MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Fournisseurs d'énergie :
EDF Entreprises s'engage pour la compétitivité de ses clients

Efficacité énergétique :
KME : le tube cuivre, l'eau chaude sanitaire et la RT 2012

Négociants :
L'offre discount du commerce en ligne durcit les relations avec les consommateurs

Installateurs
Établissements Cl. Desbenoit : gérer avec les outils d'aujourd'hui

N°28 - Octobre/Novembre 2013
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

Airwell Residential

Airwell Residential, depuis 60 ans, producteur de bien-être par tous les temps, et surtout maintenant !

Confort, bien-être et économie d'énergie

L'air, l'eau, la chaleur... la vie

Un objectif commun à toutes nos familles de produits : le bien-être & le confort pour tous.

Airwell . Just feel well
[GAMME CLIMATISATION]

Aquawell . Just feel well
[GAMME FONTAINES À EAU]

Heatwell . Just feel well
[GAMMES POMPES A CHALEUR ET CHAUFFE-EAU THERMODYNAMIQUES]

Heatwell . Just feel well
[GAMME RADIATEURS]

Sil Dual-Khera Alu Garantie à vie

www.airwell-residential.fr
airwell-residential@airwell-res.com

Just feel well

VOIR PAGE 11

Dossier : Simplifier la réalisation et l'usage de la salle de bains

1892-2012 - 120 ans d'innovations

Auer
www.auer.fr

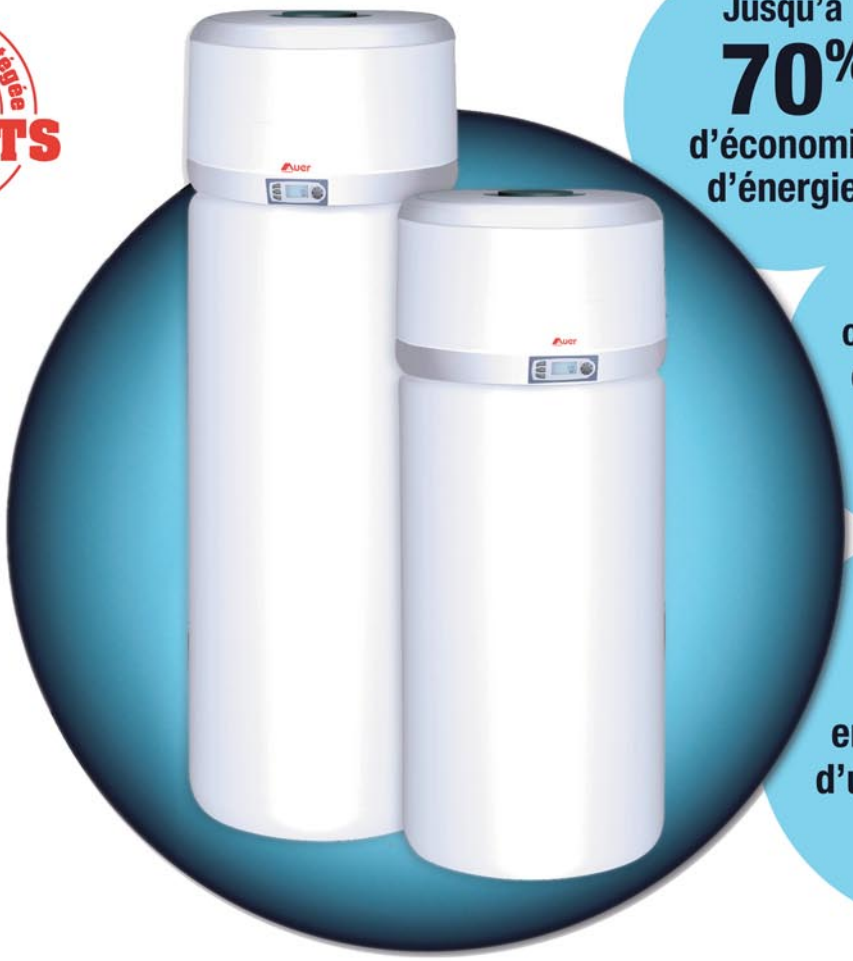
Xiros

LA RÉVOLUTION DU CHAUFFE-EAU !

LE SEUL CHAUFFE-EAU THERMODYNAMIQUE MURAL, À VENTOUSE CONCENTRIQUE

Pour l'HABITAT INDIVIDUEL ou COLLECTIF

Technologie protégée 6 BREVETS EXCLUSIF !



ÉCONOMIQUE
Jusqu'à **70%** d'économie d'énergie

UNIQUE
Ventouse concentrique orientable à **360°**

PRATIQUE
COMPACT et **MURAL** il s'installe en lieu et place d'un chauffe-eau électrique classique

*Air à 15°C / Eau Chaude Sanitaire à 40°C / Puissance électrique moyenne

FONCTIONNEMENT SUR **L'AIR AMBIANT NON CHAUFFÉ** ET SUR **L'AIR EXTÉRIEUR** JUSQU'À -7°C.

