pérenniser la filière.

Depuis 2006, nous avons repris ou mis en place quatre marques, quatre dispositifs volontaires au service des entreprises souhaitant se développer durablement autour des énergies renouvelables. Ce fut d'abord Quali'SOL pour le solaire thermique, puis Quali'BOIS au service du bois énergie. Quali'PAC (aérothermie et géothermie) et enfin Quali'PV (solaire photovoltaïque) sont venus compléter l'offre de qualification.

Chaque démarche est rythmée par 3 étapes complémentaires : la formation, la qualification et l'audit.

Aujourd'hui, Quali'BOIS s'appuie sur 2 modules spécifiques de 3 jours : le « module eau » pour les réalisations sur boucle d'eau chaude et plus récemment le « module air » pour poêles secs et inserts. Le pellet y est abordé tout comme le bois bûche.

Actuellement, 99 formateurs agréés sont aptes à former les stagiaires Quali'BOIS au sein de 45 organismes de formation. En 2012, 694 et 2 359 personnes ont ainsi respectivement été formées au « module eau » et au « module air ». Ce dernier enregistre la plus forte croissance des demandes parmi nos différentes marques, à un tel point que les stages sont complets pour les 6 prochains mois !

Cet engouement s'explique en partie par l'obligation qu'ont les entreprises, depuis le 1er janvier 2013, de posséder une qualification Quali'BOIS ou équivalente pour valider les fiches opérations des appareils installés, afin de bénéficier des certificats d'économie d'énergie. Cette nécessité s'inscrit dans le cadre de l'éco-conditionnalité pour l'attribution des aides publiques. Le mécanisme d'éco-conditionnalité devrait être étendu dès le 1er janvier 2014 à l'attribution des crédits d'impôts développement durable et à l'obtention de prêts Eco-PTZ. Nous attendons que le décret annoncé entérine cette volonté de mettre en avant la qualification des entreprises.

En matière de suivi, nous observons pour notre part une progression du niveau de qualité des réalisations. Car les professionnels qualifiés sont soumis à des audits régulièrement effectués sur chantier. Qualit'ENR a jusqu'alors effectué 20 000 audits d'installations, dont près de 2 000 en lien avec Quali'BOIS « module eau ». Sans hésitation, j'affirme que les professionnels du bois énergie sur boucle d'eau chaude donnent aujourd'hui les meilleurs résultats d'audit ! Sur un peu plus de 500 audits récemment effectués, 95,7 % des installations sont reconnues très satisfaisantes ou excellentes. Seules 3,9 % demeurent insatisfaisantes et 0,4 % défaillantes. Plus récemment dispensé, le « module air » ne nous permet pas encore de tirer de conclusions en phase d'audit. Nous resterons attentifs aux premières tendances qui se dégageront.

De 342 entreprises qualifiées en 2011, nous sommes passés à 1 080 entreprises titulaires de la qualification Quali'BOIS « module air » en 2012, pour 1 800 spécialises Quali'BOIS « module eau ».

Ensemble, gardons pour objectif de construire dans la durée, avec, toujours à l'esprit, que la qualité reste essentielle au développement de notre filière !

Thierry Autric,
délégué général de Qualit'ENR

En bref

Wesper porte la bonne parole

www.wesper.com

35 : *c'est le nombre d'étapes que Wesper, fabricant de systèmes de climatisation, conditionnement d'air et refroidissement (groupe Airwell), va faire en France et en Europe jusqu'à la fin du mois de mai. Il s'agit d'aller à la rencontre des clients et partenaires pour présenter les nouveautés répondant aux exigences de la RT2012. Tous les produits sont montrés en fonctionnement afin de favoriser la prise en main et les échanges avec les experts de la marque.*

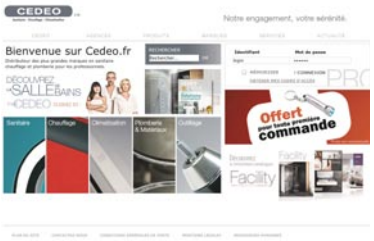
Recycler les DEEE

Depuis le 1er janvier 2013, Écosystèmes est agréé pour assurer la collecte et le recyclage des DEEE (déchets d'équipements électriques et électroniques) professionnels des catégories 1 et 2, qui intègrent les appareils thermiques, de climatisation et de ventilation. Ce qui implique que les producteurs de ces appareils assurent le financement et l'organisation de la filière de collecte et de recyclage des équipements en fin de vie. En savoir plus sur : eco-systemes-pro.fr.

éco-systèmes
le plus simple, c'est de recycler

Cedeo crée le lien entre professionnels et consommateurs

Lancé en 2012, Partenariat Salle Expo compte aujourd'hui 1 700 membres installateurs qui, dans les 138 salles d'exposition de l'enseigne, sont mis en relation avec les consommateurs (au moins deux adresses d'installateurs) en quête d'une offre clé en main pour l'exécution de leurs travaux. C'est là l'un des privilèges des partenaires Salle Expo qui bénéficient, en outre, d'un suivi personnalisé de leurs commandes passées en sanitaire, d'invitations VIP aux soirées, formations et ventes privées organisées dans leur salle d'expo et d'invitations à participer à deux animations commerciales dans leur région. En contrepartie, les installateurs s'engagent vis-à-vis de Cedeo à lui passer l'ensemble de leur commande, à prendre des photos du chantier et à les lui transmettre, à participer aux manifestations organisées dans le cadre du partenariat, à diffuser le magazine Cedeo & Vous auprès de leurs clients. De plus, ils s'engagent à proposer au consommateur une salle de bains clé en main en collaborant, si nécessaire, avec un électricien et un carreleur, et à effectuer le suivi commercial de la commande dans un délai défini. Un partenariat gagnant/gagnant selon Cedeo. ■



Les Français veulent plus d'EnR !

Pour la troisième année consécutive, Qualit'Enr a interrogé les Français à propos des énergies renouvelables (Baromètre 2013 Ifop/Qualit'Enr). Il en résulte que 93 % estiment que leur facture d'énergie est trop élevée. Pour la faire baisser, 40 % des foyers se sont équipés en énergies renouvelables (EnR), soit 5 % de plus qu'en 2012. Avec les inserts, les poêles et les chaudières à bois, c'est la biomasse qui les séduisent le plus, suivis des pompes à chaleur, des panneaux photovoltaïques, des chauffe-eaux solaires et des systèmes solaires combinés. Les EnR concernent 51 % des propriétaires et 19 % des locataires, et en premier lieu les propriétaires de maisons individuelles et les habitants des communes rurales. Par ailleurs, 37 % des personnes interrogées ont l'intention d'investir dans les EnR, soit 6 % de plus qu'en 2012 et, parmi elles, 27 % privilégieraient le solaire, chauffe-eau solaire en premier lieu. Si 61 % des personnes interrogés accordent leur confiance aux installateurs d'équipements énergétiques, 79 % précisent qu'elles privilégient d'abord ceux affichant un label ou une qualification ou présentant des références de réalisations.

Enfin, 67 % des Français questionnés estiment insuffisants les efforts des pouvoirs publics en matière d'EnR. Si 96 % souhaitent encourager la filière pour la production de chaleur et d'électricité, contre 80 % pour le gaz naturel, 54 % pour le nucléaire, 43 % pour le charbon et 32 % pour le fioul, ils ne sont que 35 % à souhaiter que la production de chaleur et d'électricité passe par les gaz de schiste. ■

Ditac : la solution pièces de rechange

Ditac est un enseigne nationale spécialisée dans la distribution de pièces de rechange et accessoires en génie climatique. Elle propose, au travers de ses 42 points de vente (dont 40 dans les magasins Brossette) plus de 13 000 pièces, toutes garanties d'origine constructeur, dont 9 000 sont livrables en 24 heures, grâce à un stock national et à des stocks relais dans chacun de ses points de vente. Depuis peu, l'enseigne a implanté des corners dans trente magasins Brossette supplémentaires, répartis sur tout le territoire, avec une sélection de 330 références et l'ensemble des services logistiques de l'enseigne. De plus, l'enseigne propose le logiciel Ditac de détermination des pièces de rechange. Cet outil d'aide au choix unique et inédit en France, permet de sélectionner et de commander une pièce de rechange en quelques minutes et quelques clics. ■

Saunier Duval multiplie les outils multimédia

© Saunier Duval

De plus en plus de fabricants se servent du support vidéo pour présenter des produits, voire donner des conseils d'installation. C'est ce que fait Saunier Duval pour son système hybride Genia Hybrid. Deux vidéos sont visibles sur le site Internet du fabricant ou sur sa chaîne youtube.com/user/Saunierduvalfr. La première vidéo, destinée aux particuliers, présente le principe de fonctionnement et les avantages de ce système hybride. La seconde, pour les professionnels (installateurs, grossistes, constructeurs de maisons individuelles…), en présente le principe de fonctionnement et l'installation.
En parallèle, le fabricant lance sa deuxième application mobile : SDPR, pour les pièces de rechange. Elle permet aux clients SAV et grossistes de la marque de consulter en temps réel le prix public HT et la disponibilité des 4 000 pièces de rechange d'origine Saunier Duval. L'application donne également la liste des contacts au sein du service client pièces de rechange Saunier Duval ainsi qu'un accès vers le site www.saunierduval-piecedetachee.fr sur lequel il est possible de passer et suivre des commandes, de réaliser l'enlèvement des pièces sous garantie, de consulter des fiches techniques et de télécharger le CD-Rom Pièces de rechange. ■

Travail de fond pour Allia et Selles

Depuis deux ans, Allia et Selles ont mené un travail de fond pour améliorer les services à leurs clients distributeurs et installateurs. Première action, la qualité des stocks a été améliorée afin d'assurer des livraisons rapides. L'optimisation des stocks entre les produits à faible rotation et ceux à forte rotation a permis de diviser par 10 le taux de rupture de stock.

Les équipes de vente ont été réorganisées et aujourd'hui, les deux marques s'appuient sur le terrain sur deux directeurs régionaux, un responsable grands comptes, des commerciaux et une équipe prescription.
Allia et Selles ont concentré leurs efforts sur la diffusion de la nouvelle marque de prestige Keramag Design et le lancement de sa première collection MyDay. Dans le courant de l'année, elles suivent le même cap en mettant à disposition des professionnels des nouveautés pour équiper la douche par exemple, de receveurs de grandes dimensions, de nouvelles couleurs tendances… mais aussi des innovations techniques brevetées inédites pour receveurs et coins toilettes. ■

Un nouveau matériau céramique

© Laufen

Le fabricant suisse de salles de bains Laufen lance sa première série de produits fabriqués dans un nouveau matériau, le SaphirKeramik, obtenu par adjonction de corindon à de l'argile servant habituellement à fabriquer les éléments de salle de bains (vasques, bacs de douche, WC, urinoirs). La céramique obtenue est à la fois extrêmement dure et plus résistante à la flexion, ce qui rend possible une définition extrêmement précise des courbures et des bordures ainsi qu'une grande finesse des parois, permettant de réaliser des projets qui semblaient difficiles, voire impossibles à faire en céramique auparavant. Cette plus grande dureté permet de réduire l'épaisseur des parois et de simplifier la structure des parties en céramique, ce qui se traduit concrètement une moindre quantité de matériau et un poids allégé.
Les deux premiers produits fabriqués avec ce matériau sont deux vasques présentées à ISH. ■

En bref

e.l.m. leblanc

© e.l.m. leblanc

Frédéric Minckes *prend la suite de Bertrand Fontaine-Descambres au poste de directeur commercial d'e.l.m. leblanc. Il a travaillé plus de huit ans chez Chaffoteaux et a été ensuite directeur régional des ventes sur l'Île-de-France et le Nord pendant dix ans chez De Dietrich.*

Piloter une PAC par le net

L'application Danfoss OnLine 2.0 est conçue pour piloter une pompe à chaleur à distance, depuis un téléphone portable, une tablette ou un ordinateur relié à Internet. Pour cela, il suffit, d'une part de connecter le système DCM de la PAC au modem de la maison avec un câble Ethernet, et d'autre part, de télécharger l'application Danfoss OnLine sur le terminal de son choix. Celle-ci offre trois niveaux d'utilisation : « utilisateur » pour vérifier l'état de marche de la PAC et l'arrêter ou la mettre en route ; « installateur » pour effectuer des contrôles et préparer une éventuelle intervention à distance ; « super utilisateur » qui déclenche un support technique poussé, géré par le SAV Danfoss. Cette application existe en deux versions : pour les pompes à chaleur géothermiques après 2008 et pour la gamme DHP-AQ, pour iPhone et Android.

En bref

Viessmann

© D.R.

Claude Gemelli *rejoint la société Viessmann en tant que directeur général de Viessmann France SAS. Après un début de carrière chez De Dietrich SA division Thermique, puis dans le Groupe Villeroy & Boch (1988 à 1992), il avait intégré Viessmann comme directeur des ventes. En 2003, il a rejoint Ariston Thermo Group en tant que directeur commercial de Cuenod SA et directeur général distribution de la société Chaffoteaux SAS. En 2012, il avait été promu à la direction grands comptes de la région Europe d'Ariston et Thermo Group et à la direction générale de la structure Elco en France.*

Vaillant Group

© D.R.

Régis Luttenauer *vient de prendre la direction de la filiale française de Vaillant Group, en remplacement de Jean-Marie Biren. Il bénéficie d'une solide expérience dans le monde du chauffage puisqu'il est entré chez Vaillant Group en 2002 où il a occupé différents postes en France et à l'étranger. Depuis 2011, il occupait le poste de directeur de la branche après-vente de Vaillant Group (services et pièces de rechange), où il a notamment développé l'offre de services de la marque Vaillant.*

Le label Bepos vient prendre la suite du BBC

Après l'arrivée de la RT2012 et la sortie du nouveau label Effinergie+, le collectif Effinergie prépare les prochaines échéances, notamment celle des bâtiments proches du zéro énergie d'ici à 2020. Un nouveau label dédié vient donc de voir le jour : le label BEPOS-Effinergie 2013. Ce label expérimental, vise à proposer une définition du bâtiment à énergie positive commune à l'ensemble des acteurs. Il permettra la mise en avant des projets remarquables et ambitieux qui préfigureront les prochaines échéances réglementaires.

Afin de mettre en place ce label, un important travail de discussions, d'échanges et de réflexion a été initié avec les membres et les partenaires de l'association. Pour lui permettre d'être opérationnel rapidement et de préparer la prochaine évolution réglementaire, il est basé sur la méthode de calcul de la RT2012 (Th-BCE).

Ce label marque un changement de modèle et intègre plusieurs nouveautés en rupture avec les labels précédents : le bilan d'énergie prévisionnel s'appuie sur les consommations d'énergies non renouvelables, et le projet peut être étudié dans son ensemble, à l'échelle du permis de construire ou du permis d'aménager.

En préalable, parce qu'un bâtiment producteur d'énergie doit d'abord être faiblement consommateur, le projet doit respecter les exigences du label Effinergie+. De plus, il est nécessaire d'effectuer une évaluation du potentiel d'écomobilité du projet et d'effectuer une évaluation de la consommation d'énergie grise. Il est également demandé à ce que les procédures de commissionnement soient prévues. Ensuite, le bilan d'énergie primaire non renouvelable est calculé et doit s'approcher de zéro compte tenu d'un écart autorisé, défini en fonction du type de bâtiment, de la zone climatique et de la densité. ■

Le Groupe Hammel rachète LT Aqua+

Le Groupe Hammel, un des leaders de la gestion des fluides sur le marché français du sanitaire, de la plomberie et du chauffage, vient de racheter LT Aqua+, concepteur et distributeur de meubles de salle de bains. Par cette acquisition, ce groupe français de plus de 60 ans s'ouvre à l'univers de la décoration et de la salle de bains et poursuit sa diversification.

Créé en France en 1948, et toujours entièrement détenu par la famille de son fondateur, le Groupe Hammel emploie 360 salariés et réalise près de 145 M€ de chiffre d'affaires dans l'industrie, avec un portefeuille de 20 000 clients. Les principales sociétés du groupe sont Robinetterie Hammel, Somatherm, Merkur, Aquafiltres, Edelvia, LT Aqua+ et LT Iberica.

LT Aqua+, fondée dans les années 1980 à Angoulême, est spécialisée dans la conception, la fabrication et la distribution de mobilier pour la salle de bains. Elle possède deux filiales, en Espagne et à Hong-Kong. Cette acquisition permettra au Groupe Hammel de dégager des synergies commerciales et opérationnelles. ■

Roth France

Après le départ de Jean-Claude Janin, deux co-directeurs généraux assureront la direction de Roth France : **Claude Brand**, présent au sein de l'entreprise depuis 2011, qui assurera la direction opérationnelle de l'entreprise (ventes, marketing, technique-produits, achats, logistique), et **Thierry Photinodellis**, directeur des services administratifs et financiers (comptabilité, finances, RH, IT, administration). ■

deville thermique

2013

GALAXIE

POÊLE À GRANULÉS DE BOIS ÉTANCHE

> Puissance nominale : 3 à 8 kW
> Capacité trémie : 30 kg
> Rendement supérieur à 85 %
> Ø sortie fumées : 80 mm
> Dimensions : 60 x 47 x 91 cm
> Conforme à la norme EN 613

AMBRA AIR

POÊLE À GRANULÉS DE BOIS

> Puissance nominale : 3,9 à 7,1 kW
> Capacité trémie : 24 kg
> Rendement supérieur à 90 %
> Ø sortie fumées : 80 mm
> Dimensions : 56 x 52 x 91 cm
> Conforme à la norme EN 14785

ZAC les Marches du Rhône Est
69720 Saint Laurent de Mure
Service clients
Tél. : 04 78 40 73 75 - Fax : 04 72 48 90 25
contact@devillethermique.com
www.devillethermique.com

Crédoc : grande inertie autour des équipements de chauffage

Au service des acteurs de la vie économique et sociale, le Crédoc (Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie) analyse et anticipe le comportement des individus dans leurs multiples dimensions. Rencontre avec Bruno Maresca, responsable du département Évaluation des politiques publiques.

© Crédoc

Bruno Maresca,
responsable du département Évaluation des politiques publiques, au Crédoc.

Filière Pro – Que constatez-vous sur la question de l'énergie auprès du grand public ?

Bruno Maresca – Nous travaillons sur les habitudes et les pratiques liées aux consommations d'énergie, dans un contexte où les politiques publiques appellent de plus en plus à la responsabilité comportementale et à la sobriété.

La dépense globale d'énergie pour les ménages est restée plutôt stable ces 15 dernières années. Nous observons une tendance à la baisse du poste chauffage et du poste cuisson, tandis que le poste eau chaude reste stable. En revanche, l'alimentation électrique des équipements spécifiques s'est envolée à la hausse. Nous constatons, par ailleurs, que les usages restent dépendants des progrès technologiques, telles les fonctions de veille.

Qu'en est-il du chauffage ?

Bruno Maresca – La question du chauffage dévoile une grande diversité de pratiques, souvent dépendantes de la diversité des technologies mises en œuvre. En effet, perdurent sur le marché des systèmes très différents.

L'installation de chauffage apparaît également aux yeux des utilisateurs comme un élément relativement figé et très peu modifiable. La substitution d'une technologie par une autre n'est pas un acte courant et facile. Renouveler le système de chauffage et opter pour une autre énergie s'effectue généralement lors du changement d'occupants ou à l'occasion d'une rénovation lourde. En situation de panne, l'utilisateur se limite au remplacement à l'identique. De fait, cela restreint les décisions de changement de système de chauffage pour mettre en œuvre une solution thermiquement plus efficace.

Comment agissent les particuliers sur le thème de l'efficacité énergétique ?

Bruno Maresca – La représentation la plus courante passe par l'amélioration de l'isolation avant même de penser à l'efficacité des appareils eux-mêmes. Ce qui aboutit à une plus grande proportion de travaux d'isolation. En témoigne le succès bien connu, du double vitrage. Par ailleurs, se pose rapidement la question des seuils de dépense psychologiques. De fait, certains travaux vont être effectués rapidement, d'autres pas.

Quel lien avec la notion de confort ?

Bruno Maresca – La température mesurée dans les pièces de séjour est, à peu de choses près, celle que déclarent les occupants. Il est intéressant de voir que, plus les logements sont récents, plus cette valeur est élevée. Là encore, il existe de nombreux comportements. Cela va du logement ancien équipé de convecteurs électriques qui est sous-chauffé parce que les occupants s'installent dans la restriction, jusqu'à la maison récente avec un système de chauffage central efficace et une température poussée à 22 °C en hiver. Dans ce dernier cas, les habitants veulent oublier le système de chauffage et profiter totalement du confort.

Avec les installations les plus récentes, les occupants tendent à uniformiser la température sur toute la surface habitable, car ils ont les capacités financières correspondant à cette attitude. Ils disposent pourtant des équipements qui permettent facilement de gérer des zones thermiques. Dans l'habitat plus ancien ou dans le cas de ménages plus modestes, la gestion différentiée des zones habitées est plus courante. Pourtant, les systèmes anciens ne facilitent pas toujours cette approche.

Quels sont les freins à la modernisation des installations ?

Bruno Maresca – Il faut rappeler qu'il existe une grande diversité de solutions de chauffage et donc un fort climat d'hésitation chez l'investisseur. Faute d'informations comparatives efficaces sur les différents systèmes et le retour sur investissement, nombre de projets ne peuvent aboutir. Par ailleurs, il faut souligner que les particuliers manquent de confiance envers les installateurs.

Quelle évolution des équipements sanitaires ?

Bruno Maresca – Il apparaît dans nos études que l'eau et l'énergie font l'objet de différentes approches. La consommation d'énergie demeure une notion plus abstraite qu'une fuite d'eau ou qu'un robinet qu'on laisse ouvert ; exception faite de la lampe « restée allumée », qui interpelle.

Cependant, en une trentaine d'années, l'usage de l'eau a fait l'objet de radicales évolutions avec la modernisation des salles de bains. Des équipements nouveaux entrent dans le paysage : ils structurent les comportements et orientent les habitudes. C'est le cas des toilettes à double chasse. Le geste semble à présent évident. Il résulte de la conjonction d'une prise de conscience et de l'arrivée sur le marché de solutions techniques qui sensibilisent les usagers. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

CAH : sensibiliser les collectivités à la rénovation thermique

Le Club de l'Amélioration de l'Habitat a réalisé en janvier 2013 une étude [1] portant sur la mobilisation des collectivités locales en matière de rénovation des logements du parc privé afin de cerner leurs perceptions et attentes et dégager des pistes d'action. Voici une présentation des premiers résultats de cette étude.

À l'issue du colloque du 24 juillet 2012, organisé par le CAH et le Plan Bâtiment Grenelle, il a été décidé de lancer une investigation portant sur la mobilisation des collectivités locales dans l'aide apportée à la rénovation énergétique des logements du secteur privé et accompagner les particuliers dans leur quête d'information et la réalisation de travaux. Ces derniers expriment en effet dans ce domaine des attentes fortes de conseil et de support technique, auprès des entreprises mais aussi des collectivités.

Dans l'esprit des habitants, la collectivité a une responsabilité particulière pour les aider à identifier les options techniques les plus efficaces en termes de performance énergétique et les guider vers les solutions d'aides au financement de travaux, tout en les protégeant contre des offres commerciales trop agressives et n'apportant pas les garanties attendues.

Dans un premier temps, cette étude a permis d'interroger par téléphone un échantillon de 1 500 communes de moins de 5 000 habitants. En première analyse, il apparaît que pour ces collectivités de petite taille, la rénovation énergétique des logements privés ainsi que l'aide spécifique aux ménages à revenu modeste est avant tout un sujet d'ordre national et non de niveau local. Elles sont en effet peu actives en matière de rénovation énergétique : 18 % seulement ont mené des opérations de travaux, essentiellement en amélioration de l'isolation (75 %) et le reste en opérations mixtes (isolation et/ou chauffage). Cependant, 66 % de ces travaux ont pu bénéficier de soutien extérieur en matière d'information, de financement et conception/coordination.

www.cah.fr

Peu s'engagent contre la précarité énergétique

La lutte contre la précarité énergétique ne constitue pas non plus un axe majeur d'investissement : 28 % seulement des collectivités interrogées considèrent que c'est un objectif d'action prioritaire et au final, 6 % des répondants ont mené des actions en faveur de la rénovation thermique au profit des ménages en détresse énergétique.

Pour le moyen terme (fin de la mandature locale en 2014), la rénovation énergétique des logements ne semble donc pas constituer une priorité pour la majorité des communes interrogées :

- 32 % des mairies souhaitent finaliser l'action déjà mise en œuvre,
- 24 % envisagent de lancer des actions notamment dans le cadre de chantiers locaux mais sans grande précision à ce stade.

2 % des communes prévoient à leur budget des opérations en faveur du patrimoine résidentiel privé. En revanche, près de 20 % des communes ont budgété des opérations en faveur de la rénovation énergétique du patrimoine immobilier municipal.

Côté communication et sensibilisation du public, l'information locale est la première orientation de l'action des petites communes : elle représente 65 % des mesures engagées, via le journal municipal, des campagnes d'affichage, du mailing ou des réunions. L'aide au financement ne représente que 18 % des actions. Les espaces info énergie de l'ADEME utilisés que dans 16 % des cas restent peu connus dans leur mission de support à la réflexion. Les CAUE (Conseils d'architecture, d'urbanisme et de l'environnement) et les Adil (Agences départementales d'information sur le logement) apparaissent mieux identifiés. Les structures sociales destinées à améliorer et réhabiliter l'habitat sur le terrain telles que Habitat-Développement et les Pact sont citées dans 20 % des cas. Internet représente 25 % des sources d'information.

Des aides générales connues

Les aides en matière de rénovation énergétique sont connues des mairies de moins de 5 000 habitants, le crédit d'Impôt et les aides de l'Anah arrivant en tête de notoriété. L'Anah est la plus citée de manière spontanée avec 36 % des réponses. La seconde source citée regroupe les aides locales et celles portées par les conseils généraux. Par contre, les aides spécifiques pour les ménages aux revenus modestes ne sont pas bien connues. Pour elles, rénover le patrimoine des ménages à faible revenu n'est pas l'affaire des collectivités territoriales au niveau local mais avant tout celle de l'État au plan national. 3,2 % seulement des mairies ont contacté l'Anah. Cependant une évidence s'impose à tous, la rénovation énergétique doit privilégier en priorité les logements de mauvaise qualité thermique.

L'étude montre donc qu'à cette échelle, c'est le développement économique et l'emploi qui prime.

En première conclusion, il pourrait être ainsi opportun de sensibiliser ces collectivités au fait que la rénovation énergétique et la lutte contre la précarité énergétique peuvent aussi constituer un levier au développement économique local favorable à l'essor de l'emploi dans la commune. ■

Corinne Montculier

1) Étude confiée à l'ONTSBTP (Observatoire National du Bâtiment et Club Eco Efficacité Energétique).

ISH, un salon incontournable au niveau européen

Le salon international ISH ouvrira ses portes à Francfort du 12 au 16 mars. Michael Scherpe, président de Messe Frankfurt France, fait le point avec nous sur le salon et les tendances du marché.

Michael Scherpe,
président de Messe Frankfurt France

Filière Pro – À l'heure où ISH va ouvrir ses portes, le chauffage, la climatisation, la salle de bains sont-ils des secteurs qui se portent bien ?

Michael Scherpe – Si l'on considère ISH comme un baromètre, on ne peut être que satisfait. Nous avons en effet un salon particulièrement bien rempli et qui représente assez fidèlement l'offre, les savoir-faire et les tendances du marché international. Nous sentons à l'échelle du salon du dynamisme, de la croissance et aussi une confiance dans l'avenir. Si l'on prend des indicateurs plus classiques et statistiques, nous arrivons à la même conclusion : le marché du sanitaire/salle de bains a par exemple été assez porteur pour la France l'année passée, avec une croissance de plus de 3 %. Pour le chauffage, et plus globalement le génie climatique, nous sommes sur la même tendance en France et en Europe.

Côté « Energy », en France, les tendances sont portées par la RT2012. Qu'en est-il au niveau européen ? Quelles sont les évolutions des fabricants qui seront présents à ISH ?

Michael Scherpe – La RT2012 est une bonne chose, mais ce n'est malheureusement qu'une réglementation de rattrapage et je préférerais que ce soit la RT2020 qui porte les tendances en France ! La RT2012, à peu de choses près, est la normalisation étendue de l'ancienne norme BBC. De fait, en France, nous avons bien vingt ans de retard sur les pays nordiques qui ont depuis longtemps développé la maison « passive ». Ce qui peut apparaître comme une nouveauté sur le marché français ne l'est pas du tout pour le marché allemand ou finlandais.
Il y aura néanmoins des choses très intéressantes à découvrir du côté des chaudières tout comme au niveau du traitement – et retraitement – de l'eau. Les nouvelles normes européennes ou nationales sont des défis auxquels les industriels ont réfléchi et réagi depuis bien longtemps. Par ailleurs ISH est LE salon que les fabricants préfèrent pour dévoiler leurs nouveaux produits.

L'intérêt pour les énergies renouvelables est-il toujours présent ?

Michael Scherpe – Oui, d'une manière très forte et il est impossible qu'il en soit autrement. Ce secteur a été fortement perturbé en Europe, notamment dans le photovoltaïque à cause d'une concurrence déloyale venant d'Asie, mais globalement c'est une énergie incontournable et qui n'a pas encore atteint son stade de pleine maturité. Ce ne peut donc être qu'une future piste de développement et un relais de croissance.

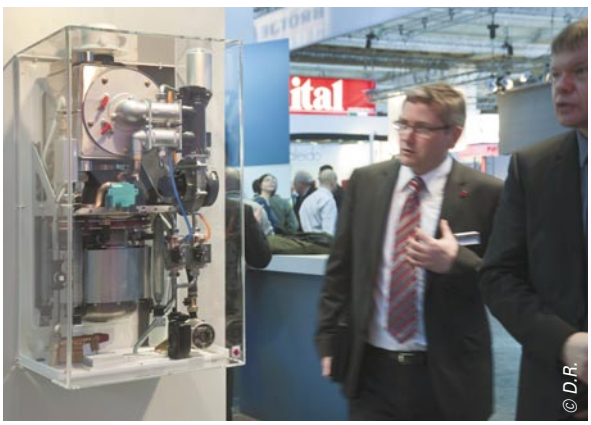
Côté « Water », quelles sont les évolutions de la salle de bains et pouvez-vous présenter « Pop up my bathroom » ?

Michael Scherpe – C'est justement sur « Pop up my bathroom » que vous constaterez les évolutions de la salle de bains ! Cet espace présentera les tendances 2013/14 avec des mises en scène selon différents scénarios, qui montreront comment la salle de baisn devient de plus en plus un espace multifonctionnel où le high-tech comme l'essentiel trouvent une place. Le design, les matériaux et l'architecture seront les maîtres-mots de cette présentation. Ce nouvel espace se veut un vrai lieu de rencontres entre penseurs, industriels et installateurs. Le lieu idéal pour échanger sur les problèmes techniques, partager des idées et surtout trouver des solutions pour une clientèle exigeante et en recherche de solutions à la fois innovantes et rationnelles en termes de dépenses.

Le salon a mis en place une application pour smartphone et des outils via les réseaux sociaux. Ce type d'outils est-il demandé par les visiteurs professionnels ?

Michael Scherpe – Aujourd'hui les smartphones sont devenus l'un des principaux points de connexion à Internet et nos visiteurs sont multiconnectés. Notre salon est grand, très grand, et pour que le déplacement des visiteurs soit le plus efficace possible, pour qu'ils puissent identifier tout de suite où trouver ce qu'ils cherchent, il faut les renseigner toujours plus. Sur l'App ISH, vous trouverez les plans détaillés du salon, le listing complet des exposants, une recherche multi-critères, la possibilité de créer un parcours individuel en fonction de votre recherche, etc. Et pour que l'utilisation de ces outils soit sans contrainte, nous avons équipé tout le parc en Wifi gratuit pour nos visiteurs et exposants. Impossible de ne pas être connecté en étant à Francfort ! ■

Propos recueillis par Corinne Montcullier



ISH est l'occasion de découvrir les nouveautés des fabricants.

ENI vise une forte croissance d'ici trois ans

La division Gas & Power d'ENI affiche des ambitions marquées en France : devenir le troisième pôle énergétique. Après un positionnement auprès des industriels, c'est désormais la cible des PME et des particuliers qui est visée, avec des offres qu'expliquent Daniel Fava, directeur général adjoint front office, et Philippe Piris, responsable des ventes PME d'ENI Gas & Power France.

Filière Pro – Pouvez-vous déjà nous expliquer qui est ENI Gas & Power France ?

Daniel Fava – Nous sommes la filiale française de la division Gas & Power d'ENI, une entreprise énergétique intégrée internationale. ENI figure parmi les dix plus gros majors pétroliers et l'un des premiers grands opérateurs du gaz naturel en Europe qu'il produit en partie lui-même. Le groupe réalise au total un chiffre d'affaires consolidé de plus de 100 milliards d'euro dans 85 pays et emploie plus de 80 000 personnes.

Quels sont les marchés sur lesquels vous intervenez ?

Daniel Fava – ENI est arrivé en 2003 en France et a choisi dans un premiers temps de s'adresser à de gros industriels. C'est un marché de gros volumes mais avec un nombre de clients restreint et une concurrence très forte. Nous avons donc décidé depuis 2007 d'investir le marché des PME, des grands comptes tertiaires, des collectivités territoriales, et du résidentiel, à travers un partenariat avec la société Altergaz. ENI est monté progressivement au capital d'Altergaz pour atteindre quasiment 100 % en 2012, ce qui s'est accompagné du choix de communiquer sous une marque unique : ENI. Cela fait de nous le deuxième fournisseur de gaz naturel en France, avec environ 15 % de part de marché en volumes de gaz naturel vendus.

Et quels sont les marchés que vous visez actuellement ?

Daniel Fava – Aujourd'hui, deux segments sont en forte augmentation : les PME et le grand public. Deux chiffres parlants : 50 % des entreprises et 88 % des particuliers qui ont accès au marché ouvert sont encore en tarif réglementé. Cela représente un potentiel de croissance important. Nous avons d'ailleurs l'ambition de devenir le troisième pôle énergétique en France. Pour cela, nous avons quelques atouts, dont celui d'appartenir à un groupe international qui allie expertise dans le domaine de l'énergie et solidité financière.

Daniel Fava,
directeur général adjoint front office d'ENI Gas & Power France.

Philippe Piris,
responsable des ventes PME d'ENI Gas & Power France.

Comment comptez-vous développer votre clientèle ?

Philippe Piris – Nous abordons le marché avec trois qualités : simplicité, réactivité, proximité. Les consommateurs sont intéressés par une stabilité et une visibilité sur le prix du gaz. Nous avons donc mis au point une gamme d'offres permettant au client de choisir la durée pendant laquelle le prix reste fixe. Par comparaison, entre janvier 2005 et janvier 2013, le tarif réglementé a augmenté de plus de 78 %. Ce sont des offres sans engagement de consommation. Le développement de notre clientèle se fera également avec l'aide de partenaires chauffagistes. Nous accompagnons en effet nos offres de subventions pour des travaux d'efficacité énergétique, basées sur les certificats d'économies d'énergie. Dans ce programme clé en main, ENI s'occupe de toute la partie administrative et reverse la prime directement au client, avec un double avantage pour nos partenaires puisqu'il est à la fois accélérateur de business et leur permet de bénéficier d'une rémunération additionnelle.

Pour toucher le grand public, il est essentiel de faire connaître son nom. Qu'avez-vous prévu pour qu'ENI soit aussi connu que ses concurrents ?

Daniel Fava – Depuis novembre dernier, nous avons mené une campagne de communication importante, avec de l'affichage dans la plupart des grandes villes françaises, des annonces dans la presse nationale et régionale, et du sponsoring d'émissions télévisées. En 2013, nous continuons différentes campagnes de publicité et la mise en place d'événements en région qui nous permettront de développer des partenariats locaux. Nous serons par ailleurs présents sur plusieurs salons professionnels et espérons y rencontrer vos lecteurs. Le marché est ouvert depuis peu et l'opérateur historique occupe une présence forte. Il faut faire évoluer les habitudes et les réflexes. Nous avons de bons atouts pour cela. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

QuelleEnergie.fr veut élargir son réseau d'installateurs partenaires

QuelleEnergie.fr est, côté grand public, un site de conseils en économies d'énergie et, côté pro, un apporteur d'affaires et d'outils pour les installateurs. L'entreprise, qui compte 35 personnes, cherche de nouveaux partenaires installateurs. Les explications de Pierre André, directeur commercial.

© D.R.

Pierre André,
directeur commercial
de QuelleEnergie.fr

« Le site QuelleEnergiePro.fr est aussi un site d'informations sur les aides aux économies d'énergie, les tendances du marché, etc. »

Filière Pro – Quelle est la vocation du site QuelleEnergie.fr ?

Pierre André – QuelleEnergie.fr, créé en 2008, est un site de conseils en économies d'énergies destiné aux particuliers qui s'y connectent pour obtenir des informations techniques sur les énergies renouvelables et l'isolation, simuler un crédit d'impôt, réaliser un diagnostic thermique de leur maison et découvrir les différents travaux susceptibles de réduire leur facture énergétique. Ce diagnostic thermique, créé sur la méthode 3CL de l'ADEME, leur est envoyé en échange de leurs coordonnées. Nous leur demandons également s'ils ont un projet de travaux. Nous disposons d'une équipe de douze conseillers qui sont ensuite chargés de rappeler les personnes ayant réalisé un bilan thermique, afin de confirmer qu'ils ont bien des travaux en projet, de vérifier les conditions de faisabilité de ces travaux et de s'assurer qu'ils sont d'accord pour recevoir les professionnels auxquels nous sommes susceptibles de transmettre leurs coordonnées.

Comment recrutez-vous les professionnels ?

Pierre André – Les professionnels sont recrutés par le bouche à oreille, grâce à notre notoriété et à notre site dédié, QuelleEnergiePro.fr, qui leur permet de découvrir et de calculer ce que nous pouvons leur apporter. De notre côté, une fois le contact établi, nous nous assurons qu'ils possèdent bien les qualifications requises et les certifications nécessaires – Qualisol, Qualipac, etc. – et nous vérifions leur bonne santé financière. Ensuite, les professionnels choisissent leur(s) domaine(s) d'intervention – chauffage, solaire et/ou isolation – la zone géographique qu'ils veulent couvrir et le nombre de contacts qu'ils souhaitent recevoir chaque mois. Chaque contact qualifié transmis à l'entreprise est facturé en moyenne 45 € HT. Quelques semaines après la mise en relation, nous interrogeons les maîtres d'ouvrage afin de vérifier que tout s'est bien passé.

Comment se fait-il que vous soyez en quête de professionnels partenaires ?

Pierre André – Nous travaillons actuellement avec à peu près 800 entreprises, mais c'est insuffisant. Les particuliers désireux d'entreprendre des travaux sont de plus en plus nombreux. La rénovation énergétique concerne tout le monde et le trafic sur QuelleEnergie.fr, actuellement à 250 000 visiteurs par mois, augmente sans cesse. De plus, sans doute contraintes par la crise économique, les entreprises ont réduit la voilure et, avec moins de compagnons, elles prennent moins de chantiers. D'autres ont fermé. C'est pourquoi, pour faire face à la demande, nous devons sans cesse élargir notre réseau.

« …les Français ont bien compris qu'ils devaient économiser l'énergie… »

Qu'offrez-vous aux professionnels en dehors de la mise en relation avec des particuliers ?

Pierre André – Soit nous fournissons simplement les coordonnées du prospect et les caractéristiques de sa maison et de l'installation de production de chaleur. Soit nous lui fixons un rendez-vous avec le professionnel. Ensuite, c'est à celui-ci de convaincre. Le site QuelleEnergiePro.fr est aussi un site d'informations sur les aides aux économies d'énergie, les tendances du marché, etc. Enfin, nous avons créé EcoBooster, une application Ipad qui permet aux professionnels de réaliser un bilan énergétique directement chez le client.

Sur quoi les particuliers vous questionnent-ils en ce moment ? N'ont-ils pas tendance à différer leur projet ?

Pierre André – L'année 2012 avait démarré fort, aidée par un mois de février très froid. Mais elle s'est terminée de manière plus décevante car décembre a été incroyablement chaud. En revanche, ce mois de janvier a été très bon, à la fois froid et pluvieux. Surtout, les Français ont bien compris qu'ils devaient économiser l'énergie, et l'activité sur notre secteur reste solide. Nous sommes confiants pour 2013. En ce moment, le poêle à granulés est très en vogue. Il coûte moins cher que la plupart des appareils de production de chaleur et le prix des granulés n'est pas lié à celui du pétrole. Nous avons également beaucoup de demandes sur les pompes à chaleur. Le photovoltaïque séduit toujours et suscite pas mal de questions. Enfin, si l'on en croit notre simulateur thermique, qui permet aux particuliers de réaliser le bilan thermique de leur maison, concernant l'isolation des combles, des murs et des fenêtres, il y a encore du boulot ! ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Norma Group donne un coup de collier à son catalogue

Leader dans le monde des colliers de serrage, des colliers de fixation et des connecteurs de tubes, Norma Group vient d'étoffer singulièrement son catalogue de produits commercialisés en France sous la marque Serflex. Entretien avec Jennifer Langlois, responsable du développement produits de Norma Groupe.

Filière Pro – Quelles sont les activités de Norma Group ?

Jennifer Langlois – Nous commercialisons trois types de produits : des colliers de serrage, des connecteurs de tubes et des colliers de fixation. Au total, cela représente 35 000 produits adaptés à différents types d'industrie : les industries agricole et ferroviaire, les véhicules utilitaires ou de tourisme, la construction, la gestion et le transport d'eau. Norma est connu dans le monde professionnel et en France, Serflex, notre marque principale, est même entrée dans le langage courant pour désigner les colliers de serrage.

Quelles sont les évolutions actuelles ?

Jennifer Langlois – Suite à des acquisitions, notamment en Malaisie et en Australie, nous commençons à proposer des solutions pour le marché de la gestion de l'eau et de l'irrigation. Pour la construction, nous avons lancé en juillet dernier toute une gamme de supportage, avec 480 nouvelles références qui sont commercialisées sous la marque Serflex, en complément de la gamme de serrage déjà existante. Ces produits peuvent servir pour la gestion d'énergie, l'électricité, l'eau, en neuf mais aussi en réhabilitation. Ces sont des produits très techniques, qui ont subi des tests rigoureux pour répondre aux différentes normes. Le cahier des charges, rédigé en partenariat avec les usines qui ont dû adapter leurs process en conséquence, est extrêmement élevé car un produit commercialisé par Norma doit être irréprochable. Nous voulons apporter à nos clients des produits fiables, sûrs, de qualité.

Norma Group propose une gamme complète de colliers de serrage et de supportage pour la construction, sous le nom Serflex en France.

Pourquoi avoir lancé cette gamme ?

Jennifer Langlois – Il y a une vraie complémentarité et une logique avec les produits qui étaient déjà dans notre catalogue, ce qui vient redynamiser la marque Serflex. Au sein du groupe, la France est un marché test pour cette gamme de supportage et vu le succès rencontré, nous allons procéder au lancement général de la gamme dans toute l'Europe au début du printemps. En France, notre force de vente, cinq personnes sont sur le terrain et trois personnes au centre d'appel, va agir pour continuer à promouvoir nos produits et les faire connaître.

Quelles innovations peuvent être encore apportées dans le domaine du collier de serrage ou de supportage ?

Jennifer Langlois – On pourrait croire que ce sont des produits qui n'évoluent plus mais ce n'est pas le cas. Norma Group travaille à apporter toujours de nouvelles solutions, à utiliser des matières plus adaptées, à améliorer la flexibilité, la force de serrage. Au total, ce sont 200 ingénieurs qui planchent sur les produits. L'innovation peut être sur un détail, comme la largeur de bande, ou une vis un peu différente, avec au final un gain de temps à la pose, une sécurité accrue de l'installation, une force de serrage plus importante. L'innovation passe également par les services aux distributeurs, notamment le packaging et l'étiquetage. Ces produits sont encore amenés à évoluer. ■

Jennifer Langlois,
responsable du développement produits chez Norma Group.

Propos recueillis par Corinne Montculier

Un groupe international

Norma Group est né de la fusion, en 2006, du groupe allemand Rasmussen, fondé en 1949 et dont les produits sont commercialisés sous la marque Norma, et la société suédoise Aba, créée en 1896. Ces deux sociétés sont leaders dans le domaine des colliers de serrage, des systèmes de tubes basse pression et des coupleurs rapides. Depuis avril 2011, Norma Group est coté à la bourse allemande. En France, le groupe est connu surtout pour la marque Serflex, créée en 1949 et rachetée en 2003 par Aba. Cette marque continue d'exister : c'est sous son nom, entré dans le langage courant au même titre que « Kleenex » ou « Frigidaire », que sont commercialisés les nouveaux produits destinés au monde du bâtiment dont nous parle Jennifer Langlois.
Au niveau mondial, le groupe continue les acquisitions au fil des années, avec de nouvelles unités de production, de nouveaux centres de distribution et des produits qui lui permettent de diversifier ses activités vers des domaines tels que le transport d'eau, l'irrigation, la connectique industrielle, etc.

Servivap : une autre vision du traitement des installations de chauffage

Spécialiste du traitement de l'eau des circuits fermés dans l'industrie, Servivap a appliqué son savoir-faire au génie climatique et propose des produits originaux, naturels et très simples d'utilisation. Entretien croisé avec Gilles Allard, PDG de Servivap, et Anne Morfin, responsable des ventes Habitat.

© Servivap

Gilles Allard,
PDG de Servivap

Filière Pro – Qui est Servivap ?

Gilles Allard – Nous sommes des chimistes, spécialistes depuis 1998 du traitement, pour l'industrie agro-alimentaire notamment, des circuits de production de vapeur et des circuits fermés. Nous avons mis au point un additif très efficace et parfaitement biodégradable, puisqu'il s'agit d'un tanin purifié. Extrait d'un arbre qui pousse en Amérique latine, il a, entre autres, la propriété de fixer l'oxygène et de stabiliser le calcium et le magnésium dans l'eau. Nous avons décidé d'appliquer notre savoir-faire aux circuits de chauffage multimétaux avec, entre autres, le concours de GDF Suez et de ses filiales spécialisées. Testé sur des installations de génie climatique (radiateurs et plancher chauffant, eau chaude, froide ou glacée), notre produit s'est avéré très efficace. Il nettoie, rénove et protège contre la corrosion, les boues et les développements bactériens. Savez-vous qu'un volume de fer disséminé dans un circuit va produire 250 fois son volume en boues ? D'où l'importance du traitement qui, seul, assure le maintien des performances des équipements et évite les interventions sur la chaudière, toujours dues à l'eau. Nos produits, destinés aux installateurs, plombiers et SAV, sont distribués par les grossistes en sanitaire-chauffage.

De quoi est composée votre gamme de produits de traitement ?

Anne Morfin – C'est une gamme courte, de six produits, qui permet de répondre à tous les cas de figure. Le premier produit, le MK 3093®, est un 2 en 1, désembouant et protecteur. Contrairement aux produits classiques, celui-ci est à la fois curatif et protecteur. En une seule injection, il remet en solution les sels minéraux contenus dans les boues, les dépôts, les incrustations et la magnétite, et protège l'installation durant au moins 5 ans, en déposant, sans entrave thermique, un film dynamique anti-dépôt d'un dixième de millimètre sur les parois du circuit. Nous proposons également le MK 3091®, qui est un protecteur dynamique, à injecter en préventif dans une installation neuve ou ancienne dont on change la chaudière. Le MK 3092® est un produit très performant : destiné à toutes les installations de plus de trois ou quatre ans et qui ne sont pas encore bloquées, il les nettoie et améliore leur efficacité énergétique. Son utilisation permet de récupérer au moins 12 à 15 % de rendement par la simple remise en suspension des sels minéraux et la pose du film dynamique ! Enfin, nous proposons le MK 3094®, un désinfectant anti-algues et anti-bactéries utilisable en curatif et en préventif. C'est le seul de nos produits sans tanin mais qui, associé au MK 3091®, permet le traitement de l'eau des planchers chauffants ou des climatiseurs.

Qu'apportent ces nouveaux produits aux installateurs ?

Gilles Allard – Une gamme courte et claire. Nos produits, d'origine naturelle et biodégradables, sont faciles d'utilisation et sans danger. Tous sont disponibles sous forme concentrée et peuvent être injectés directement par la clarinette du plancher chauffant ou le purgeur du radiateur – notamment celui qui, dans l'installation, a fait office de pot à boues en les récupérant toutes – ou bien, dans les installations collectives (ou à chauffage collectif), par le pot à boues qui assurera la récupération des particules en suspension. La pompe à désembouer est inutile, de même que la vidange ou le rinçage de l'installation. Avec le MK3092®, unique en son genre, nous ouvrons un nouveau marché aux installateurs, celui de l'efficacité énergétique, grâce à l'amélioration du rendement des installations qui se dégrade généralement après quelques mois de fonctionnement. Ce produit peut être mis en place lors des visites annuelles d'entretien.

© Servivap

Anne Morfin,
responsable
des ventes Habitat

Et aux distributeurs ?

Anne Morfin – En premier lieu, nos produits et les fonctions qu'ils apportent n'ont pas d'équivalents sur le marché. C'est notamment le cas du MK 3092® dont nous venons de parler ou du MK 3094® qui assure la désinfection des planchers chauffants et des climatiseurs. De plus, avec notre MK 3093®, nous garantissons, avec une seule référence contre plusieurs pour les produits classiques, l'arrêt immédiat de la dégradation par l'élimination des boues, du tartre, des bruits, ainsi que la protection dynamique des circuits de chauffage pendant 5 ans. Notre gamme est complétée par un kit de diagnostic et d'injection et une mallette de contrôle rapide qui permet, une fois par an, de vérifier la concentration du produit dans l'installation. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

La compétence dans l'économie d'énergie

Les systèmes Wolf : une technologie qui a fait ses preuves

Ils bénéficient d'une régulation commune, conviviale et évolutive

Une gamme complète de chaudières de 8 à 1000 KW

- Sol ou murales
- Basse température ou à condensation
- Fuel, gaz ou biomasse
- Acier ou fonte

WOLF France SAS
4 rue Galvani • 91300 MASSY • Tél.: 01 60 13 64 70 • Fax : 01 60 13 64 27
www.wolf-france.com

Bosch Thermotechnologie : un nouveau catalogue 2013 riche et complet

Après une année 2012 consacrée à sa mise en place, la marque Bosch Thermotechnologie annonce la parution de son catalogue 2013 gamme résidentielle qui, riche et complet, se veut un guide de travail pour les distributeurs et les installateurs. Revue de détails avec Hugues Roudière, directeur marketing.

© Bosch Thermotechnologie

Hugues Roudière,
directeur marketing
Bosch Thermotechnologie.

Filière Pro – Le transfert des marques Buderus et Geminox sur Bosch Thermotechnologie est-il achevé ?

Hugues Roudière – La marque Bosch Thermotechnologie a été officiellement lancée au début de l'année 2012, à l'occasion du salon Interclima. Même si l'essentiel de la gamme en marque Bosch a été disponible dès le salon, d'autres produits se sont ajoutés progressivement, jusqu'à l'automne dernier. La gamme est désormais complète. Du point de vue industriel, ce changement était complexe, car il s'agissait de remplacer deux marques par une troisième. Il y avait des recoupements de gammes et de produits, et nous avons essayé de rationaliser et de structurer l'offre de la manière la plus logique possible. De plus, toutes les marques ayant leurs habitudes et leurs logiques commerciales, ce changement en est également un pour nos distributeurs et nos installateurs.

Malgré tout, l'accueil a été très favorable, et la stratégie bien comprise et bien suivie par la distribution, demandeuse de marques fortes, beaucoup plus faciles à vendre au consommateur. Il est évident que Bosch Thermotechnologie bénéficie d'une notoriété naturelle auprès du grand public, grâce à sa présence dans d'autres secteurs, comme l'électroménager, l'outillage…

Ce nouveau catalogue est donc le premier vrai catalogue Bosch Thermotechnologie ?

Hugues Roudière – Oui, et c'est pourquoi nous l'avons voulu différent. En premier lieu, avec 316 pages, c'est un catalogue conséquent. Il est structuré par type d'énergie : pompe à chaleur et chauffe-eau thermodynamique, systèmes solaires thermiques, bois et granulés, chauffe-bain gaz, chaudière murale gaz, chaudière sol gaz, chaudière sol fioul et chaudière électrique. Mais ce nouveau catalogue est surtout un outil de travail, conçu et pensé pour aider et guider nos clients distributeurs et installateurs à toutes les étapes de leur démarche commerciale : avant la vente (préconisations, chiffrages…) et après la vente (préparation de l'installation…). Pour chaque gamme de produits, une première page la présente d'abord, avec ses points forts, et indique les fournitures standards, en précisant les éléments ou accessoires inclus dans le colisage. Sur la page suivante, nous mentionnons les caractéristiques techniques des produits : dimensions, performances, schémas et cotes détaillés (sorties, piquages…), qui sont autant d'informations utiles à l'installateur pour préparer l'installation de l'équipement. Pour le chiffrage, nous déroulons des suggestions d'accessoires de la manière la plus logique possible, afin qu'aucun ne puisse être oublié (accessoires de fixation, fumisterie, régulations, ballons…), avec des schémas permettant de visualiser ce dont il s'agit. Nous avons également prévu une partie spécifique, en fin de catalogue, sur les ballons et les systèmes de régulation, avec des tableaux pour mieux s'orienter. Enfin, en début de catalogue, vingt pages sont dédiées à la présentation des services offerts comme, par exemple, l'assistance technique, la formation, les sites Internet, le club Performance…, et des équipes chargées de leur mise en œuvre auprès des professionnels.

© Bosch Thermotechnologie

Le catalogue 2013 a été pensé comme un outil de travail.

Quels nouveaux produits sont à découvrir dans ce nouveau catalogue ?

Hugues Roudière – En ce début d'année, la plupart de nos nouveautés sont des compléments de gamme destinés à répondre à la nouvelle réglementation thermique. Ainsi, la gamme Compress 3000 AWS de pompes à chaleur split réversibles intègre désormais une nouvelle unité extérieure de 5 kW de puissance, idéale pour le neuf et les exigences de la RT2012. Nous lançons également le Dos EnR, un dosseret adapté à nos chaudières gaz à condensation qui, associé à un capteur thermique de 2 m² et à un ballon solaire monovalent de 150 litres, permet de composer simplement et rapidement un chauffe-eau solaire optimisé. Conçu pour répondre à la RT2012, cet équipement est également adapté à la rénovation. Nous proposons aussi une nouvelle gamme de pompes à chaleurs géothermiques, qui remplace la Compress 3000 LW. Il s'agit de la Compress 5000 LW monophasée 6-11 kW et de la Compress 6000 triphasée 13-17 kW, qui affichent des performances supérieures et intègrent des circulateurs de classe A. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

L'union fait la force de TA Hydronics

Alors que la réorganisation des marques Pneumatex, TA et Heimeier sous le nom TA Hydronics est terminée, les sociétés sortent de nouveaux produits dans la thématique des économies d'énergie. Nathalie Constant, responsable marketing, et Gilbert Gremont, responsable technique et formation, expliquent les actualités de TA Hydronics.

Nathalie Constant, responsable marketing, et **Gilbert Gremont,** responsable technique et formation de TA Hydronics.

Filière Pro – Pouvez-vous nous expliquer comment est né TA Hydronics et ce qu'il représente ?

Nathalie Constant – Il y a deux ans, trois sociétés appartenant au groupe anglais IMI ont été regroupées sous le nom de TA Hydronics. Il s'agit de Pneumatex, spécialiste en maintien de pression et qualité d'eau, TA, leader en équilibrage et régulation, et Heimeier, expert en régulation thermostatique. Les produits gardent le nom de la société d'origine, mais tous les salariés sont désormais TA Hydronics, ce qui a un impact fort pour les commerciaux. Auparavant, ils étaient rattachés à une seule société alors qu'aujourd'hui, ils présentent les produits des trois sociétés. Cela nous permet d'avoir plus d'impact sur le marché. Il a fallu un gros effort de formation interne, car nos commerciaux ne sont pas seulement des vendeurs, ils apportent aux clients des informations techniques très importantes sur les produits. Nous en avons profité pour remodeler la charte graphique, et pour organiser des conférences de présentation de TA Hydronics. Nous étions présents à Interclima l'année dernière et nous y serons également cette année.

Quelles sont les évolutions des produits actuellement ?

Gilbert Gremont – Les réglementations évoluent, avec toujours plus d'exigences. Or, avec les produits actuels, nous ne pouvons pas répondre à ces exigences ! Les vannes existantes, par exemple, ne répondent pas à la problématique des réglementations thermiques. Il n'est possible de faire des économies d'énergie que si le réseau hydraulique est de bonne qualité. En tant que fabricant de vannes d'équilibrage et de régulation, nous connaissons cet état de fait depuis longtemps mais les exploitants commencent seulement à se rendre compte qu'il faut traiter les réseaux hydrauliques dans leur globalité et non pas seulement les chaufferies. Les compétences de notre entreprise, c'est d'être capable d'adapter nos produits pour que les installations fonctionnent de la manière dont le bureau d'études l'a prévue. C'est notre valeur ajoutée, nous apportons du conseil et des solutions, ce qui à terme apporte du confort et des économies d'énergie à l'utilisateur.

TA-Fus1on est une vanne à la fois de régulation et d'équilibrage.

Concrètement, comment cela se traduit-il ?

Gilbert Gremont – Dès le départ, il faut être conscient que les économies d'eau ne seront réalisées que si l'utilisateur obtient la température qu'il désire à l'endroit choisi, avec un bon confort. Si la régulation ne fait pas son travail correctement, il devient plus compliqué d'avoir à la fois des économies d'énergie et du confort. Forts de ce constat, TA a mis au point TA-FUSION, la première vanne à la fois de régulation et d'équilibrage. Dans un réseau à débit variable, cette vanne de régulation va avoir des caractéristiques précises maintenues le plus longtemps possible : le Kvs est réglable.

Comment avez-vous fait pour arriver à ce résultat ?

Gilbert Gremont – TA Hydronics est un spécialiste de l'équilibrage et nous savons positionner un organe pour s'adapter au débit : le clapet de la vanne fait varier le débit en gardant une caractéristique à pourcentage indépendant égal, ce qui la rend unique. Le développement de ce produit a nécessité le plus gros investissement du groupe. À la fin du premier trimestre, la totalité de la gamme sera disponible pour nos clients.

Nathalie Constant – Nous allons commencer à organiser des conférences où seront présentés le concept et la technique pour les bureaux d'études et les gros installateurs. Des outils marketing seront mis à disposition de nos vendeurs pour réaliser le travail de présentation de cette nouvelle gamme.

Et pour les autres sociétés, y a t-il des nouveautés ?

Gilbert Gremont – Pour Heimeier, la version II des robinets thermostatiques V-exact offre un réglage plus précis et une diminution du bruit. Un nouveau collecteur de plancher chauffant Dynacon équipé de limiteur de débit sur chaque départ est disponible sur le marché. Pour Pneumatex, les évolutions sont des améliorations de produits électroniques, visibles plutôt pour le SAV. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

La montée en puissance de Talassa

Nouveaux locaux, modules de formation plus nombreux, mise en place d'une hot line, vidéo d'installation en ligne, Talassa accompagne la croissance de ses ventes d'adoucisseurs par des services performants à destination des distributeurs et des installateurs. Jérôme Laplane, co-gérant de Talassa, fait le point avec nous.

© Talassa

Jérôme Laplane,
co-gérant de Talassa.

Filière Pro – Comment se porte Talassa ?

Jérôme Laplane – Depuis 2008, nous avons axé notre développement auprès du négoce professionnel et nous sommes désormais parmi les sociétés leader sur ce marché. Nous continuons de renforcer notre structure pour apporter toujours plus de service à nos clients. En 2012, nous avons réalisé plus de 4 000 interventions techniques (mises en service, entretien, SAV). Nous avons une montée en puissance de notre savoir-faire et de nos compétences qui nous permet d'accompagner nos distributeurs et les installateurs vers le tertiaire et l'industrie. Nos solutions de traitement de l'eau prennent place dans un contexte réglementaire de plus en plus complexe. Aujourd'hui, la RT2012 limite la quantité d'énergie que doit consommer un appareil producteur d'eau chaude sanitaire. Or, dans le cas d'un chauffe-eau thermodynamique, un dépôt de calcaire sur l'échangeur va entraîner des surconsommations d'énergie. De même, les condensats acides des chaudières à condensation ne peuvent pas être simplement rejetés dans le réseau d'assainissement, il faut les neutraliser avant. Ce sont autant de problématiques auxquelles nous apportons des solutions. Et nous allons plus loin que la simple fabrication, en accompagnant les distributeurs et les installateurs sur ces marchés.

Comment cela se traduit-il ?

Jérôme Laplane – Par un travail de formation, nous aidons nos clients à mieux dimensionner et mieux vendre les produits. Face à l'évolution de la législation, nous formons et informons, pour que les installateurs soient à même de répondre à des clients très bien informés grâce à Internet et de plus en plus prescripteurs des solutions dont ils ont besoin. Un installateur bien formé devient force de proposition et peut mieux faire accepter ses devis. Nous proposons aux installateurs d'adhérer à notre charte, ce qui leur donne accès à des services complémentaires d'aide au dimensionnement, de mise en service privilégiée, et d'outils commerciaux dédiés (totems, mailings types, appareils factices pour des démonstrations, etc.).

© Talassa

Les nouveaux locaux de Talassa abritent un banc d'essai permettant des formations pratiques sur l'installation d'un adoucisseur d'eau.

Pourquoi avez-vous déménagé ?

Jérôme Laplane – Nous venons d'emménager dans des locaux tout neufs, qui étaient nécessaires pour le développement de la société. Nous avons désormais des salles de réunion, une salle de formation pratique avec un banc d'essai, qui permet de montrer les appareils en fonctionnement sur une installation avec arrivée d'eau, appareils de chauffage. Pour Talassa, la formation est partie intégrante de la société, pour aider au mieux les entreprises.

Quelles sont vos relations avec les distributeurs ?

Jérôme Laplane – Aujourd'hui, 90% de notre chiffre d'affaires passent par des distributeurs implantés sur le territoire national. Nous travaillons en collaboration avec eux. Le traitement de l'eau est un vecteur de développement et nous les appuyons pour faire découvrir aux installateurs ce nouvel axe de marché. Pour renforcer notre action, et être au plus proche des distributeurs, nous allons embaucher deux commerciaux supplémentaires. Et en parallèle, pour apporter plus de services aux installateurs, nous allons embaucher deux techniciens pour raccourcir nos délais d'intervention. Nous avons également mis l'accent sur les services à distance.

Qu'entendez-vous par là ?

Jérôme Laplane – Nous avons lancé en fin d'année une hot line avec une personne qui traite toutes les demandes. Nous nous rendons compte que le fait de répondre techniquement aux appels téléphoniques permet de faire en sorte que le produit est mieux compris et cela débouche sur des devis. Pour ce qui concerne la mise en service des adoucisseurs, nous avons mis en ligne sur notre site une vidéo expliquant les différentes phases de l'opération. L'idée est d'apporter aux installateurs un appui technique par téléphone et par vidéo en plus des interventions que nous pouvons réaliser sur chantier. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Dispart met en ligne les pièces détachées pour les chaudières

La marque créée par Cedeo, spécialisée pour la distribution des pièces détachées chauffage, franchit un pas supplémentaire dans son offre de services pour les professionnels du chauffage et de la maintenance avec un site Internet qui leur est dédié, permettant la commande en ligne de pièces détachées pour les chaudières. Entretien avec Jean-Pascal Chirat, directeur d'enseigne.

Filière Pro – Expliquez-nous ce qu'est le site www.dispart.fr...

Jean-Pascal Chirat – C'est un site de commandes en ligne de pièces détachées pour les chaudières, et les équipements thermiques, les accessoires de chaufferie et les outils de maintenance (mesure, métrologie, contrôle de combustion). Il est totalement opérationnel depuis octobre et donc en pleine phase de croissance. C'est un outil de vente complémentaire de la marque Dispart, lancée par Cédéo début 2010 et destinée aux professionnels de la maintenance.

En quoi est-il complémentaire de l'offre Dispart dans les points de vente Cedeo ?

Jean-Pascal Chirat – Aujourd'hui, Dispart, c'est une plateforme logistique centrale performante et un réseau de distribution de proximité qui couvre le territoire avec 260 points de vente. Avec 7 000 références stockées, nous pouvons répondre de manière sans délai aux demandes des professionnels dans un secteur d'activité qui impose une grande réactivité. La base d'articles est large et disponible en permanence pour une livraison rapide. La logistique est organisée pour une expédition à J+1 : toute commande passée avant 17 h est livrable le lendemain entre 8 h et 10 h dans une agence Cedeo, directement chez le client ou sur le chantier. Ce site Internet est donc un outil commercial complémentaire pour nos clients professionnels.

Le site www.dispart.fr permet la commande 24h/24 de pièces détachées pour le chauffage.

La création du site Internet qui permet des commandes en ligne répond-elle à une demande expresse des entreprises ?

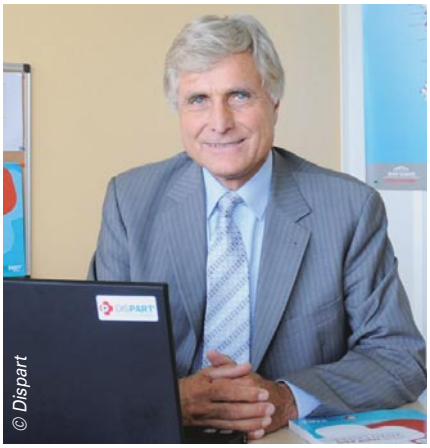
Jean-Pascal Chirat – Aujourd'hui, dans le secteur des pièces détachées pour le chauffage, la vente par Internet est en phase de croissance et constitue une part marginale de l'activité. Ce qui correspond autant à une évolution du comportement d'achat qu'à un besoin de service de la part des clients. Cela répond à la demande de professionnels éloignés d'un point de vente, souhaitant rester autonomes, ou ayant des besoins d'achats récurrents. La distribution de pièces détachées est une activité technique, qui demande de la maîtrise et des compétences alliées à une forte réactivité : fournir rapidement la bonne pièce au bon endroit. De ce fait, une grande partie du commerce se fait encore en agence, avec un contact humain. Mais la commande à distance est un service que nous offrons en plus, qui peut libérer de contraintes horaires par exemple.

N'existe-t-il pas un risque de concurrence entre le site Internet et vos agences ?

Jean-Pascal Chirat – Sur le plan méthodologie, tout client commandant sur Internet doit être inscrit sur le site mais reste affecté commercialement à un point de vente. Le chiffre d'affaires généré est attaché aux agences. Il n'y a donc pas de concurrence mais une réelle complémentarité de service en réponse aux clients.

Parmi vos clients, quels sont ceux intéressés par ce système de commandes en ligne ?

Jean-Pascal Chirat – Dans notre clientèle, nous avons à la fois des installateurs, dont un tiers assure la maintenance de leurs installations, et des sociétés spécialisées dans l'entretien, le dépannage et l'exploitation. Une partie de ces entreprises s'intéresse naturellement aux solutions de commande en ligne. D'autres souhaitent pouvoir disposer d'une présentation du site et notre force de vente mène une action de terrain pour les rencontrer et leur en présenter le fonctionnement. Nous prévoyons de lancer une campagne de mailing en parallèle et de monter des opérations de communication spéciales sur le site afin de le rendre le plus attractif possible.



Jean-Pascal Chirat,
directeur d'enseigne de Dispart.

De quel type d'opérations s'agit-il ?

Jean-Pascal Chirat – Nous allons utiliser le site en promotion et valorisation de produits et service. Il développera également une fonction de support d'information riche d'intérêt, grâce à une base de données produits, avec fiche technique pour chacun d'entre eux. Les pièces détachées nécessitent des informations détaillées, celles-ci sont à présent en ligne avec data techniques et photos.
Il n'y a plus qu'à les commander. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Sonepar est partie prenante sur le marché de l'efficacité énergétique

Distributeur de matériel électrique leader en France et au niveau mondial, Sonepar fédère 580 points de vente dans l'Hexagone dont la proximité avec le génie climatique est de plus en plus grande. Car l'efficacité énergétique est un axe de développement important pour le groupe, confie Cormac Ryan, chef de marché génie climatique.

© Sonepar

Cormac Ryan,
chef de marché génie climatique.

« Non seulement Sonepar est un groupe familial qui a des valeurs, mais il investit pour le long terme.»

Filière Pro – Qui est Sonepar France ?

Cormac Ryan – Sonepar est un groupe familial de distribution de matériel électrique qui s'est développé par rachats successifs et croissance autonome, et c'est ce qui fait sa particularité : nos 550 points de vente représentent 50 enseignes, par exemple, CLE en Rhône-Alpes, Cabus & Raulot dans le sud, Tabur Electricité ou Tessier dans l'ouest, Franco Belge Electricité en Île-de-France, Sanelec dans le nord… Souvent très ancrées localement, ces enseignes ont conservé leurs valeurs et leurs spécificités, dont le génie climatique a toujours fait partie. Ainsi, historiquement, nombre de nos agences proposent, en plus de la distribution électrique généraliste, les produits et équipements de confort thermique et du traitement de l'air qui sont généralement installés par les électriciens : émetteurs de chauffage électrique, systèmes de ventilation, régulateurs… Nous avons renforcé cette offre en lui ajoutant les énergies renouvelables, c'est-à-dire la climatisation, les pompes à chaleur, les chauffe-eau thermodynamiques et le solaire photovoltaïque. Représentant plus de 10 % de notre chiffre d'affaires, le génie climatique est désormais un de nos métiers les plus importants.

Comment cette activité est-elle fédérée au sein du groupe ?

Cormac Ryan – Toutes nos agences proposent une offre de génie climatique. Parmi elles, 120 proposent un accompagnement et une compétence renforcés (étude technique, stock, show-room) et ont été labellisées. Pour CGE Distribution, qui représente 170 points de vente en France, nous avons créé le label Thermique Conseil, qui concerne 40 points de vente, et, pour les enseignes en régions, le label Pôle Eco Conseil que 80 agences ont reçu.

Les clients de vos points de vente Pôle Eco Conseil ou Thermique Conseil sont-ils exclusivement des électriciens ?

Cormac Ryan – Non, les clients de nos pôles génie climatique sont aussi des chauffagistes, qui achètent chez nous pour plusieurs raisons. Pour la proximité géographique en premier lieu : 580 agences, ce n'est pas rien, d'autant que ces agences ont des enseignes connues localement, très ancrées sur leurs territoires. Ensuite, parce que le chauffagiste a forcément besoin, pour ses chantiers, d'équipements électriques (régulation, boîtiers, automatismes, éclairage…). Il est donc client chez nous, et c'est après avoir poussé la porte d'une de nos agences pour acheter du matériel électrique qu'il revient pour se fournir en équipements de génie climatique. Car, pour soutenir notre développement dans le secteur des énergies renouvelables, nous avons prévu du stock, un solide accompagnement technique de notre personnel, des espaces dédiés dans les show-rooms… Nos services, notamment à travers nos agences labellisées Pôle Eco Conseil et Thermique Conseil, sont à la hauteur de nos ambitions, et séduisent les installateurs chauffagistes, bien que nous ne vendions pas de chaudières.

« …dans le secteur des énergies renouvelables, nous avons prévu du stock…»

Qu'en est-il de votre contrat de partenariat signé avec la Capeb il y a un an ?

Cormac Ryan – Ce partenariat a pour objectif d'accompagner les professionnels sur le marché de l'efficacité énergétique. Avec la Capeb, nous avons un intérêt commun, celui du développement des compétences des artisans, pour lequel la Capeb a créé le label Eco Artisan, qu'elle veut promouvoir et développer. C'est un label qualifiant qui nous intéresse aussi, car l'univers du génie climatique devient très technique. De notre côté, nous souhaitons promouvoir notre démarche BlueWay, qui intègre une offre de plusieurs milliers de produits et d'équipements Eco-Energie répondant à des contraintes de développement durable définies en collaboration avec l'ADEME.

Quels sont vos projets actuels dans le domaine du génie climatique ?

Cormac Ryan – Non seulement Sonepar est un groupe familial qui a des valeurs, mais il investit pour le long terme. Nous avons des projets logistiques et organisationnels dont l'objectif est d'apporter le meilleur service à nos clients. Les stocks doivent être adaptés en permanence, l'offre évoluer, les personnels être formés. C'est ce qui nous permettra de saisir les opportunités de développement que la RT2012 et l'efficacité énergétique représentent et qui sont d'autant plus importantes que l'économie est difficile et de plus en plus orientée vers les économies d'énergie. ■

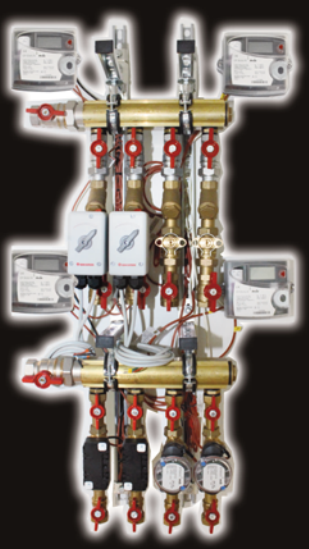
Propos recueillis par Marianne Tournier

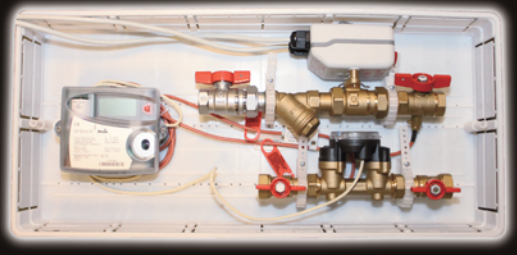
Modules hydrauliques pour comptage d'énergie

infos sur giacomini.fr

GIACOMINI
Technology in Comfort

Maîtriser sa dépense d'énergie pour éviter le KO.





Éco-conception et chaudières : vers des rendements saisonniers

Bientôt un étiquetage « rendement énergétique » sur les chaudières ? À court terme, bureaux d'études et installateurs seront confrontés à un classement des chaudières en fonction de leur rendement énergétique saisonnier. Un mécanisme de bannissement des équipements les moins performants entrera en vigueur, à l'image de celui déjà appliqué aux circulateurs.

Actuellement, le rendement des chaudières (quel que soit le type d'énergie consommée) est exprimé par le ratio de l'énergie thermique restituée en sortie de l'équipement sur l'énergie consommée [1]. Ce rendement prend en compte le pouvoir calorifique inférieur (PCI) du combustible. Conséquence de ce choix, les chaudières à condensation affichent un rendement supérieur à 100 % car elles valorisent la part d'énergie liée au phénomène physique de la condensation dans l'échangeur thermique.
Ce rendement énergétique est déterminé en laboratoire à 30 % et à 100 % de la charge nominale. Il permet de comparer les équipements entre eux, mais ne délivre toutefois qu'un aperçu partiel de la chaîne de rendements d'une installation complète. En effet, les accessoires périphériques, l'influence de la température extérieure ou encore le mode d'utilisation du système de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire ne sont pas pris en compte. C'est un peu comme si un constructeur automobile communiquait uniquement auprès de ses clients la consommation des moteurs passés au banc d'essai, et non une consommation de carburant relative à un parcours normalisé.

Vers un rendement saisonnier…

Bientôt, dans le contexte des directives cadre européennes 2009/125/CE « Eco-conception » ou « ErP » [2] et 2010/30 « Étiquetage des équipements » ou « Labelling » [3], la notion de rendement des chaudières prendra en compte bien plus de paramètres. La directive « Étiquetage » est ici au service de la directive « Éco-conception ». Ensemble, les deux directives définissent des indicateurs appliqués à différentes familles d'équipements. Par exemple, le lot 1 *(voir encadré)* comprend certains appareillages de chauffage délivrant leur calorie à un circuit d'eau. Chaque lot fait l'objet de différentes méthodes de calcul adaptées à la technologie des équipements. Aussi, pour chaque lot défini, les directives appellent à des mesures prises sous forme de règlements européens, applicables directement

Le « lot 1 » : une première famille de chaudières

Selon la directive « Étiquetage », le domaine d'application du « lot 1 » en discussion depuis 7 ans, devrait concerner les chaudières délivrant une puissance inférieure à 70 kW. Sont cependant exclues (entre autres) les chaudières utilisant principalement la biomasse ou les combustibles solides, les appareils dédiés uniquement à la production d'eau chaude sanitaire.

au sein de l'Union européenne, sans transposition en droit national. Pour le lot 1, émergeront alors des rendements dits « saisonniers ». Dans le cas des chaudières, des facteurs de correction permettront de qualifier les pertes à l'arrêt ou encore les consommations électriques des auxiliaires. Cette évolution n'ira toutefois pas encore jusqu'à prendre en compte l'usage ou le rendement de distribution lié à la régulation car ces directives portent sur les produits et non pas sur les installations.

… Et un étiquetage des équipements

Les rendements saisonniers ainsi déterminés seront mis en valeur via un étiquetage énergétique. Les textes prévoient un planning progressif de bannissement. Il contribuera à éliminer de la vente les équipements les moins performants. Ce délai commencerait deux ans après la mise en application du règlement. Ce mécanisme est déjà appliqué aux lampes ou encore aux circulateurs.

Mais le bannissement de certains équipements réputés comme présentant un rendement énergétique trop faible ne risque-t-il pas de révéler certains vides technologiques ? *« Effectivement, le parc français de logements existants comprend par exemple des installations de VMC gaz pour lesquelles, en l'état actuel, il n'est pas possible de placer des chaudières à condensation sans poser des problèmes d'investissements massifs,* explique **Jérôme Maldonado**, en charge des chaudières et des brûleurs gaz et fioul au sein d'Uniclima. *Nous demandons pour cela des dérogations, et la prise en compte de compromis technologiques intéressants, en attendant l'arrivée de solutions globales de rénovation des installations de VMC-gaz actuellement à l'étude. »*

Quelle certification ?

« Actuellement, la détermination du rendement des chaudières est assurée par tierce partie. Uniclima se positionne clairement en faveur de cette démarche et souhaite la voir perdurer dans le futur contexte », précise Jérôme Maldonado. ■

Michel Laurent

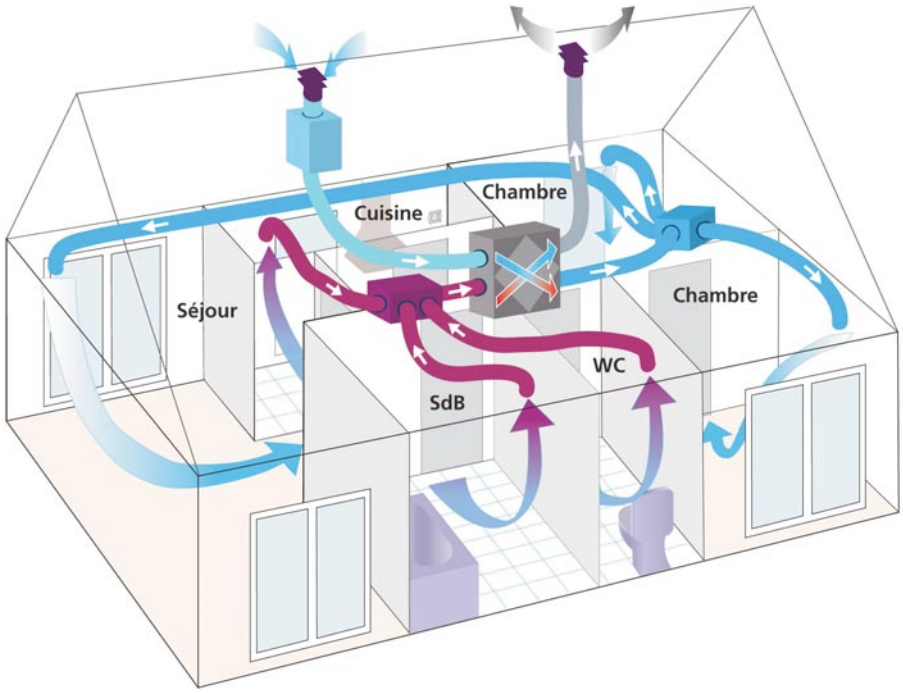
(1) Selon la directive 92/42/CEE du 21 mai 1992 concernant les exigences de rendement pour les chaudières à eau chaude alimentées en combustibles liquides ou gazeux.

(2) Cette directive établit un cadre pour la fixation d'exigences communautaires en matière d'éco-conception applicables aux produits liés à l'énergie.

(3) Cette directive concerne l'indication, par voie d'étiquetage et d'informations uniformes relatives aux produits, de la consommation en énergie et en autres ressources des produits liés à l'énergie.

Installer une ventilation double flux

Simple, l'installation d'une VMC double flux ? En apparence seulement. Car, contrairement à ce qui se passe avec le simple flux, on travaille ici sur un double réseau, qui doit être bien conçu et installé pour que la promesse d'efficacité soit tenue. Voici les 11 points à soigner particulièrement.



© Autogyre.

L'air vicié et chaud, aspiré dans les pièces humides, est dirigé vers l'échangeur installé dans la centrale, où il cède ses calories à l'air frais et neuf, aspiré par un caisson de prise d'air neuf.

Dans une maison, un défaut de ventilation est source d'inconfort (mauvaises odeurs, migraines…), de problèmes de santé (confinement, pollution de l'air…) et de pathologies liées à l'humidité (condensation dans l'isolant). Avec un système de ventilation double flux, l'air vicié et chaud, aspiré dans les pièces humides par un caisson d'extraction, est dirigé via un réseau de gaines vers l'échangeur installé dans la centrale, où il cède ses calories à l'air frais extérieur, aspiré par un caisson de prise d'air neuf. Le bon fonctionnement du système passe par l'étanchéité de la maison qui doit être, sinon parfaite, du moins conforme aux exigences de la réglementation. De même, les gaines de ventilation doivent être étanches : les jonctions entre éléments sont à soigner particulièrement.
À noter, lorsque la centrale est dotée d'un by-pass automatique, l'échangeur est court-circuité dès que la température extérieure est inférieure à la température intérieure (à 18°C au minimum), afin d'éviter que l'air entrant ne se réchauffe en croisant l'air sortant dans l'échangeur. C'est indispensable dans les régions chaudes pour que, l'été, la VMC double flux ne contribue pas à la montée de la température intérieure.

1. Une VMC double flux ne s'achète pas au comptoir du distributeur au dernier moment
Elle doit être dimensionnée et implantée (position de la centrale, des gaines, des bouches d'aspiration et de soufflage, etc.) en amont du projet, en fonction du volume habitable, du nombre de pièces de vie et de pièces humides, et des débits exigés par la réglementation (arrêté du 24 mars 1982), de manière à limiter les pertes de charge. Le dimensionnement et les plans doivent être transmis au maître d'ouvrage.

2. Tous les composants doivent provenir du même fabricant
Choisir une centrale de préférence NF-VMC et, pour assurer ses performances, la raccorder avec des gaines rigides et semi-rigides en PEHD ou PET, dont la face intérieure est lisse. Ces gaines sont faciles à poser, à assembler et à entretenir. Sont à éviter les gaines flexibles en PVC et à bannir, celles en métal galvanisé, très difficiles à assembler correctement et impossible ensuite à nettoyer : après quelques années de fonctionnement, ces gaines sont colmatées et le système n'est plus apte à la fonction.

3. Vérifier la compatibilité du système de ventilation avec les autres équipements techniques prévus dans le logement : appareil de combustion, à bois notamment, climatiseur, etc.

4. Respecter les règles de l'art, soit le DTU 68.1 (XP P 50-410 : règles de conception et de dimensionnement des installations de VMC) et le DTU 68.2 (NF-P 50-411 : exécution des installations de VMC) : par exemple, pas de point bas sur les gaines (accumulation de la condensation), rayons de courbure maxi à respecter, étanchéité des assemblages, position des bouches d'extraction et de soufflage… Par ailleurs, l'installation doit être conforme à la norme NF C 15-100 et disposer d'une alimentation indépendante, permanente et reliée à son propre disjoncteur.

5. La centrale doit demeurer accessible pour son entretien et sa maintenance
Elle doit être installée de manière à éviter toute nuisance sonore et maintenue avec une fixation adaptée, de préférence sur une cloison lourde. Une évacuation des condensats est à prévoir sur la centrale double flux, via le raccordement à une évacuation des eaux de pluie ou à une

colonne de chute des eaux usées. Respecter l'inclinaison prévue sur la notice de montage et prévoir un siphon dans la mesure du possible. Attention au gel !

6. Installer la centrale et les gaines dans le volume chauffé
Parce qu'on transporte des calories et pour éviter les phénomènes de condensation, la centrale intégrant l'échangeur ainsi que les gaines doivent, chaque fois que possible, être installées dans le volume chauffé plutôt que dans les combles perdus, c'est-à-dire dans un cellier, une buanderie ou une pièce technique. Si ce n'est pas le cas, il faut prévoir le renforcement de l'isolation de l'une et des autres (de laine de verre au lieu de pour les gaines : R mini exigé 1,2). Selon la position de la centrale, prendre garde aux nuisances sonores.

7. Respecter une distance minimale entre l'entrée d'air neuf et la sortie d'air vicié
En toiture ou en pignon, l'entrée d'air neuf et la sortie d'air vicié doivent être situées à une distance minimale l'une de l'autre, à respecter (DTU). L'entrée d'air neuf doit être protégée des vents dominants et éloignée de toute source de pollution (route, cheminée…).

8. L'intérieur des gaines doit être protégé pendant toute la durée du chantier
Les gaines ne doivent pas être écrasées ou perforées. Elles ne doivent pas présenter de point bas (accumulation des condensats et développement des bactéries) et de rayons de courbure trop importants. Elles ne doivent pas serpenter. Elles doivent être nettoyées avant la mise en service. L'étanchéité des assemblages est une condition du bon fonctionnement de l'installation et de la garantie des performances.

9. Respecter les règles de positionnement des bouches d'extraction (distance par rapport au sol, au plafond et aux angles de mur)
Attention aux bouches hygro, qui doivent être installées à distance d'un appareil de chauffage ou d'un appareil produisant de la vapeur (sèche-linge par exemple). Les bouches d'insufflation doivent être installées dans les pièces de vie de manière à éviter tout inconfort (pas au-dessus d'un lit par exemple). Dans les chambres, un traitement acoustique doit permettre de limiter le niveau sonore du soufflage.

10. L'installation étant terminée, effectuer la mise en service
Il faut vérifier que les débits à chaque bouche d'extraction et d'insufflation sont conformes à la réglementation. Vérifier également l'absence de courants d'air et les niveaux sonores.

11. L'installateur a un devoir de conseils vis-à-vis de l'utilisateur
Expliquer la nécessité de ventiler et le fonctionnement de la ventilation (régulation, by-pass d'été…) est recommandé. Transmettre impérativement les notices d'utilisation et détailler oralement les consignes d'entretien du système (nettoyage des bouches, vérification des prises d'air extérieures, changement des filtres selon l'indicateur de changement de filtre positionné sur la centrale, etc.). Il est conseillé de fournir une notice explicative de ces consignes et d'en faire signer un exemplaire. Recommander au maître d'ouvrage de souscrire un contrat d'entretien. ■

Marianne Tournier

Pellet : poêles et chaudières montent en puissance sur un marché demandeur

Le confort du bois bûche sans la plupart de ses inconvénients. Voilà comment on pourrait résumer l'intérêt du poêle ou de la chaudière à pellet. Autour de ces équipements, le marché français reste très en retard comparativement à nos voisins allemands ou autrichiens. Mais la tendances marque tout de même une forte croissance de la demande !

P1 Pellet de Fröling

Ce dossier n'a pas pour objet de vanter les atouts des équipements alimentés au pellet. Cela pourrait faire l'objet d'un article étoffé et instructif. Nous avons ici souhaité apporter un éclairage sur les principaux acteurs présents sur le marché français, sans toutefois avoir la prétention de l'exhaustivité. Poêles et chaudières à pellet dévoilent en effet un nombre important d'acteurs sur un marché très dispersé…

Des poêles pour tous les usages

Souvent utilisé en complément d'un système de chauffage de base, le poêle à granulé permet d'apporter un niveau de confort appréciable au cœur de la maison et sous de multiples formes : simplement par rayonnement dans la pièce ou il se trouve, ou bien gainé pour alimenter des pièces attenantes. Le poêle hydraulique commence également à se faire connaître et prend le rôle d'une chaudière de salon.

Disponible auprès de la distribution professionnelle, l'offre de poêles à pellet Deville Thermique est complétée depuis 2 ans dans ces mêmes réseaux par le catalogue Deville SA. Depuis 2004, le fabricant français développe et élargit son offre. On notera l'originalité du poêle-chaudière Ambra, avec une puissance nominale relativement élevée de 18 kW, prêt à être raccordé au circuit hydraulique. L'entrée de gamme Vénus, de même d'Ailly et Sirius, sont raccordables à un conduit d'air extérieur, mais non étanches car l'introduction d'air de la pièce permet de garder la vitre propre. **Fabrice Gragnier**, directeur technique : *« Un véritable poêle étanche de 7,5 kW sera lancé en mai 2013 : disposant d'un avis technique, Galaxie utilisera un conduit concentrique arrivée d'air/extraction des fumées. Au second semestre 2013, Deville Thermique lancera un poêle de 8 kW gainable par le dessus ou par l'arrière. La tendance est au développement d'équipements de petite puissance. »*

En 2010, le nom de Silène a pris le relais d'Énergie qui faisait lui-même suite à Marollot avec son célèbre Brûle-tout. Cette entreprise initialement importatrice de chaudières autrichiennes a investi dans la conception de ses produits et dans la distribution professionnelle dès 2006.

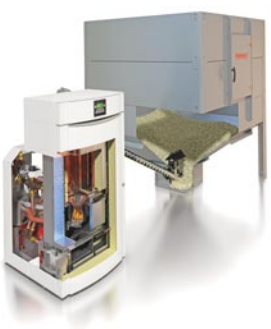
Actuellement en développement, elle se place aujourd'hui dans la distribution en tant qu'interlocuteur spécialiste de la biomasse. Fin 2013, Silène aura d'ailleurs rapatrié en France toutes ses fabrications jusqu'alors en Pologne. Depuis 2007, le catalogue comprend une gamme de poêles pellet, de plus en plus demandés en distribution. *« Nous mettons actuellement en place des stations techniques régionales,* lance **Frédéric Huignard**, pdg. *C'est rassurant pour les installateurs et pour leurs clients ! »* Cinq stations sont actuellement opérationnelles et l'ensemble du territoire sera couvert fin 2013.

Ferroli maîtrise un savoir-faire de plus de 20 ans en conception de poêles fonte à pellet. Des équipements répondant à la classe 5 étoiles du label Flamme Verte, à terme nécessaire à l'obtention d'un crédit d'impôt pour les acquéreurs. Ces poêles ont tous la possibilité de recevoir de l'air canalisé séparément ou par conduit concentrique. Cependant, Ferroli n'évoque pas la notion de « poêles étanches » : *« Cette dénomination n'existe pas encore en matière normative, bien qu'un projet européen soit à l'étude »*, précise **Hugues Métifeux**, directeur de la filiale française.

Spécialiste historique de la gazéification du bois et de la chaudière à combustible solide, l'entreprise familiale Tchèque Atmos est présente en France depuis 1999. Son remarquable catalogue papier très explicite comprend une famille de poêle à pellet standards, de poêles hydrauliques entièrement équipés et prêt à raccordement, ou encore de poêles hydrauliques forte puissance double foyer (bûches et pellet). Ce dernier permet la combustion de l'une ou l'autre des énergies ou les deux à la fois pour un maximum de puissance (35 kW maxi). Possibilité d'allumage automatique du foyer pellet lorsque le foyer bois s'éteint. Autre originalité : un poêle à pellet de 10 kW extra plat (285 mm de profondeur).

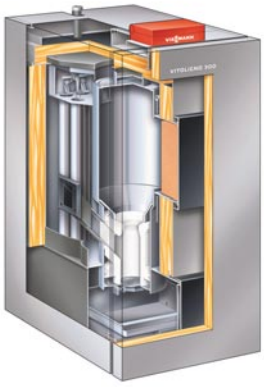
Spécialiste du poêle à bois, Jotul aborde le granulé depuis 2010 sur une base en alliage d'acier, avec un brûleur d'intégration. Sept modèles constituent la famille, avec différents habillages (pierre, verre, acier). Depuis 2012, Jotul propose un poêle de couloir de faible profondeur (35 cm).

Loki de HS France



VarioWinXS de Windhager

Ambra de Deville Thermique



Vitoligno 300 de Viessmann

Reconnus Flamme Verte 5 étoiles, les poêles à pellet de conception 100 % Supra sont au catalogue de l'entreprise alsacienne depuis près de 3 ans. Étanches, les poêles Tilos et Nimos notamment, disposent d'un avis technique. Supra propose des appareils pouvant être programmés, mais surtout s'arrêter ou redémarrer seul. *« De nouveaux développement de poêles étanches arriveront sur le marché en 2013, afin d'étendre vers le haut notre gamme de puissance »*, souligne **Olivier Grelier,** responsable certification des produits et veille réglementaire.

Depuis les années 80, De Dietrich Thermique avait abandonné la fabrication de poêles à bois. Changement de stratégie depuis 2012 : *« Nous avons lancé une nouvelle offre de poêles à bois et de poêles à pellet,* explique **Jean-Louis Rasmus**, directeur produits. *Le poêle à granulés est étanche et pourra en 2013 recevoir une réserve de 33 kg de combustible. En 2014, nous allons poursuivre le développement de la gamme pellet avec différentes décorations, d'autres formes et éventuellement d'autres puissances. »*

Une large offre de chaudières

De la petite puissance pour maison basse consommation jusqu'à la chaudière de puissance pour l'immeuble de logements collectifs, la chaudière pellet se présente sous de multiples configurations, avec des équipements d'alimentation adaptés.

Atmos propose des brûleurs de pellet de 5 à 500 kW, permettant d'équiper ses chaudières à granulés, ses bois pour une combustion alternée, voire de convertir certaines chaudières à fioul au granulé. *« En 2014, nous proposerons également une offre de chaudières pellet à condensation »*, lance **Jean-Michel Mure**, responsable technique et commercial.

En complément de sa chaudière Cedra Auto (14 à 50 kW), Deville Thermique propose le modèle Cedra Ecomatic (17, 25 ou 34 kW) prêt à poser. Il se décline en une version à gazéification avec décendrage automatique du brûleur. Ce système breveté permet en théorie un gain de rendement d'environ 3 %. Deville Thermique propose, après installation, une mise en service par ses techniciens, avec validation de la fumisterie, de l'hydraulique…

Easyfire de KWB

Début 2013, Ferroli introduit en France 4 modèles de chaudières fonte compactes à pellet (déjà disponibles depuis 2 ans en Italie). Des équipements avec brûleur intégré et foyer volcan Ferroli. « *Nous disposons d'un réseau d'une centaine de "stations*

Suite page 31

Chaudière Lindner & Sommerauer importée par GF Services

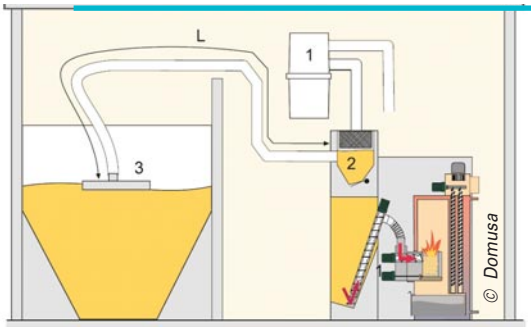
Classic Lambda de Hargassner

Pelletmatic d'Okofen et son système de transport.

Appareils de chauffage au pellet : tableau de l'offre sur le marché français (non exhaustif)

Fabricant ou importateur	Origine de la fabrication	Gammes de puissances nominales « pellet »			Compléments d'offre	Présence en distribution professionnelle	Offre de solutions bois bûche
		Chaudières	Poêles	Autres équipements			
ATMOS		14 à 60 kW (couplage solaire)	6 à 27 kW A, G, H, E	Cuisinières hydraulique pellet ou bûches + pellet Inserts hydrauliques ou à air pulsé	Silos textile ou acier, vis, systèmes d'aspiration Onduleurs Fumisterie Radiateurs	Oui et aussi en direct avec installateur Quali'BOIS	Oui
DE DIETRICH THERMIQUE	France ("moteur" autrichien)	Non	8 kW E	/	/	Oui	Oui
DEVILLE THERMIQUE / DEVILLE SA	France (en partie)	14 à 50 kW acier	6 à 18 kW A, G, H, E	/	Silos souples, vis sans fin…	Oui	Oui
DOMUSA	Espagne	9 à 40 kW	Non	/	Réservoir d'alimentation de 300 ou 544 litres avec vis.	Oui	Non
FERROLI	Italie	14 à 35 kW fonte	6 à 30 kW fonte A, G, H, E	/	Silos	Oui	Oui
FRÖLING	Autriche	8 à 100 kW	/	/	Silos textiles, rigides ou enterrés en résine (Geoplast)	Oui	Oui
GF SERVICES (LINDNER & SOMMERAUER)	Autriche	25 à 500 kW (pellets, sciure, copeaux, plaquettes…)	Non	/	Différents systèmes de dessileurs	Non	Non
HARGASSNER	Autriche	9 à 200 kW	Non	/	Silos textile ou enterré, vis, systèmes d'aspiration	Ponctuellement	Oui
HS France	Europe	4 à 300 kW	Non	/	Packs complets transport et stockage pellet	Oui	Oui
JOTUL	Norvège	Non	6 à 12 kW A, G, E	/	/	Non	Oui
KWB	Autriche	8 à 300 kW	Non	/	Silos textile, systèmes d'extraction pour fond plat.	Non	Oui
OKOFEN	Autriche	4 à 56 kW (condensation, couplage solaire)	Non	/	Stockages compacts, vis, système d'aspiration	Non	Non
SB THERMIQUE (HERZ)	Autriche	10 à 1 000 kW (mixte plaquettes à partir de 80 kW) (couplage solaire)	Non	/	Vis flexible et systèmes d'aspiration	Oui jusqu'à 200 kW	Oui
SILENE	France	10 à 200 kW	7 à 17 kW A, G, H, E	/	Silos textiles, vis, solutions d'aspiration	Oui	Oui
SUPRA	France	Non	5 à 9,5 kW A, G, E	Insert gainable	/	Non	Oui
VIESSMANN	France / Autriche	12 à 480 kW	Non	/	/	Non	Oui
WINDHAGER	Autriche	6 à 60 kW (couplage solaire)	Non	/	Silos en acier, en toile ou réserve enterrée, vis, système d'aspiration	Non	Oui

A = poêles à air - C = poêles à distribution d'air gainable - H = poêles hydrauliques - E = poêles étanches



BioClass de Domusa avec son système d'alimentation (1/pompe d'aspiration, 2/cuve de charge du réservoir, 3/arraignée aspirante).

Poêle Quadralis de De Dietrich Thermique

services techniques" dotées d'un agrément spécifique biomasse, ayant pour mission la mise en service et l'entretien de nos équipements », ajoute Hugues Métifeux.

Avec sa gamme complète "pellet" poêles et chaudières, le fabricant généraliste estime pour 2013 couvrir à minima 20 % de son C.A. (contre 10 % en 2012).

Spécialiste autrichien de la chaudière granulée depuis 23 ans, Okofen est présent en France via une filiale depuis 2002. Son savoir-faire englobe conception, choix des fournisseurs et assemblage. *« En 2012, nous avons en France dépassé la barre des 10 000 ventes de chaudières en cumulé, sachant que sur l'année passée, nous avons vendu 2 000 unités »*, explique **Thomas Perrissin**, directeur de Okofen. La filiale s'est structurée autour d'un réseau de 11 agences, dont 9 indépendantes : *« Il s'agit d'équipements assez techniques nécessitant la formation des installateurs. Par ailleurs, il est nécessaire d'accompagner les installateurs en avant-vente ! »* La chaudière Telematic (12 à 32 kW) représente le cœur de gamme d'Okofen, notamment pour l'habitat existant. Cette chaudière dispose d'une option condensation. Pour l'habitat neuf, La Telematic Smart à condensation (106 % de rendement) offre une puissance faible de 4, 6 ou 8 kW, alliée à une source solaire thermique. Une particularité : le corps de chauffe se trouve dans le ballon de stockage ! L'ensemble permet de produire de l'eau chaude sanitaire et d'alimenter le circuit de chauffage (système combiné). *« La condensation permet d'accroître le rendement d'environ 10 %, mais aussi de fixer les particules transportées par les fumées, en réduisant les émissions par un facteur 10 ! De quoi anticiper le renforcement des exigences en matière d'émission particulaires. »* Côté « moyennes puissances », Okofen dispose de la Telematic Maxi (38 à 56 kW) pouvant être jumelée en cascade (4 chaudières maxi). Avec cette solution, Okofen commence à aborder le petit collectif, l'habitat social et le secteur tertiaire, la où les bureaux d'études optaient pour le bois déchiqueté il y a encore peu de temps : *« Car le bois déchiqueté génère d'importants coûts de maintenance. »* Ces chaudière mettent en œuvre un foyer type Volcan, relativement tolérant à la poussière et à la formation de mâchefers. Okofen travaille par ailleurs depuis plus de 10 ans sur la micro-cogonation au pellet. Smart-e, un projet homologué de 15 kW sur base de moteur stirling est commercialisé depuis 2012 en Autriche.

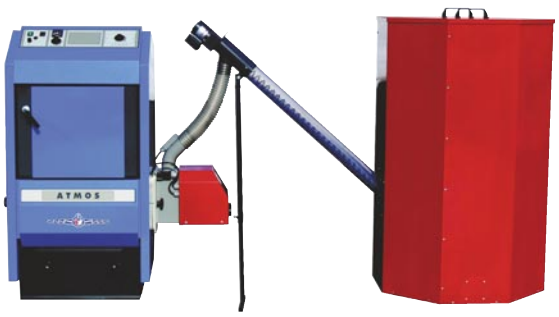
La chaudière PL (16 à 30 kW) de Silène, rustique par excellence, présente l'avantage d'une conception basique sur la base d'un corps de chauffe fioul. Elle nécessite un entretien manuel mais limité. Dotée d'une sonde Lambda, Armor (10 à 40 kW) intègre un décendrage automatique et une conception propre du foyer et du brûleur.

KWB est présent en France depuis 2007. Le spécialiste propose 2 gammes de chaudières à foyer volcan de 8 à 100 kW (Easy Fire et Multi Fire) et une gamme de forte puissance à grille/assiette rotative (Power Fire de 130 à 300 kW). *« Toutes nos chaudières sont à présent équipées d'une nouvelle génération de sondes lambda plus fiables dans le temps et mieux adaptées à la combustion dans la chaudière »*, ajoute **Denis Schultz**, directeur France. La gamme Easy Fire a été entièrement remaniée en 2011. Le reste de l'offre suivra la même voie d'ici 2015.

Avec un outil industriel implanté en Allemagne et en Autriche, Fröling conçoit et fabrique des chaudières bois bûche et bois déchiqueté depuis plus de 50 ans. À la fin des années 80, l'offre s'est étendue aux chaudières à granulés de bois. Fröling France les propose à son catalogue depuis 2006. Aujourd'hui, la gamme de chaudières à pellets Fröling couvre une plage de puissance nominale de 8 à 100 kW. *« Les chaudières à pellets représentent pour nous en France environ une vente sur deux, avec une tendance à la progression »*, précise **Christian Baldauff**, directeur France de Fröling. Déjà présente en Allemagne et en Autriche, la chaudière P1 Pellet fait son apparition en France début 2013. Modulante de 2,5 à 10 kW et relativement compacte (60 x 64 cm d'emprise au sol), elle peut prendre place dans la zone habitée de la maison. D'où la possibilité de valoriser cette approche dans le moteur de calcul de la réglementation thermique. La P1 Pellet fait partie de la famille des chaudières basse température : elle peut mettre à profit l'alimentation d'un plancher chauffant. Afin d'accroître le rendement, elle reçoit en option un condenseur. Il s'agit d'une chaudière étanche, en cohérence avec l'étanchéité à l'air haute performance de l'enveloppe des constructions neuves. Ainsi, une canalisation spécifique permet un puisage de l'air de combustion directement à l'extérieur de la zone habitable. De quoi accroître le rendement global.

Importateur français de l'Autrichien Herz, SB Thermique commercialise notamment la chaudière Pellet Star (10 à 60 kW). Compacte, elle est alimentée par une vis sans fin flexible composée d'une spire sans âme dans un flexible caoutchouc. *« Nous renforçons actuellement notre présence commerciale en France et couvrons aujourd'hui presque tout le territoire. Depuis juin 2012, SB Thermique passe par la distribution professionnelle »*, explique **Joachim Bedoin**, chef des ventes.

L'Autrichien Windhager dispose d'une filiale française depuis 2010. Auparavant, ses chaudières étaient disponibles dans l'hexagone sous la marque Zaegel-Held. Le spécialiste de la chaudière bois bûche (depuis 90 ans) a étendu son offre à la chaudière pellet en 2003. *« Actuellement, en France, nous répondons à une forte demande de solution pellet,* explique **Michèle Kayser**, responsable marketing. *L'énergie pellet concerne 70 à 80 % de nos ventes. Nous travaillons en direct avec les chauffagistes. Nous les formons et disposons déjà de plus de 250 partenaires agréés à l'installation de nos chaudières ».* L'offre Windhager comprend 4 types de chaudières. Dédiée aux maisons type BBC ou à énergie positive, la Variowin XS est disposée au couplage solaire. Cette petite chaudière permet de moduler sa puissance de 1,7 à 6 kW et peut s'installer dans la



P12 de Atmos et son réservoir rigide.

Poêle PF610 extra-plat de Jotul

Gamme Herz importée par SB Thermique

Poêle Tilos de Supra

partie habitable de la maison. Avec 12 kW de puissance, la Firewin permet de produire de l'ECS. Windhager dispose en parallèle d'une offre de capteurs solaire thermique pour prendre le relais en été. Également apte au couplage solaire, le modèle Biowin reste le plus vendu. Modulante de 2,9 à 25,9 kW, cette chaudière s'installe aussi en cascade (3 chaudière maxi). Compacte, elle passe les porte de 80 cm de large. Sa grande sœur Biowin XL, mixte également, module de 10 à 60 kW. Elle permet aussi une installation en cascade. Très compacte, elle n'occupe que 1,12 m² au sol.

Depuis 18 ans, GF Services importe en France les chaudières de l'autrichien Lindner & Sommerauer, en association également avec 10 revendeurs Okofen chargés de la revente de la marque. Particularités : toutes les chaudières de la gamme sont capables de brûler de la sciure, des copeaux, des pellets, mais aussi des plaquettes ou encore des coquilles de noix… Le foyer se compose de pierres de silices (et non de matière réfractaire classique), remplaçables sans démontage. Et **Martine Galland**, responsable commercial marketing, d'ajouter : « *Nous livrons des modules chaufferie prêt à raccorder de 25 à 500 kW et homologués "coupe-feu 2 heures "par le CSTB.* »

Travaillant en relation avec 8 concessionnaires (SARL indépendantes) répartis sur le territoire, Hargassner France privilégie en interne la fonction technique. Depuis 1999, cette société est indépendante du fabricant autrichien. **Philippe Gondry**, son directeur, était initialement installateur de solutions solaires photovoltaïques et thermiques ou biomasse. *« Notre stratégie : le partenariat de long terme avec les installateurs. Nos techniciens les suivent sur plusieurs chantiers jusqu'à ce qu'ils deviennent autonomes. »* Hargassner dispose d'une offre de chaudières pellet depuis 1997. Au départ étagée de 9 à 22 kW, elle s'est depuis étoffée vers de plus fortes puissances. En prévision, afin de répondre à une demande, Hargassner devrait lancer à terme une chaudière mixte bois bûche / pellet. En matière de sécurité coupe-feu, le fabricant intègre sur ses chaudières une écluse rotative ou pour les fortes puissances, un clapet appelé à se fermer en cas de défaut. Quant à la qualité de combustion, la grille est entourée de matériaux réfractaires sur toute la gamme. De fait, une température plus élevée induit une meilleure combustion, tout en générant une inertie à même de maintenir des braises plus longtemps entre 2 cycles (optimisation de la consommation électrique au démarrage de cycle). Quatre modèles de chaudières constituent principalement le catalogue. La gamme standard HSV9 basse température, jusqu'à 22 kW, génère de l'eau de 38 à 80 °C. Le modèle Classic en version simplifiée haute température s'étend sur les mêmes plages de puissance (la sonde lambda optionnelle). La chaudière Classic Lambda (de 25 à 60 kW) dispose d'une sonde lambda capable de définir précisément la quantité de granulés nécessaire en fonction de sa qualité. L'extracteur de fumées est à vitesse variable. Enfin, pour les fortes puissances, la WTH couvre une plage de 70 à 200 kW (5 modèles).

Basé à Bischoffsheim (Alsace), HS France est spécialiste des solutions biomasse depuis plus de 40 ans. Fabricant, l'entreprise propose des chaudières bois bûches, granulés de bois et bois déchiqueté jusqu'à 50 kW. Elle est également importateur exclusif de la marque Gilles (Autriche) pour des puissances jusqu'à 300 kW. Parmi la gamme des chaudières automatiques distribuées par HS France, plusieurs modèles répondent à des besoins bien précis : Ceries permet de préprogrammer plusieurs types de combustibles agro-pellets, Loki convient aux petits espaces et la chaudière mixte à haut rendement bois bûches Hybria G assure la relève automatique en granulés de bois. HS France propose par ailleurs des solutions de stockage et de transport des granulés de bois ainsi que des solutions mono ou multi-énergies intégrant les ballons d'hydro-accumulation et les accessoires de fonctionnement et de sécurité.

En 1998, le fabricant espagnol de chaudières Domusa est passé sous le statut de coopérative pour intégrer le groupement Mandragon (MCC – Mandragon Cooperative Corporation), tout en restant une entreprise indépendante. En complément d'une gamme de chaudières fioul et gaz (leader de la chaudière au sol espagnol), et après avoir proposé des chaudières bois bûche pendant deux décennies, Domusa a introduit en 2012 ses chaudières au pellet dans l'hexagone. L'offre pellet était depuis 2 ans disponible en Espagne, mais aussi dans les pays nordiques où Domusa s'appuie sur un partenaire en phase de conception. *« Pour Domusa, la France représente le plus important marché hors Espagne. En Espagne, marché historiquement tourné vers le fioul, la chaudière à pellet remporte un très grand succès ! »*, souligne **Thierry Momboeuf**, directeur export Domusa et directeur commercial France.

Actuellement, la gamme Bioclass comprend 3 puissances : 9 kW (très compacte et plutôt destinée aux constructions basse consommation), 15 kW et 25 kW. Au 2e trimestre 2013, sera lancé un modèle 40 kW, et à terme une chaudière de 70 kW. Outre un système de nettoyage automatique par levier motorisé au niveau des turbulateurs, Domusa intègre un système d'alimentation ni par le haut, ni par le bas, mais par le milieu du brûleur. *« Depuis octobre 2012, Domusa va à la rencontre de ses clients installateurs au travers d'animations chez les distributeurs partenaires, avec plusieurs remorques sur lesquelles sont installées des chaudières en exploitation. La formule rencontre un vif succès. »*

Chez Viessmann, l'offre « négoce » de chaudières pellet de marque Windhager initiée en 2005, a fait place à 6 modèles maison (Vitoligno 300P lancé en 2010, de 12 à 48 kW). Sans compter avec le rachat du spécialiste Köb en 2007 dont l'offre couvre des puissances de 36 à 90 kW (Pyromat Dyn) et de 90 à 480 kW (Pyrot). Les chaudières Vitoligno 300P mettent en œuvre un triple parcours des fumées, dont un seul reste ouvert en charge partielle (Variopass) pour éviter des températures fumée trop basses. ■

Michel Laurent

CHAUDIÈRES À BOIS

de 2,5 à 4x200 kW

GARANTIE 7 ANS

GRANULÉS

PLAQUETTES

BÛCHES

Prime VIVROBOIS 2013

Retrouvez-nous sur nos stands
Hall 4 - G05 et Extérieur - Z12

BOIS ÉNERGIE NANTES 2013

20-22 mars – Industrie et Collectivités locales
21-24 mars – Chauffage domestique, Exploitation forestière

*** RÉDUCTION IMMÉDIATE**

liée à la valorisation des Certificats d'Economies d'Energie pour une habitation individuelle de plus de 2 ans selon secteur géographique, sous réserve du respect des critères d'éligibilité.

HARGASSNER

Spécialiste du bois énergie en France depuis 1995

ZA Les Persèdes - 07170 LAVILLEDIEU
Tél. 0 475 367 835
info@hargassner-france.com

www.hargassner.fr

© Hargassner France 2013

Sécurité des installations gaz : entrée en vigueur de la nouvelle norme NF P45-500

Au 1er juin 2013, une nouvelle version de la norme NF P45-500 entrera en vigueur. Cette norme, dont la précédente version date d'avril 2009, concerne la sécurité des installations de gaz.

La norme NF P45-500 définit les modalités de réalisation du diagnostic de sécurité des installations intérieures de gaz, à usage domestique, réalisé lors de la vente d'un bien immobilier à usage d'habitation.
En application de l'arrêté du 24 août 2010 (modifiant l'arrêté du 6 avril 2007) définissant le modèle et la méthode de réalisation de l'état de l'installation intérieure de gaz, la nouvelle version de la norme récemment publiées, précise le rôle des différents acteurs concernés : opérateur de diagnostic, distributeur de gaz, donneur d'ordre, syndic de copropriété, bailleur social, client de l'installation. Elle précise quels éléments doivent figurer dans le rapport de visite.

Une évaluation des risques

Le diagnostic a pour objet d'établir un état de l'installation intérieure de gaz afin d'évaluer les risques pouvant compromettre la sécurité des personnes et de rendre opérante une clause d'exonération de la garantie du vice caché, en application de l'article 17 de la loi n° 2003-08 du 3 janvier 2003 (modifié par l'ordonnance n° 2005-655 du 8 juin 2005). En aucun cas, il ne s'agit d'un contrôle de conformité de l'installation vis-à-vis de la réglementation en vigueur. Le suivi des critères de la norme permet de :

- Garantir le travail des opérateurs de diagnostic en simplifiant et en clarifiant chaque fois que possible le processus de diagnostic ;
- Améliorer la lisibilité et la compréhension des points de contrôle de manière à limiter le plus possible leur interprétation ;
- Maintenir la sécurité des utilisateurs des installations intérieures de gaz à un haut niveau ;
- Mettre à jour les références réglementaires et les définitions normalisées.

Les principales nouveautés

La version 2013 de la norme NF P45-500 définit l'anomalie 32c (VMC gaz) et sa procédure de gestion spécifique élaborée en concertation avec les distributeurs de gaz.

La création de cette anomalie s'est traduite par l'ajout d'un nouvel article (7.4), de la révision de l'article C.27 (fiche de contrôle n° 32 bis – VMC Gaz) et l'intégration de dispositions spécifiques dans les Annexes F et G.

Parmi les autres modifications :

- L'abaissement des valeurs seuil de monoxyde de carbone pour les appareils raccordés ;
- Le traitement des DGI signalés pour les installations alimentées par bouteille(s) de gaz ;
- L'ajout de la référence aux dispositions de l'arrêté du 25 avril 2012 modifiant l'arrêté du 2 août 1977 modifié, par anticipation, dont l'objectif est l'interdiction à terme des robinets munis d'about porte caoutchouc non démontable et des tubes souples à base de caoutchouc sur les installations alimentées par réseaux ;
- La mise à jour du modèle de rapport de visite de l'état de l'installation de gaz (Annexe E).

Prévue au 1er juin 2013, la mise en application de la nouvelle norme nécessitera la publication de son arrêté de reconnaissance ministérielle, ainsi que la modification de l'arrêté du 24 août 2010 contenant en annexe le modèle de rapport de visite. ■

Michel Laurent

Acoustique : une attestation désormais obligatoire

Les maîtres d'ouvrage doivent à présent fournir une attestation précisant qu'ils ont bien pris en compte la réglementation acoustique en vigueur. À l'heure où la RT2012 fait bouger les lignes, aussi bien au niveau structurel du bâtiment que de ses équipements, il est important de se (re)poser la question de l'acoustique.

Depuis le 1er janvier 2013, conformément à l'arrêté du 27 novembre 2012 (publié au J.O.R.F. du 18 décembre 2012) les maîtres d'ouvrage doivent fournir, lors de l'achèvement des travaux de bâtiments d'habitation neufs, une attestation de prise en compte de la réglementation acoustique. Cette obligation ne change en rien la réglementation en vigueur, elle oblige simplement à fournir l'attestation. Il se trouve que dans la pratique, de nombreuses non-conformités sont constatées, d'où la demande d'une garantie de résultats auprès des maîtres d'ouvrage.
La récente entrée en vigueur de la RT2012 va induire de nombreuses évolutions des modes constructifs, en particulier au sujet de la perméabilité à l'air de l'enveloppe extérieure. Dans ce contexte, la réglementation thermique va aussi influencer le choix des équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, de même que leur lieu d'installation. Ces équipements ne seront pas neutres en matière d'acoustique… ■

Michel Laurent

Ouverture de la KME Academy

KME vient d'ouvrir en région parisienne son centre de formation avec notamment des espaces dédiés au tube de cuivre, pour le chauffage et le sanitaire. Nicolas Avanan, responsable de la prescription tubes bâtiment de KME France, détaille le programme de formation du fabricant.

Filière Pro – Vous venez de lancer, à l'automne dernier, les formations au sein de la KME Academy à Saint-Denis (93). Pourquoi avez-vous créé ce centre de formation ?

Nicolas Avanan – Aujourd'hui, l'utilisation des tubes de cuivre non revêtus est bien connue mais il est toujours bon de faire un rappel sur les propriétés du cuivre. Nous voulons aussi mieux faire connaître nos produits, notamment les tubes revêtus, leurs utilisations, les modes de raccordements et leurs particularités. Nous souhaitons également apporter des compléments techniques sur le cuivre avec un module « prévention des désordres ». Il nous fallait donc un lieu pour pouvoir faire des démonstrations, utiliser facilement des machines, pouvoir braser. C'est maintenant le cas avec la KME Academy qui est à Saint-Denis, en région parisienne. Ce centre de formation, avec une partie tertiaire pour les cours théoriques, et une partie atelier de 350 m² pour les démonstrations, comporte également un show-room où sont présentés tous nos produits.

Justement, quels sont les stages proposés par la KME Academy ?

Nicolas Avanan – Nous proposons quatre stages pour les installateurs : propriétés des tubes cuivre et prévention des désordres dont je viens de vous parler ; propriétés et installation des tubes cuivre Wicu®, notre gamme revêtue ; propriétés et installation des tubes Sanco® et un module sur les planchers, murs et plafonds chauffants et rafraîchissants basse température. Nous avons beaucoup de demandes pour ce dernier de la part d'installateurs qui n'ont jamais mis en place de plancher chauffant, ce qui permet de les préparer pour leur premier chantier. Ce sont des stages d'une journée, qui peuvent rentrer dans le cadre d'une formation de professionnalisation. Le centre est immatriculé, ce qui autorise les financements par les fonds de formation.

© KME

À qui s'adressent ces stages ?

Nicolas Avanan – Les stages sont d'abord destinés aux installateurs, mais nous pouvons aussi accueillir des architectes, des maîtres d'œuvre et des négociants. Pour ces derniers, ils sont alors moins axés sur l'installation et plus centrés sur la partie produits.

Quels sont les objectifs de la KME Academy ?

Nicolas Avanan – Avec la KME Academy, nous voulons former 350 personnes par an en plomberie/chauffage, soit une trentaine de séminaires organisés sur l'année. Notre formateur, Sébastien Marion, peut proposer, en parallèle des quatre modules, des formations à la carte, car l'important est de parler du cuivre et de véhiculer un message positif sur ce matériau. En parallèle, nous intervenons dans les centres AFPA et les CFA. Lors de demi-journées dans ces établissements, nous avons communiqué sur nos formations, afin de sensibiliser les futurs chefs d'entreprises à l'utilisation des tubes de cuivre et leur dire que nous sommes là pour leur apporter un service. Nous proposons également nos formations directement aux installateurs ou par l'intermédiaire de nos clients négociants auprès de qui nous assurons la formation de leurs équipes commerciales. ■

© KME

© KME

Nicolas Avanan,
responsable de la prescription tubes bâtiment chez KME France.

Propos recueillis par Corinne Montculier

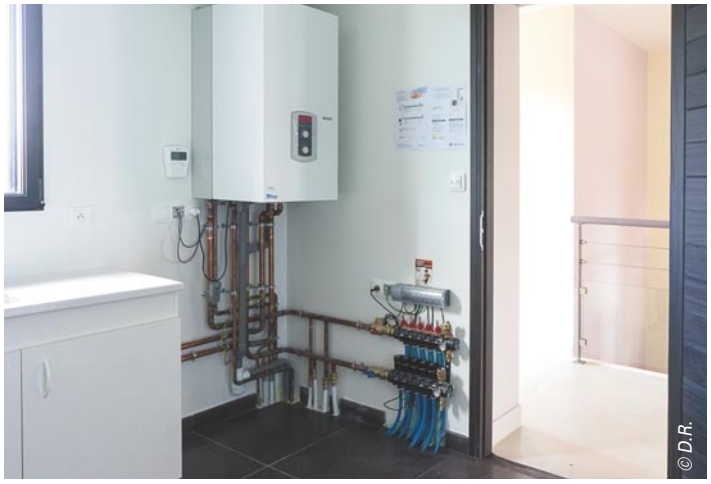
Deux produits mis en avant

Les formations mettent notamment l'accent sur deux produits de la gamme KME : Qtec®, un tube à paroi mince destiné aux installations de chauffage par radiateur ou plancher chauffant, de distribution d'eau froide, d'eau chaude sanitaire et de climatisation par eau glacée, et Wicu®Flex, un tube pré-isolé et prêt à encastrer. Qtec® est un tube qui évite l'embouage par rapport aux matériaux de synthèse grâce à l'imperméabilité du cuivre à l'oxygène. « Il possède les propriétés fongicides et bactéricides de ce matériau », *souligne Nicolas Avanan. Son autre atout est son côté économique, grâce à sa paroi mince qui conserve toutes les qualités du cuivre. Wicu®Flex associe sécurité, confort, économies et performances. Il diminue le temps de mise en œuvre sur chantier en évitant le surgainage du tube de cuivre avant la pose : la gaine fait office de fourreau.* « Cette gaine améliore le rendement thermique des installations et évite les problèmes de condensation dans les cas de pose en encastré », *explique Nicolas Avanan.*

Une solution Effinergie+ avec une PAC hybride

Pour cette maison témoin construite dans la région de Niort, le label Effinergie+ était en ligne de mire, avec une solution à base de PAC hybride de Chaffoteaux pour le chauffage, une conception bioclimatique et une gestion évoluée par domotique.

Le toit en bac acier ne permettait pas la pose facile de panneaux solaires.



Talia Green Hybrid est installée dans la buanderie, qui devient une véritable pièce technique.

Installé à Niort, le constructeur Villa Tradition réalise 25 à 30 maisons moyen/haut de gamme par an et s'intéresse depuis 2008, de très près à la construction environnementale, ce qui a notamment donné lieu à la première maison BBC en Poitou-Charentes.

Pour cette nouvelle maison témoin, l'idée est de tester une solution conforme à Effinergie+, sans apport solaire. *« Les solutions incluant du solaire, nous les connaissons et nous avons déjà des réalisations. Là, nous voulions essayer autre chose, avec de nouveaux produits, tout en utilisant le savoir-faire des entreprises avec lesquelles nous travaillons habituellement, pour voir jusqu'à quel point il est possible de pousser une construction traditionnelle et atteindre des performances élevées. C'est d'ailleurs pour ça que nous n'avons pas retenu une isolation par l'extérieur »*, explique **Éric Doisy**, président de Villa Tradition. *« Sur le toit, les bacs acier choisis rendent la pose de panneaux solaires plus compliqués, nous avons donc cherché une solution adaptée à la maison »*, commente **Franck Jusiack** du bureau d'études thermiques Effilios. *« Cette maison est idéale pour le calcul thermique et prouve aussi qu'il est possible de faire des maisons performantes qui ne sont pas des cubes »*.

Une PAC hybride optimale pour la région

La maison, de 156 m² habitables sur un terrain en pente, est en brique BGV avec une isolation par laine de verre de 120 mm et est conçue de manière bioclimatique : par exemple, une terrasse côté sud et de grandes baies vitrées permettent un apport solaire tandis qu'une pergola à lames orientables sert à maîtriser la surchauffe en été. Ses poteaux, creux, récupèrent l'eau de pluie. Une concession toutefois côté nord, les ouvertures plus grandes que nécessaires et une terrasse permettent de profiter de la vue sur la vallée toute proche.

Pour le chauffage, assuré sur la partie habitable par un plancher chauffant, c'est une PAC hybride qui a été retenue. *« Dans cette région, nous sommes à une température moyenne de 8 à 9 °C, ce qui est optimal pour le fonctionnement d'une PAC. On peut même supposer que les consommations réelles seront inférieures à ce qui a été calculé »*, commente Franck Jusiack. Pendant les travaux, alors que la maison n'était pas encore alimentée en gaz, une température de 17 à 18 °C a été facilement obtenue avec la seule PAC par 4°C extérieurs.

Le modèle Talia Green Hybrid est donc installé dans la buanderie *« qui devient une véritable pièce technique »*, souligne Éric Doisy. Elle allie une PAC inverter de 3 kW, qui fonctionne en priorité et une chaudière à condensation capable de moduler de 6 à 30 kW et qui vient en appoint quand il fait trop froid. La régulation possède deux modes en fonction du COP de la pompe à chaleur : s'il est supérieur à 2,58, la Talia Green Hybrid fonctionne seule ; s'il est inférieur, la chaudière prend le relais. Cette valeur de 2,58 peut être modifiée pour tenir compte du prix des énergies. La pose de cette chaudière est simple, son entretien aussi.

Côté ventilation, c'est un simple flux hygro B qui a été installé, une ventilation double flux n'étant pas assez valorisée dans le moteur de calcul pour compenser le surcoût financier.

Optimisation par domotique

Afin de tester une solution haut de gamme, le constructeur a choisi d'équiper la maison d'un système domotique filaire, pour éviter les ondes radio. Ce système gère le chauffage, via une sonde de température dans le salon et une autre dans une chambre – mais aussi l'éclairage, les volets roulants, l'alarme – et sert au comptage énergétique. Pour Franck Jusiack, *« un des intérêts est de pouvoir suivre la consommation réelle et de faire le rapprochement avec l'étude que nous avons réalisés. Nous allons avoir un retour fiable »*. La programmation du chauffage est basée sur une détection de présence, par l'ouverture ou non des portes par exemple. *« Différents scénarii sont ouverts et nous devons définir celui qui va diriger le chauffage avec les occupants. Cela implique de revenir régulièrement dans les premiers temps pour aménager et affiner au mieux les réglages pour que le confort soit là »*, conclut **Simon Rousseau**, gérant de la société EDT-MDT qui a réalisé l'installation domotique. ■

Corinne Montculier

Modules hydrauliques Giacomini : gain de temps en logements collectifs

Grâce à la mise en œuvre sur chaque palier de modules hydrauliques Giacomini livrés en kit, l'entreprise d'installation IPEC 95 a pu limiter ses temps d'intervention sur un chantier de 34 logements collectifs.

Les départs de quatre boucles de chauffage privatives. Le kit comprend la nourrice, les vannes et les filtres. Le tout, livré prêt à raccorder.

Au niveau du retour de chaque boucle de chauffage privative, la manchette plastique entre vannes réserve l'espacement dans lequel prendra place le compteur d'énergie.

Mario Scavone est gérant d'IPEC 95, une entreprise de 15 salariés, spécialisée dans l'installation d'équipements thermiques et de climatisation. IPEC 95 intervient régulièrement sur des chantiers de logements collectifs afin de mettre en œuvre colonnes montantes hydrauliques et distribution palière des fluides.

L'entreprise est récemment intervenue dans le cadre de la construction d'un immeuble de logements sociaux à Cergy-Pontoise (95). Sur ce chantier de 34 logements (rez-de-chaussée surmonté de six niveaux), IPEC 95 a mis en œuvre la distribution de la boucle d'eau chaude destinée au chauffage, entre la chaudière et les logements.

Une colonne montante multicouches

Doté d'une seule colonne montante centrale, l'immeuble comprend 4 à 6 logements par palier. La distribution verticale est assurée par un conduit d'arrivée et un conduit de retour. IPEC 95 a mis en œuvre des tubes de type multicouches de diamètre 63 mm Giacomini. *« Nous avons façonné sur place les tubes de la colonne montante, avec au niveau de chaque palier une dérivation en T,* explique **Mario Scavone**. *Les dérivations ont été immobilisées à l'aide d'une simple pince à sertir. »*

Historiquement, IPEC 95 mettait systématiquement en œuvre des tubes acier pour les colonnes montantes de chauffage et en PVC haute pression pour la boucle d'eau chaude sanitaire. Depuis deux ans, l'entreprise s'est tournée vers le multicouches : *« Nous sommes convaincus par les qualités du conduit multicouches, ne serait-ce que par la légèreté des tubes qui se manipulent ainsi beaucoup plus facilement ! En dehors de la découpe des tubes et de l'ébavurage, notre seul outillage consiste en une pince à sertir électroportative Virax. Le peu d'outils que nous avons alors à déplacer sur le chantier entre chaque niveau nous permettent de gagner un temps précieux ! Globalement, la mise en œuvre de tubes mutlicouches représente un gain de temps appréciable. »*

Modules hydrauliques en kit

Sur chaque palier, entre la colonne montante et les 4 à 6 logements à desservir, IPEC 95 a choisi d'installer un module hydraulique de gaine palière Giacomini type GE530. L'équipe de Mario Scavone connaît bien ces modules pour en avoir déjà posé plus d'une centaine à l'occasion de différents chantiers d'immeubles collectifs et pour différents promoteurs immobiliers.

Chaque module Giacomini GE530 est livré monté dans un coffret avec collecteurs en laiton, vannes, manchettes et filtres. Mario Scavone : *« J'ai effectué mes approvisionnements, sur la base des indications du bureau d'études. J'avoue que le concept du kit facilite la phase de commande, car je suis certain d'avoir tous les composants nécessaires en une seule ligne de commande. Sur place, le gain de temps est également au rendez-vous. Outre la fixation du coffret, les techniciens n'ont plus qu'à disposer les compteurs sur les retours et à serrer tous les raccordements entre composants. Après installation, l'ensemble du module offre un aspect visuel soigné, témoin d'une bonne organisation des départs et des retours pour les circuits de chaque logement. C'est important. J'ai, à ce titre, déjà eu des remarques positives de mes donneurs d'ordres ! »* L'installateur apprécie également la compacité des kits.

Mario Scavone,
gérant d'IPEC-95 :

« Après installation, l'ensemble du module offre un aspect visuel soigné, témoin d'une bonne organisation des départs et des retours pour les circuits de chaque logement. C'est important. J'ai, à ce titre, déjà eu des remarques positives de mes donneurs d'ordres ! »

En lien avec chaque thermostat individuel

Côté communication, les compteurs d'énergie, disposés sur les retours individuels, sont reliés à chaque thermostat disposés dans les logements. La lecture des index de comptage s'effectue sur place, dans la gaine technique. ■

Michel Laurent

Il y a toujours une solution gaz naturel adaptée !

Réputé pour sa faible empreinte carbone, le gaz naturel offre un niveau de confort appréciable. Il permet de moduler une puissance très faible au brûleur pour des besoins de chauffage limités, tout comme une densité d'énergie élevée pour produire de l'eau chaude sanitaire instantanée. La question de la performance énergétique vient couronner cette approche, grâce à la condensation et à ses capacités de couplage avec l'énergie solaire thermique. En résumé, le gaz naturel demeure la solution de chauffage éprouvée capable de répondre aux projets de rénovation, mais aussi aux contraintes de la RT2012.

Dotée d'une technologie à condensation, la chaudière Hydroconfort Solaire s'associe à un capteur solaire thermique en lien avec un ballon de stockage.

La chaudière Hydroconfort Solaire, intègre un ballon de stockage en inox, lequel permet de stocker l'énergie solaire thermique.

Frisquet, spécialiste de la chaudière gaz naturel, dispose à son catalogue de nombreuses solutions permettant de couvrir de très larges besoins dans tous types de configurations.

La condensation gaz naturel en cœur de gamme

Modulables et évolutives, les chaudières gaz naturel à condensation Frisquet sont proposées en version murale ou au sol, pour le chauffage seul ou avec la production d'eau chaude sanitaire. La gamme de puissances nominales s'étend de 14 à 45 kW. En tirant profit des atouts du gaz naturel, elles bénéficient d'un concentré de technologies à la fois innovantes et éprouvées qui leur permettent de concilier écologie, économies et grand confort.

Conception éprouvée

Le corps de chauffe, spécialement développé pour optimiser le mode condensation, assure un rendement jusqu'à 109 %, tout en produisant une eau chaude sanitaire de qualité supérieure au référentiel 3 étoiles.

La qualité de combustion exceptionnelle du brûleur modulant permet d'obtenir les plus bas taux d'émissions de polluants (deux fois moins que le taux exigé par la Directive européenne EN 483). De plus, ce brûleur intègre un dispositif pour la stabilité permanente du mélange air/gaz qui lui permet de maintenir ses performances constantes pendant toute sa durée de vie.

Un dispositif de régulation multizone, Ecoradiosystem Visio, tout dernier système de pilotage full radio et modulaire développé par Frisquet, équipe en série la gamme condensation.

Innovation : la régulation radio

Avec le concept Ecoradiosystem Visio (transmission radio à 868 MHz), interviennent trois régulations numériques embarquées, à température ambiante ou extérieure : une régulation ambiance seule, une régulation de température extérieure seule,

Modulables et évolutives, les chaudières gaz naturel à condensation Frisquet sont proposées pour le chauffage seul ou avec la production d'eau chaude sanitaire intégrée.

Gaz naturel : un allié pour répondre à la RT2012

Connu pour sa haute efficacité thermique, le gaz naturel est une énergie primaire dont le facteur de conversion reste peu élevé. Ainsi, 1 kWh d'énergie primaire gaz naturel = 1 kWh d'énergie efficace. L'utilisation directe du combustible confère aux solutions gaz naturel un excellent bilan énergétique sur le plan de la préservation des ressources. Ce facteur de conversion constitue un atout majeur pour les constructions neuves, en particulier pour celles qui doivent dès à présent appliquer la RT2012.

Gaz naturel : seulement 234 g de CO_2/kWh

Le gaz naturel n'émet, lors de sa combustion, que 234 g de CO_2 par kWh, soit 15 à 40 % de moins que d'autres énergies utilisées pour le chauffage des bâtiments. Le gaz naturel reste une énergie propre, sûre et facile à mettre en œuvre. Plus précisément, le gaz naturel émet moins d'oxydes d'azote (NOx) que les autres combustibles. Ses émissions de soufre, de particules et de composés organiques volatils (COV) sont quasi nulles.

Avec le concept Ecoradiosystem Visio (transmission radio à 868 MHz via la petite antenne disposée sur le haut de la chaudière), interviennent trois régulations numériques embarquées, à température ambiante ou extérieure : une régulation ambiance seule, une régulation de température extérieure seule, une régulation ambiance + température extérieure.

Le corps de chauffe, spécialement développé pour optimiser le mode condensation, assure un rendement jusqu'à 109 %, tout en produisant une eau chaude sanitaire de qualité supérieure au référentiel 3 étoiles.

une régulation ambiance + température extérieure.
Ce dispositif de régulation radio gère jusqu'à 3 zones chauffage à températures différentes : à chaque zone sa régulation avec ou sans sonde extérieure, pour un confort personnalisé zone par zone.

Pilotage intuitif

Ces nouvelles chaudières gaz naturel présentent également un nouveau design, avec tableau de bord LCD et satellites ultra plats, spécialement étudiés pour rassembler et accéder à toutes les informations de façon aisée et intuitive. Par ailleurs, la mise à l'heure s'effectue en un point unique, sans oublier le passage été/hiver automatique, la programmation des plages d'absence prolongée, la date du prochain entretien… Nouveau, un programme sanitaire Eco+ assure le maintien du confort en eau chaude sanitaire, tout en réduisant davantage la consommation d'énergie.
Les chaudières gaz naturel à condensation Frisquet sont également équipées en série des raccords pour circuit chauffage supplémentaire, d'une vanne 4 voies motorisée, de la "bi-puissance commutable chauffage". Elles sont de plus prédisposées pour un raccordement direct à un ballon d'ECS pour permettre de s'adapter à tous types de besoins.

Condensation et énergie solaire

Solution à haute performance, la chaudière gaz naturel Hydroconfort Solaire (14 ou 20 kW) permet d'allier la performance de la condensation à l'énergie solaire thermique. Ce concept hybride module sa puissance à partir de 0 kW et favorise le stockage de l'énergie solaire issue de capteurs dans un espace optimisé.
Hydroconfort Solaire associe concrètement une chaudière gaz naturel à condensation Visio à un ballon solaire inox de 220 litres. L'ensemble peut gérer 3 circuits de chauffage et assurer une couverture solaire de 50 à 60 % des besoins en eau chaude avec un seul capteur. Un programme Eco, Eco+ ou Eco++, permet de profiter avantageusement de l'eau chaude solaire et d'être assuré d'un débit d'eau chaude minimum quand l'ensoleillement est insuffisant.
Cette chaudière est prête à l'emploi, avec tous les équipements spécifiques au chauffage et au solaire afin de faciliter la mise en œuvre et garantir la performance globale. De plus, l'implantation se trouve facilitée du fait d'un encombrement réduit (1 762 x 891 x 560 mm). De quoi permettre le passage des portes.

Basse température à rendement élevé

La nouvelle gamme de chaudières gaz naturel basse température Evolution couvre une plage de puissance nominale de 25 à 45 kW, en version murale ou au sol. Ces chaudières assurent le chauffage seul ou un service mixte avec éventuellement un ballon inox intégré ou séparé. Intégré, le dispositif de régulation multizone Ecoradiosystem Visio, procure un confort sur-mesure zone par zone. Ecoradiosystem permet ainsi de réaliser ou faire évoluer une installation de chauffage de 1 à 2 ou 3 circuits de chauffages à températures différentes, pour une gestion multizone optimale.
Les nouvelles chaudières Evolution offrent un rendement de 95 %, le plus élevé dans le domaine de la basse température. C'est aussi une solution hautement performante et évolutive dans le cadre d'un ensemble modulaire à communication radio. Son taux NOx classe 5 est, pour sa part, le plus bas sur le marché de la chaudière gaz naturel basse température. ■

Énergie mise en œuvre dans le cadre d'équipements éprouvés, le gaz naturel regroupe aujourd'hui de nombreux atouts aussi bien en matière de performance énergétiques, que de confort des utilisateurs ou de limitation de l'empreinte carbone.

Vu à Eneo

Quelques nouveautés vues dans les allées à Eneo qui s'est tenu du 19 au 22 février dernier à Lyon Eurexpo, au sein des salons BE+. Au programme, des solutions à la RT2012, de la compacité, des équipements faciles à installer.

Un poêle à pellets étanche

Le modèle Galaxie de Deville Thermique est parfaitement étanche et prend l'air frais directement dehors pour éviter le refroidissement de la pièce où il se trouve. D'une puissance de 3 à 7,5 kW, il affiche un rendement supérieur à 85 %. La trémie, d'une capacité de 30 kg, assure une autonomie d'une quarantaine d'heures. Le raccordement des fumées se fait par un conduit classique ou par ventouse.

DEVILLE THERMIQUE

Filtrer l'eau de boisson

En complément de ses adoucisseurs, Cillit propose Bonaqua Activ, un filtre eau de boisson qui s'installe simplement sous le robinet de la cuisine. Argument de vente fort pour les installateurs, le prix de revient de cet appareil est largement inférieur au coût de l'eau en bouteille ou des carafes filtrantes. L'encombrement est réduit, 30 cm, le filtre est actif pour 10 000 L d'eau et est à changer tous les ans. Un appareil à installer par exemple avec Millenium, un adoucisseur à résines monosphères (meilleure régénération, consommation d'eau et de sels moindre) et à coffret de contrôle à distance.

CILLIT

Micro-cogénération pour la maison

La chaudière murale Vitotwin 300-W de Viessmann permet la production simultanée d'électricité et de chaleur en combinant un moteur Stirling, capable de produire 1 kW électrique et 6 kW thermiques, et une chaudière gaz Vitodens 200-W, modulante de 6 à 20 kW. L'ensemble est regroupé dans un bâti compact de chaudière murale avec un niveau sonore suffisamment bas pour être installé à proximité du volume habitable. L'électricité non consommée est réinjectée dans le réseau électrique de distribution. Comme la chaudière produit continuellement de la chaleur, l'association avec un réservoir tampon d'eau primaire est nécessaire.

VIESSMANN

Chaudière hybride à condensation et solaire

Hydroconfort Solaire, la dernière née de la gamme Frisquet, est une chaudière à condensation de 20 kW alliée à un ballon solaire qui offre un rendement allant jusqu'à 109 % et une couverture solaire de

50 à 60 % avec un seul capteur. Le ballon, en inox, a une capacité de 220 L avec un débit spécifique de 20 L/mn. Le tout est intégré pour un fonctionnement optimum, et équipé de la nouvelle régulation Eco Radio System Visio qui peut commander jusqu'à trois zones différentes (pièces à vivre, chambres et salle de bains par exemple). Fonctionnant par radio, donc sans fil, cette régulation peut également s'adapter sur toute la gamme basse température et condensation de Frisquet.

FRISQUET

Une PAC géothermique tout intégré

La SIW...TU de Dimplex est une PAC eau glycolée/eau avec un ballon d'eau chaude sanitaire intégré de 170 L en inox. Pour faciliter l'installation, cette PAC est livrée en deux colis. L'ensemble, une fois monté, a un encombrement minimum dans la chaufferie : il mesure 2 m de haut et 60 cm de largeur. Cette PAC est disponible en monophasé et en triphasé, pour une puissance de 6 à 11 kW, affichant un COP de 4,8 à 5,5. Elle est équipée de la régulation WPM Econ Plus et peut être télécommandée à distance par un Smartphone ou une connexion Internet. Elle peut aussi bénéficier de la toute nouvelle garantie de 5 ans proposée par le fabricant.

DIMPLEX

Un tableau de commande simplifié

Chez Chaffoteaux, les chaudières murales sont équipées d'une nouvelle régulation plus simple à utiliser et plus efficace. Ce changement intervient suite à une enquête auprès des installateurs qui a permis de déterminer les informations les plus importantes à afficher. Cette commande joue le jeu de l'intuitif, avec des pictogrammes qui se comprennent au premier coup d'œil. Le tableau de commande, filaire, peut être déporté et commander l'ensemble du système : la chaudière mais aussi la PAC ou le chauffe-eau solaire qui peuvent avoir été installés. Au cours du second semestre, la régulation équipera également les chaudières Pharos et Talia Hybrid.

CHAFFOTEAUX

Chauffe-eau thermodynamique compact

Le CET Magna Aqua de Saunier Duval est spécifiquement conçu pour la RT2012 avec des performances énergétiques importantes (COP certifié pivot de 3,02) et une isolation renforcée. D'un volume de 300 L, il peut fonctionner seul ou avec un appoint chaudière via un échangeur dédié. Compact avec 166 cm de hauteur et 70 cm de diamètre, il peut être installé dans les endroits exigus et n'émet que 36 dB en fonctionnement. Le transport à l'horizontale est possible. Ce chauffe-eau peut être combiné avec une chaudière gaz à condensation ThemaPlus Condens ou Thema AS Condens, ou avec la PAC Genia Air, afin de constituer l'une des six solutions préconisées par Saunier Duval pour répondre à la RT2012.

SAUNIER DUVAL

Un filtre à faible encombrement

Le filtre de TF1 de Fernox est revu et corrigé sur deux points qui entraînaient des remarques des installateurs : l'encombrement et l'obligation de mettre un joint spécifique quand on inclinait la tête pour gagner quelques centimètres. Le TF1 Compact, en encombrement minimum, ne mesure plus que 20 cm. L'orientation de la tête se fait par un système interne de crémaillère : plus besoin de joint, il suffit de déclipser la pince de verrouillage, positionner le filtre comme on le désire selon l'une des 24 orientations possibles et de reclipser. Atout supplémentaire : dans les petits espaces, le filtre peut être incliné pour être nettoyé et remis en position normale pour son utilisation.

FERNOX

Une chaudière compacte pour la rénovation

Klista HTE de Chappée est une chaudière gaz à condensation qui convient particulièrement à la rénovation, avec un prix attractif, une puissance de 24 kW et un préparateur d'eau chaude sanitaire de 100 L. La modulation de puissance s'étend sur une plage de 16 à 100 % pour répondre aux demandes en petites puissances, avec un rendement allant jusqu'à 108 %. La chaudière est livrée en un seul colis, mais est facilement démontable en deux parties en cas d'accessibilité difficile. Des kits de raccordements droite, gauche et dessus permettent gain de temps et de place à l'installation.

CHAPPÉE

La chaleur du poêle canalisable

Avec le modèle Nettuno, de 9 kW, Ferroli propose un poêle à granulés de très faible profondeur (303 mm). Il est équipé de deux sorties d'air canalisables qui peuvent servir à distribuer l'air chaud dans des pièces éloignées. Il est programmable grâce à un tableau de commande digital et une télécommande, avec une horloge de programmation journalière, hebdomadaire ou week-end. Il peut être raccordé à un thermostat d'ambiance. Ferroli propose également la gamme Termo, des poêles à granulés qui peuvent être raccordés à des installations de chauffage central (radiateurs, plancher chauffant mais aussi eau chaude sanitaire).

FERROLI

Une ventilation double flux en rénovation

ComfoReno 50 est une solution pour installer une climatisation double flux en rénovation quand il n'est pas possible de passer des gaines classiques. Elle convient notamment aux rénovations importantes avec isolation et amélioration de l'étanchéité, ce qui peut se traduire à terme par le développement de moisissures. Cette unité double flux, qui s'encastre dans un mur extérieur, assure à la fois l'extraction de l'air vicié et l'apport d'air neuf grâce à un ventilateur réversible qui change de sens de rotation toutes les 70 secondes. Un filtre céramique emmagasine les calories de l'air extrait et les restitue à plus de 90 % dans l'air neuf.

ZEHNDER

Un CET pour système multi-énergies

Le chauffe-eau thermodynamique Kaliko de De Dietrich trouve sa place dans tous les systèmes multi-énergies. En particulier, il peut être associé à la pompe à chaleur aérothermique Alezio avec à la clé jusqu'à 70 % d'économies sur le chauffage et l'ECS. D'une capacité de 200 ou 270 L, Kaliko chauffe l'eau jusqu'à 65°C en moins de 7 heures (soit pendant les heures creuses), grâce à un COP de 3,7. Sa cuve en acier émaillée est protégée par une anode à courant imposé.

DE DIETRICH

Corinne Montculier

Ferroli se positionne sur le marché de la biomasse

Connu pour ses chaudières domestiques, murales gaz en particulier, Ferroli a récemment complété son catalogue avec des poêles et chaudières à buches ou à granulés, et des chaudières fioul et gaz de grosses puissances. Le point avec Hugues Métifieux, directeur de la filiale française.

Hugues Métifieux,
directeur de la filiale française de Ferroli, mise sur la biomasse, la plus accessible des énergies renouvelables

« ...nous assurons aussi les mises en service des appareils, le SAV et l'entretien,... »

Vous êtes un spécialiste des chaudières domestiques, voire des radiateurs. Pourquoi cette nouvelle offre ?

Hugues Métifieux – Tout simplement parce que le marché la réclame et que nous la fabriquons ! Il ne faut pas oublier que Ferroli est, historiquement, un fondeur. Nous disposons de treize unités de production, dont la majorité est située en Europe, et nous employons trois mille cinq cents personnes dans le monde. Nous sommes l'un des rares industriels du génie climatique à fabriquer un éventail de produits aussi larges, en particulier des poêles à granulés.

De quoi est composée votre offre biomasse ?

Hugues Métifieux – Outre les poêles à bûches classiques, nous proposons dix-huit modèles de poêles à granulés, dont des modèles de couloir peu profonds, des modèles canalisables, c'est-à-dire raccordables à des réseaux d'air pulsé, ainsi que des modèles hydro, raccordables à un circuit de chauffage à eau chaude. Tous nos poêles possèdent un foyer en fonte, qui offre, par rapport à l'acier, un très bon rapport qualité/prix. Nous proposons également des chaudières à bûches et à granulés, de petite et moyenne puissances.

En matière de biomasse, quelle est votre valeur ajoutée par rapport aux produits et aux fabricants déjà présents sur le marché français ?

Hugues Métifieux – La plupart des appareils proposés sur le marché sont importés, d'Italie notamment, par des agents ou des sociétés qui ne disposent d'aucune structure commerciale et encore moins technique. Présent en France depuis quarante ans, Ferroli s'appuie sur sa filiale française, qui compte aujourd'hui vingt-cinq personnes dont douze commerciaux. Non seulement nous sommes en mesure de former les installateurs, mais nous assurons aussi les mises en service des appareils, le SAV et l'entretien, par l'intermédiaire d'un réseau de stations techniques agréées, également formées par nos soins. De plus, nous disposons, dans notre filiale, d'un stock important de pièces détachées. Enfin, en tant que fabricant, nous offrons un véritable catalogue, qui permet de répondre à tous les besoins en termes de puissances, de niveaux de gamme et d'esthétique. Ce qui n'est pas le cas des quelques rares spécialistes du génie climatique ayant une offre en poêles à bois ou à granulés, parce qu'ils ne sont pas fabricants pour la plupart, mais proposent la biomasse en complément de gammes, avec des produits de négoce.

Quelle est selon vous la place des installateurs chauffagistes sur ce marché ?

Hugues Métifieux – C'est un marché que les installateurs découvrent, réalisé d'une part par les cheministes, d'autre part par le négoce sanitaire-chauffage ou la grande distribution. Nous pensons que le négoce, et avec lui les installateurs, ont un rôle

important à jouer, et la légitimité nécessaire. D'ailleurs, il suffit qu'un point de vente installe un poêle à granulés dans ses locaux pour que les ventes suivent, qu'il soit en fonctionnement ou non. Les augmentations périodiques des prix du fioul, du gaz et de l'électricité, sont très anxiogènes pour le consommateur qui doit renouveler son équipement. D'ailleurs, il a tendance, depuis quelque temps, à investir à minima dans les énergies classiques – par exemple en remplaçant simplement son brûleur plutôt que sa chaudière – et à s'orienter, pour réduire sa facture d'énergie, vers un appareil de chauffage au bois ou, mieux, à granulés, parce que cette dernière solution offre une meilleure autonomie et moins de contraintes. La biomasse est la plus accessible des énergies renouvelables. S'ils sont efficaces, les systèmes hybrides, voire les pompes à chaleur sont à la fois sophistiqués et coûteux, tant du point de vue de l'investissement que de l'entretien. Un poêle à granulés, dont le prix public est, chez nous, compris entre 1 500 et 4 000 € HT, est accessible au plus grand nombre. Il sera plutôt utilisé en complément d'une chaudière gaz ou fioul, ou installé à l'occasion de la réalisation d'un agrandissement, par exemple d'une véranda, constituant ainsi une alternative à l'énergie électrique. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

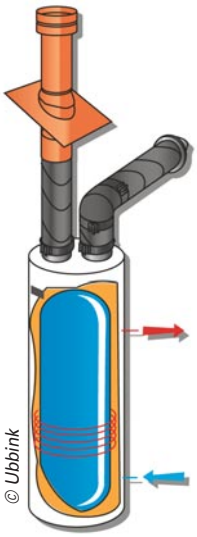
www.ferroli.fr

Des solutions Ubbink étanches pour la ventilation double-flux et CET

La RT2012 demande des logements de plus en plus étanches. Ubbink a développé une solution d'évacuation et de prise d'air spécifique, permettant un raccordement des conduits parfaitement étanches et isolés dans le cas d'une VMC double flux et/ou d'un chauffe-eau thermodynamique, comme nous l'explique Pierre-Henry Chaillou, directeur marketing et opérations d'Ubbink France.

Filière Pro – Dans quel contexte Ubbink a-t-il développé son système d'évacuation et de prise d'air ?

Pierre-Henry Chaillou – Ce système est destiné à être installé dans un logement équipé d'une ventilation double-flux ou d'un chauffe-eau thermodynamique. C'est l'ensemble des conduits qui permet d'aller de l'appareil (centrale de ventilation ou CET) jusqu'à l'extérieur où l'air est puisé et évacué. Ubbink a développé ces produits car la ventilation double-flux prend de plus en plus d'ampleur, portée par le BBC et depuis début janvier par la RT2012. Le CET est aussi un marché très dynamique car il permet d'atteindre plus facilement les exigences de la RT2012. Ce sont des équipements très efficaces mais qui nécessitent un raccordement avec des conduits isolés et d'une étanchéité parfaite. Il ne faut pas oublier que, désormais, toutes les maisons neuves subissent un test d'étanchéité en cours de chantier. Pour développer la gamme, nous avons suivi les préconisations des fabricants avec lesquels nous travaillons.



© Ubbink

Ubbink a développé un système pour permettre un raccordement optimal à l'air des chauffe-eau thermodynamiques.

Quelles sont les caractéristiques de ce système ?

Pierre-Henry Chaillou – Ces produits sont conçus pour être totalement étanches, afin de ne pas créer de points de fuite d'air en particulier à la traversée des murs et cloisons et au raccordement de deux conduits. Nous avons donc développé des traversées de cloison avec une membrane élastique universelle qui assure l'étanchéité, ainsi qu'un collier raccord qui permet de connecter de manière parfaite deux produits ensemble. Le deuxième point sur lequel nous nous sommes penchés est d'éviter les phénomènes de condensation. Les CET ne sont pas forcément conçus pour récupérer et évacuer la condensation qui pourrait se former, et une condensation est à éviter dans une ventilation pour des raisons d'hygiène. Nous avons donc choisi l'EPE (polyéthylène expansé), un matériau isolant.

© Ubbink

Une membrane assure l'étanchéité au passage d'un mur ou d'une cloison

Y-a-t-il des contraintes de pose pour garantir l'étanchéité de l'ensemble ?

Pierre-Henry Chaillou – Tout le système est conçu pour une pose simple, sans outil spécifique, avec des coudes pour permettre les déviations. Les conduits se coupent simplement avec une scie à pain et la pose ne nécessite ni colle ni scotch. Le raccordement des éléments se fait par emboîtement mâle-femelle ou par collier.

L'étanchéité à l'air est donc un point important actuellement ?

Pierre-Henry Chaillou – C'est une problématique actuelle et Ubbink a développé tout un catalogue de solutions pour l'assurer. Nous avons notamment mis au point un kit Étanchéité à l'air, une box dimensionnée pour une maison type T3, qui comprend tous les accessoires nécessaires à la protection de l'ossature, aux pourtours des ouvertures, des gaines, câbles et autres éléments traversant la structure. Et nous continuons à chercher des solutions, notamment au travers du projet Villavenir+Atlantique auquel nous participons en intervenant sur l'étanchéité à l'air et le réseau de distribution d'air. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Un système complet

Le système d'évacuation et de prise d'air d'Ubbink comprend :

- *des conduits et des coudes en EPE (polyéthylène expansé) dans des diamètres standards (125, 150 et 180 mm). Ces conduits ne s'écrasent pas, un point important car il ne peut pas y avoir de diminution du diamètre à la pose, donc l'équipement qui est relié n'a pas à forcer pour compenser la perte de diamètre : on évite ainsi les surconsommations ;*
- *des terminaux de toiture en EPE équipés d'un solin pour s'adapter à toutes les couvertures et les pentes, et un terminal mural en acier inox conçu pour éviter les entrées de pluie et de poudreuse ;*
- *un raccord qui permet l'assemblage des conduits isolés et garantit ainsi une étanchéité parfaite. Il permet également l'inspection du système pour la maintenance ;*
- *un collier de serrage et de fixation ;*
- *un silencieux qui absorbe les bruits résiduels des ventilateurs et les bruits aérauliques ;*
- *des traversées de cloisons étanches murales ou pour rampant ;*
- *un manchon d'étanchéité pour pare-vapeur.*

Slypdro, la nouvelle PAC bibloc de Dimplex

Avec le printemps, Dimplex propose une nouvelle PAC bibloc compacte, dont l'unité intérieure intègre sous un seul habillage tous les éléments nécessaires. Et pour accompagner cette PAC, Dimplex propose un service supplémentaire sous la forme d'une extension de garantie, applicable à toutes les PAC, comme l'explique Yannick Fischer, directeur France.

Yannick Fischer,
directeur France de Dimplex.

Filière Pro – Qu'est-ce que la PAC Slypdro ?
Yannick Fischer – C'est une nouveauté que nous avons présentée à Eneo, qui sera commercialisée en France au cours du printemps. La PAC Slypdro se démarque dans notre catalogue car c'est un modèle bibloc, alors que Dimplex propose plutôt des solutions monobloc, conçu par Dimplex et fabriqué dans nos usines en Allemagne. C'est un modèle qui se démarque du marché par sa compacité et sa conception tout en un. En effet, le module intérieur intègre le ballon tampon de 100 L, le ballon d'eau chaude sanitaire de 300 L et l'hydraulique nécessaire. Nous avons optimisé l'ensemble sous l'habillage, pour un confort de pose pour l'installateur et un gain de place pour l'utilisateur. Et par sa conception split, on s'affranchit des problèmes d'eau glycolée en cas de risque de gel.

À quel marché est destinée cette PAC ?
Yannick Fischer – De par sa conception split, utilisant la technologie inverter, cette PAC offre une modulation de puissance qui lui permet de répondre aux besoins en petites puissances. Elle convient donc aux maisons neuves RT2012, qui est un marché émergent. Mais elle peut également s'adapter à la rénovation grâce à la bivalence : il est possible de retirer la résistance intégrée dans le ballon tampon et de mettre une liaison avec une chaudière existante ou neuve. Ou encore, dans une installation en bivalent régénératif, avec un ballon tampon solaire ou une chaudière bois. C'est une opération qui se fait facilement, Slypdro est conçue aussi dans cette optique.

Dans ce cas, faut-il changer la régulation ?
Yannick Fischer – Non, notre régulateur WPM Econ sait déjà gérer une bivalence, c'est quelque chose que nous savons faire depuis des années. Ce n'est d'ailleurs pas le seul atout de cette régulation qui offre de nombreuses possibilités. Elle est déjà prête à être connectée à un smart grid, un réseau de distribution d'énergie intelligent et à recevoir le signal du distributeur d'énergie pour éventuellement mettre en route un délestage. Nous offrons également la possibilité de piloter la PAC par une commande à distance ou un Smartphone. L'interface est conviviale et facile à utiliser.

La pompe à chaleur Slypdro affiche un COP de 4,3 et peut s'utiliser seule ou en bivalence avec une chaudière ou un ballon solaire.

Vous disiez plus haut que vous êtes plus spécialisés en PAC monobloc. Pourquoi proposer un modèle split ?
Yannick Fischer – Aujourd'hui, c'est un marché qui progresse et Dimplex se doit d'être présent dans ce créneau. C'est aussi une PAC qui s'intègre parmi d'autres nouveautés, notamment en géothermie. Nous nous démarquons de la concurrence avec des atouts : notre savoir-faire technologique, notre régulation très performante, le tout sous un seul habillage gain de place.

Quels sont vos derniers développements ?
Yannick Fischer – Nous développons de nouveaux produits mais ce n'est pas tout et nous avons la volonté de les accompagner de services. Nous proposons désormais une extension de garantie à 5 ans, pièces, main-d'œuvre et déplacement. C'est une preuve de la qualité de nos produits, c'est pour cela que nous nous engageons sur une durée aussi longue. Cette extension de garantie est très demandée par nos distributeurs. Elle est liée à une mise en service par une station technique agréée. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

La fiche technique de Slypdro

Slypdro est une pompe à chaleur split inverter réversible, comprenant une unité intérieure sous laquelle se trouvent un ballon d'eau chaude sanitaire de 300 L, un ballon tampon de 100 L et le circuit hydraulique, et d'une unité extérieure.
Deux modèles sont disponibles :
- LAW9IMR, qui module de 2,5 à 9 kW ;
- LAW14ITR, COP, qui module de 5 à 14 kW.
Le COP de cette pompe à chaleur est de 4,3 à A7/W35.
Le ballon d'ECS assure environ 420 L d'eau chaude à 55 °C.

L'offre globale en sécurité incendie

eurofeu

- Extincteurs
- R.I.A.
- Désenfumage
- Blocs de secours
- Détection incendie
- Formation incendie
- Plans et signalisation

LES TROPHÉES expoprotection 2012

Fourniture & maintenance

Extincteurs – RIA – système de désenfumage – blocs de secours – système de détection incendie – contrôle d'accès

Maintenance toutes marques d'extincteurs

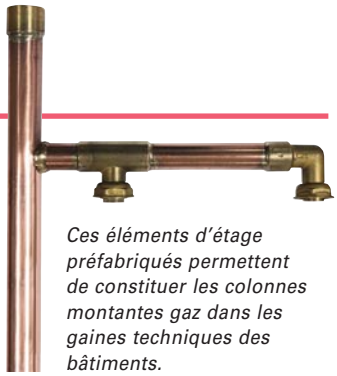
Pour bénéficier de notre savoir-faire,
contactez nos équipes expérimentées présentes sur toute la France:

0820 90 18 18*

www.eurofeu.fr

12, rue Albert Rémy 28250 Senonches – *0,118€ TTC /min depuis un poste fixe

Gurtner apporte le gaz dans les habitations


© Gurtner

Ces éléments d'étage préfabriqués permettent de constituer les colonnes montantes gaz dans les gaines techniques des bâtiments.

Que ce soit pour l'habitat collectif ou les maisons individuelles, Gurtner propose des solutions pour l'équipement gaz, comme nous l'explique Dominique Thomet, directeur commercial de l'activité gaz en mettant en avant trois produits : le « Two-Inox », les « éléments d'étage préfabriqués » et le « PLT ».

© Gurtner

Dominique Thomet,
directeur commercial de l'activité gaz de Gurtner.

Filière Pro – Commençons par le premier produit : qu'est-ce que le « Two-Inox » ?

Dominique Thomet – Le « Two Inox » est un produit qui associe un ROAI (robinet à obturation automatique intégrée) et un flexible inox. Il constitue la dernière partie de la canalisation alimentant la gazinière à l'intérieur d'un appartement. Dans un bâtiment collectif, le gaz arrive par la colonne montante puis est distribué à chaque palier aux différents appartements. Le « Two Inox » permet de faire la fin de parcours du réseau de gaz. L'intérêt principal de ce produit par rapport à une solution classique est son indémontabilité, ce qui évite le vandalisme et empêche un locataire qui quitte le logement de partir avec le flexible. Comme il est en inox, sa durée de vie est illimitée, il est normalisé NF. Le « Two Inox » se décline en trois longueurs, de 1, 1,5 et 2 m et il est livré avec un bouchon en bout de flexible pour sécuriser l'installation et éviter tout problème à la mise en gaz du bâtiment.

© Gurtner

Indémontable, le Two Inox associe un ROAI et un flexible gaz inox.

Que regroupent les « éléments d'étage préfabriqués » ?

Dominique Thomet – Depuis l'année dernière, nous proposons des « éléments d'étage préfabriqués » pour constituer les colonnes montantes de gaz dans les gaines techniques des bâtiments. Chaque élément mesure 2,80 m, l'assemblage de plusieurs éléments constitue la colonne montante. Un élément d'étage comporte autant de piquages que d'appartements à desservir par palier. Nous commercialisons des éléments d'étage en diamètre 35 et 54 mm. Dans chacune des gammes, nous avons tous les modèles de 1 à 10 piquages. Le choix du diamètre ainsi que le nombre de piquages dépendent du nombre d'appartements à desservir.

Quel est l'intérêt de cette préfabrication ?

Dominique Thomet – Aujourd'hui, la fabrication de la colonne montante par brasage directement sur le chantier n'est plus autorisée dans les bâtiments neufs. De plus en plus, GrDF impose l'installation de ces éléments préfabriqués et contrôlés en usine. Chaque élément est conforme à l'ATG B600 et est équipé d'une plaque d'identification garantissant la traçabilité du produit. Nous mettons notre savoir-faire et nos compétences au service des installateurs pour leur faciliter le travail sur le chantier. Gurtner fabrique et distribue également les produits nécessaires en amont et en aval de cette colonne : compteurs, robinets, raccords, etc.

Quelle est la fonction du « PLT » ?

Dominique Thomet – C'est un tuyau onduleux pliable en acier inox destiné à remplacer le tube cuivre. Par exemple : pour alimenter une maison en gaz naturel,

© Gurtner

Disponible en grandes longueurs, le PLT est un tuyau onduleux pliable livré en tourets testés en usine.

il permet le raccordement entre la sortie du coffret de comptage en limite de propriété et l'habitation. Ce tuyau convient pour des pressions inférieures à 500 mbar et il est certifié ATG. Il est décliné dans plusieurs calibres de 15 à 32. Le calibre est choisi en fonction de la puissance à passer. Son gros avantage est sa facilité de mise en œuvre car il est livré en touret de grandes longueurs (15, 30 ou 75 m) et se déroule sur le chantier. Contrairement au cuivre qui nécessite une cintreuse, le « PLT » peut être cintré à la main, pour plus de confort et de facilité pour l'installateur.

Comment se fait le raccordement au reste du réseau ?

Dominique Thomet – L'utilisation du « PLT » supprime tout brasage. En amont et en aval, il faut utiliser des raccords mécaniques qui ne demandent pas d'outils spécifiques : des clés traditionnelles et un coupe-tube pour inox suffisent. Au final, c'est un gain de temps conséquent à la pose, avec une installation plus rapide et plus facile, sans brasage et donc sans nécessité de permis feu. Comme il est en inox, le « PLT » est un produit léger, inaltérable, résistant au feu. Chaque touret est testé à 100 % en usine : l'installateur est sûr que le réseau sera parfaitement étanche. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

COMPATIBLE BBC

solution RT 2012

ÉLIGIBLE Au crédit d'impôt*

* Sous réserve de la Loi de Finances en vigueur

CHAPPEE
TOUT LE CHAUFFAGE

TOUTES LES ÉNERGIES
POUR ASSURER VOTRE CHAUFFAGE

LA CONDENSATION
un principe optimisé par Chappée

CHAUDIÈRES MURALES

Luna Platinum HTE
- 2 à 33,3 kW avec ou sans ECS
- GAC : contrôle permanent de la combustion et gestion de la vanne gaz pour un rendement optimal
- Régulation déportable
- Modulation intégrale de la puissance entre 10 et 100%
- Pompe modulante
- Corps hydraulique en laiton

Initia Plus HTE
- Plage de régulation de 16 à 100 %
- Simplicité du tableau de commandes
- Pompe 2 vitesses automatiques
- Rendement 108 %
- Tableau de commande rétro-éclairé
- Corps hydraulique en laiton

CHAUDIÈRE SOL GAZ

Nos chaudières peuvent être associées avec nos radiateurs

Samba
- Radiateur Acier
- 4 ou 6 orifices
- prêt à poser

CHAUDIÈRE SOL FIOUL

Klista HTE
- 24 kW avec ECS
- Ballon 100 l
- Large choix d'accessoires de régulation filaire ou sans fil
- Kit de raccordement en option

Hina HTE
- 18 ou 24 kW avec ou sans ECS
- Ballon 100 ou 130 l
- Dimensions compactes
- Couplage solaire possible

EnR
les solutions évolutives haute-fiabilité

SOLAIRE

Solar WSe
- Pour la préparation d'ECS solaire avec complément électrique
- Ballons disponibles en 200 et 300 L
- Livré monté et câblé

Solar WSi
- Solution solaire de 200 à 500 L avec appoint chaudière

BALLON THERMODYNAMIQUE
- Chauffe-eau thermodynamique avec appoint électrique ou par chaudière selon modèle
- Ballon de 210 à 270 litres
- COP de 2,94* (norme EN 16147)
- Silence de fonctionnement
- Installation sans contrainte
- Pilotage à distance

*COP à 7°C, ECS de 10 à 52,5° (norme EN 16147) - Ballon Td 300 E

Couplage possible avec Luna Platinum HTE

POMPES À CHALEUR

Eria
- Aérothermie Split Inverter
- 6 à 16 kW avec appoint par résistance électrique intégrée
- 6 à 16 kW avec appoint hydraulique par chaudière

VOTRE SITE INTERNET FAIT PEAU NEUVE

Redécouvrez www.chappee.com, site internet au nouveau visage.

CONNECTEZ-VOUS SUR WWW.CHAPPEE.COM

Gamme collective existante en gaz et fioul, nous consulter, www.chappee.com

ATLAS D CONDENS UNIT de Ferroli

© Ferroli

L'Atlas D condens Unit est une chaudière fioul à condensation, performante et compacte, elle est idéale pour la rénovation et trouve sa place dans les petits espaces.
Il existe 2 modèles :
- Version chauffage seul,
- Grande production d'ECS accumulée par ballon de 130 litres.

Avantages :
- Meilleures performances par une consommation d'énergie réduite,
- Excellentes performances sanitaires,
- Régulation climatique par une anticipation de variations extérieures, par éco-énergie,
- Grand confort sanitaire.

Caractéristiques :
- Rendement de 103.5 % sur PCI/ corps de chauffe fonte, le meilleur de sa catégorie,
- Production ECS : ballon d'accumulation 130 L soit 25 L/min et 850 L/h,
- Régulation climatique intégrée;
- Circulation à 3 vitesses.

FERROLI

TESTO 320

Le Testo 320 est un équipement professionnel qui répond à l'arrêté sur le contrôle obligatoire des installations de chaudières de 4 à 400 kW. Il dispose d'un écran graphique couleur qui permet une utilisation très intuitive par des menus types, en représentation digitale ou graphique. Il est destiné plus particulièrement aux sociétés de maintenance qui utilisent, au quotidien, leur équipement d'une manière soutenue sur des installations fuel/gaz ou bois.

© Testo

Avantages :
- Appareil robuste conçu pour durer longtemps,
- A l'identique que le Testo 330LL, il reprend la matrice de combustion,
- Analyse de combustion est une exclusivité du marché,
- L'outil graphique permet le réglage des brûleurs,
- Pourvu d'une mémoire (500 valeurs) qui peut retransmettre les informations à une imprimante ou un PDA par Bluetooth.

TESTO

FLEXPIPE PLUS

© Helios Ventilateurs

FlexPipe Plus est un nouveau système de conduits aérauliques pour la répartition de l'air dans l'habitat. Il comprend deux formes de conduit : rond ou plat, permettant de passer de l'un à l'autre en toute simplicité. C'est le seul système polyvalent du marché, de plus, il peut recevoir indifféremment les conduits ronds ou plats.

Avantages :
- Un seul système pour tous les cas de figure,
- Economique, compact, flexible, modulable,
- Plus de liberté grâce à la possibilité d'alterner à tout moment les conduits ronds et plats en fonction des contraintes de la construction,
- Une installation très simple,
- Un réseau aéraulique en étoile.

Caractéristiques :
- Conduit rond : 75 mm,
- Conduit ovale : 51 x 114 mm,
- Débit d'air : 30m³/h pour chaque conduit,
- Fonction vidange ou remplissage IP68,

Commercialisation : Mars/Avril 2013.

HELIOS VENTILATEURS

La régulation LAMBDA TOUCH'TRONIC : la simplicité avant tout !

© Hargassner

Cette nouvelle génération de régulation permet à l'utilisateur de gérer plus facilement les différents modules de la chaudière grâce à son écran tactile qui gère tout le process de combustion. Des schémas en couleur apparaissent à l'écran, visualisant ainsi l'état de fonctionnement de la chaudière et du chauffage. Une prise RJ45 avec adresse IP pour connexion Ethernet et un emplacement pour une carte SD permettent d'enregistrer les paramètres de fonctionnement de la chaudière sur plusieurs semaines…

La combinaison avec un chauffe-eau solaire ne nécessite aucune option supplémentaire.

Elle gère également l'optimisation des phases de démarrage et d'arrêt de la chaudière, des circulateurs de chauffage, d'ECS, de réseaux, des phases d'allumage, de décendrage, les phases de refroidissement, l'anticipation des risques de surchauffe, la protection anti-légionelles, le programme anti-gommage des circulateurs, le programme de mise en température progressive de plancher chauffant, la protection hors gel, les congés, etc.

HARGASSNER

Catalogue-tarif 2013

Spécialiste des solutions thermiques, e.l.m. leblanc a publié son nouveau catalogue tarif 2013, document incontournable pour les professionnels du chauffage. Applicable depuis le 1er février 2013, cette nouvelle édition présente l'ensemble de l'offre e.l.m. leblanc pour les constructions neuves et la rénovation.

e.l.m. leblanc en profite également pour mettre l'accent sur les nouveautés qui marquent le début de cette année : les nouveaux capteurs solaires FCC-2S, le module hydraulique compact tout en 1 Modulis pour planchers chauffants et la nouvelle solution de combinaison chaudière murale mixte à condensation avec préchauffage solaire via le DOS ENR.

E.L.M. LEBLANC

Pompe à chaleur LA11TAS : sous le signe du succès

© Dimplex

En développant sa PAC air/eau LA 11TAS, DIMPLEX propose une solution de chauffage écologique et d'un excellent rapport qualité/prix.

Elle est adaptée aussi bien pour les constructions neuves qu'existantes. Avec cette PAC, on arrive même à réduire les coûts de chauffage d'environ 2,5% rien qu'en abaissant la température de préchauffe d'un degré. Le gestionnaire des PAC offre toutes les fonctions que l'on peut attendre d'une régulation moderne. En fonction des besoins, on peut ainsi raccorder la pompe à une chaudière fioul existante en relève, ce qui permet d'optimiser la gestion des provisions du combustible.

La LA 11TAS bénéficie de technologies de pointe qui ont fait leurs preuves depuis des décennies dans les régions aux conditions climatiques des plus rudes.

Grâce à ses composants, tels que les ventilateurs avec pales inspirées des ailes de chouette, le bruit de débit d'air est considérablement réduit, assurant ainsi un fonctionnement silencieux de la PAC.

La LA 11TAS de DIMPLEX réunit à la fois une technologie moderne, un prix attractif et un design étudié.

DIMPLEX

ISH 2013

Du 12 au 16 mars 2013, à Francfort (Allemagne). Salon international des vecteurs eau et énergie dans le bâtiment (Water section et Energy section) : de la chaudière à la salle de bain, en passant par les l'énergies (traditionnelles et renouvelables) au service du confort thermique (chauffage et rafraîchissement) et des sanitaires, le traitement d'air et la ventilation. Plus de 2 300 exposants sont attendus.

www.ish.messefrankfurt.com

Bois Energie 2013

Du 20 au 24 mars 2013, à Nantes (Expo Nantes Atlantique – Le parc). La quatorzième édition du Salon du chauffage bois devrait comporter environ 12 500 m² de stands avec 350 exposants issus de 20 pays. Sont attendus 8 000 visiteurs professionnels (du 20 au 22 mars) et environ 5 000 visiteurs particuliers. Des visites seront également organisées sur plusieurs sites exemplaires des environs de Nantes (chaufferies, fabricants de chaudières, sites de production de combustibles...). Ce salon se tiendra en parallèle avec Biogaz Europe 2013.

www.boisenergie.com

Interclima+elec et Idéo bain vont côtoyer Batimat !

Du 4 au 8 novembre 2013, sur le parc des expositions de Paris Nord Villepinte. Changement de saison et de lieu pour les salons du génie climatique, de l'électricité et de la salle de bains. À présent, le regroupement simultané sur un même parc constituera un pôle bâtiment de 3 000 exposants (dont 150 pour Idéo Bain) pour environ 400 000 visiteurs attendus.

www.interclimaelec.com - www.ideobain.com - www.batimat.com

Interclima+elec et Idéo Bain 2013

Quatre thématiques formeront le fil rouge du nouvel ensemble constitué avec Batimat :

- Performance énergétique et bâtiment basse consommation ;
- Accessibilité et confort d'usage des bâtiments ;
- La ville de demain et l'architecture (Londres, ville à l'honneur sur Batimat) ;
- Dimension technologique du bâtiment (outils numériques et technologie de l'information).

Un badge unique permettra d'accéder aux trois salons. Interclima+elec occupera les halls 1, 2 et 3. Idéo Bain prendra place dans le hall 4. Au cœur du nouvel ensemble, les organisateurs entendent renforcer l'attraction de l'événement auprès des prescripteurs (architectes, bureaux d'études et maîtres d'ouvrage). Sur Interclima+elec, le grand prix Energy Performance + Architecture Award distinguera à nouveau le travail d'un architecte et sa vision de la performance énergétique. Les Smarthome Awards seront quant à eux dédiés à la domotique. Enfin, le Concours de l'Innovation sera reconduit, avec à présent 3 catégories : Elec, Chauffage, Climatisation-ventilation-froid.

Parmi les grands rendez-vous d'Idéo Bain 2013, il faut noter "ModesDeBains" avec la mise en scène de 20 solutions techniques sur 300 m², un accueil particulier VIP pour les conseillers-vendeurs de salles d'exposition, le lancement du portail "prescripteurs" sur le site de l'AFISB.

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ABA 15
ADEME 14
AIRWELL 6
ALLIA 7
AQUAFILTRES 8
ARISTON THERMO GROUP 8
ATMOS 28-32
BOSCH 18
BROSSETTE 6
CEDEO 6, 21
CHAFFOTEAUX 8, 36, 40-41
CHAPPÉE 40-41
CILLIT 40-41
CLUB DE L'AMÉLIORATION DE L'HABITAT 11
CREDOC 10
CSTB 28-32
CUENOD SA 8
DANFOSS 7
DE DIETRICH 8, 40-41
DE DIETRICH THERMIQUE 28-32
DEVILLE THERMIQUE 28-32, 40-41
DIMPLEX 40-41, 44, 49
DISPART 21
DITAC 6
DOMUSA 28-32
E.L.M. LEBLANC 7, 49
ECO-SYSTÈMES 6
EDELVIA 8
EDT-MDT 36
ELCO 8
ENI GAS & POWER FRANCE 13
FERNOX 40-41
FERROLI 28-32, 40-41, 42, 48
FRISQUET 38-39, 40-41
FROLING 28-32
GDF SUEZ 16
GF SERVICES 28-32
GIACOMINI 37
GROUPE HAMMEL 8
GROUPE VILLEROY & BOCH 8
GURTNER 46
HARGASSNER 28-32, 49
HEIMEIER 19
HERZ 28-32
HELIOS VENTILATEURS 49
HS FRANCE 28-32
IPC-95 37
ISH 12
JOTUL 28-32
KME 35
KWB 28-32
LAUFEN 7
LINDNER & SOMMERAUER 28-32
LT AQUA+ 8
LT IBERICA 8
MERKUR 8
NORMA GROUP 15
OKOFEN 28-32
PNEUMATEX 19
QUALIT'ENR 5, 6
QUELLEENERGIE.FR 14
QUELLEENERGIEPRO.FR 14
ROBINETTERIE HAMMEL 8
ROTH FRANCE 8
SAUNIER DUVAL 8, 40-41
SB THERMIQUE 28-32
SELLES 7
SERFLEX 15
SERVIVAP 16
SILENE 28-32
SOMATHERM 8
SONEPAR 22
SUPRA 28-32
TA 19
TA HYDRONICS 19
TALASSA 20
TESTO 48
UBBINK 43
UNICLIMA 24-25
VAILLANT GROUP 8
VIESSMANN 8, 28-32, 40-41
WESPER 6
WINDHAGER 28-32
ZEHNDER 40-41

Annonceurs

DEVILLE THERMIQUE - - - - 1ère
ATLANTIC CLIMATISATION- - 2ème + rabat
ABONNEMENT - - - - - - - - 3ème
GRDF - - - - - - - - - - - - 4ème
CHAPPÉE - - - - - - - - - - - 47
DEVILLE THERMIQUE - - - - - - 9
DOMUSA - - - - - - - - - - - 27
EUROFEU - - - - - - - - - - - 45
FRÖLING - - - - - - - - - - - 29
GIACOMINI - - - - - - - - - - 23
HARGASSNER - - - - - - - - - 33
KIMO - - - - - - - - - - - - - 49
OKOFEN - - - - - - - - - - - 48
SOLFÉA - - - - - - - - - - - - 24
VIESSMANN - - - - - - - - - - 4
WINDHAGER - - - - - - - - - - 25
WOLF - - - - - - - - - - - - - 17

Pour vous abonner, vous pouvez également utiliser le site internet www.filierepro.fr

Abonnez-vous et suivez l'actualité de la filière

Pour vous abonner, vous pouvez également utiliser le site internet www.filierepro.fr

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

Je règle par :

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

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

Facture à réception du règlement

☑ **OUI, je m'abonne à** MAGAZINE filièrepro GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

- France : 1 an, 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

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°24

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

«J'ai trouvé un partenaire à la hauteur des exigences de mes clients»

Sylvain, installateur.

GrDF - 6, rue Condorcet - 75009 Paris - Société Anonyme au capital de 1 800 000 000 euros - RCS 444 786 511 - The Creative Factory

Partager les innovations énergétiques. Associer le **gaz naturel** et les **énergies renouvelables. Optimiser la consommation énergétique** des installations.

GrDF vous accompagne dans votre métier de conseil et d'installation en **solutions énergétiques** toujours plus **efficaces et innovantes**.

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

* Appel non surtaxé

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

Avec vous, en réseau

L'énergie est notre avenir, économisons-la!