Existe aussi en **Xiros** EAU

Les renseignements et photos figurants dans ce document ne sont pas contractuels. AUER se réserve le droit de modifier les caractéristiques de tous les appareils sans préavis. Réf. B5000118 - SEPTEMBRE 2012

APPAREILS CONÇUS, DÉVELOPPÉS ET FABRIQUÉS DANS NOS USINES **EN FRANCE**

sommaire

Édito 5

Actualités de la profession
Rénovation tertiaire : une étude Energies et Avenir 6
Trophées du GCCP : 2e édition 6
Bosch : devenir un généraliste du génie climatique 8
Wilo et Salmson : un regroupement de raison 8
De Dietrich : conquérir le marché du neuf 8
L'efficience énergétique selon Cardonnel Ingénierie 9
Bien concevoir un projet de rénovation thermique 9

La parole à...
Les professionnels acteurs de l'efficacité énergétique du parc immobilier : enquêtes du CAH 10
Propellet : à la rencontre des installateurs et de la filière 12

Fournisseurs d'énergie
EDF Entreprises s'engage pour la compétitivité de ses clients 14

Efficacité énergétique
KME : le tube cuivre, l'eau chaude sanitaire et la RT 2012 16

Fabricants
Airwell Residential : à la (re)conquête du marché 18
Ideal Standard : une offre conçue pour répondre à des besoins spécifiques 19
ADES : au service des PME/PMI, mais aussi des TPE 20

Négociants
L'offre discount du commerce en ligne durcit les relations avec les consommateurs 22

Bureaux d'études
« Un calcul de Bbio négligé à l'étape du permis de construire, c'est l'assurance d'une attestation de fin de chantier difficile à obtenir ». 24

Installateurs
Établissements Cl. Desbenoit : gérer avec les outils d'aujourd'hui 25

Solution technique
Comptage des énergies et des fluides : être conscient des enjeux 26

Dossier
Simplifier la réalisation et l'usage de la salle de bains 28

Réglementation
Qualité de l'air intérieur : le gouvernement lance un plan d'action 32

Formation
Rothalux : création d'un centre de formation pour apporter encore plus de services 34

Chantier
Maintenance d'un réseau de chauffage avec Climalife 36

Reportage
Chaffoteaux : Le gaz naturel en réponse à la RT 2012 38
Rénovation : à chacun sa solution gaz naturel avec Atlantic 40
Chaudière à condensation + chauffe-eau individuel solaire optimisé : la solution performante de Saunier Duval pour la RT 2012 42

Produits
Kimo : L'étalonnage express à votre service 44
Chaffoteaux : une nouvelle gamme de solutions PAC pour le résidentiel 45
Modul + : Rehau, créateur d'innovations 46
Auer fait le plein de nouveaux produits 47
TA Hydronics : la robinetterie au service d'un réseau de chauffage efficace 48
Chappée : une performance exceptionnelle de la condensation pour la production d'ECS 49
Atlantic lance une gamme de poêles à granulés 50
Chauffe-eau thermodynamique Aldes T. Flow Activ : le rôle majeur de la technologie CO_2 51
Vu sur Idéobain 52
Vu sur Interclima 54

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants 56

Agenda et index
Index entreprises et organismes cités 58

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 :** Virginie Bettati, Marianne Tournier • **Secrétariat de rédaction :** Charlotte Le Tarnec • **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 : Novembre 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.

DISPART' LANCE SON APPLI MOBILE

UN BON PROFESSIONNEL A TOUJOURS
DE BONS OUTILS

Dispart', le spécialiste des pièces détachées et accessoires de chauffage pour les professionnels lance son appli mobile.

Complémentaire au site marchand dispart.fr, vous accédez à tous les produits Dispart' 24h/24 et 7j/7.

- **Géolocalisation et informations en temps réel,**
- **Accès aux promotions en cours,**
- **Assistance téléphonique personnalisée,**
- **Livraison sous 24 h de la commande,**
- **Accès direct au compte personnel,**
- **Plus de 7 000 références produits disponibles,**
- **Recherche de produits simple et rapide.**

TÉLÉCHARGEZ GRATUITEMENT L'APPLI DISPART'

Application disponible gratuitement sur Apple Store et Google Play. Réservée aux clients professionnels en compte auprès de nos enseignes CEDEO et DUPONT.

DISPART'
LA PIÈCE DÉTACHÉE **CHAUFFAGE**

ops2.com 10/2013 - Crédit photo : istockphoto : © manley099 - DSC SAS - capital social : 17 385 760 € - 2, av. des Charmes - ZAC du Parc Alata - 60550 VERNEUIL EN HALATTE - 572 141 885 RCS COMPIEGNE

Edito

« Si le client a des exigences importantes pour sa future salle de bains, il ne faut pas hésiter à faire appel à un architecte »

© D.R.

« Mettre à nu l'existant : vérifier l'état des murs, du plancher et des réseaux »

En matière de salle de bains, il faut prêter attention à la technique, mais aussi à l'agencement et à l'ergonomie, puis au style et à la décoration. Les différents spécialistes de la filière ont beaucoup à gagner à échanger, car leurs compétences sont complémentaires. Quoi qu'il en soit, face à un client et à son projet, la méthode ne varie guère. La voici résumée.

Découvrir le client : parce qu'il est nécessaire de comprendre ce qu'il veut, il faut l'écouter attentivement et lui poser de nombreuses questions. Il s'agit de vérifier ses besoins et ses souhaits et de l'amener à réfléchir à ses choix : les fonctions souhaitées (à classer par priorité), le style de décoration, le budget.

Tenir compte des utilisateurs : combien sont-ils ? Quel est leur âge, leur taille ? Si plusieurs générations se succèdent dans les lieux, il faut penser sécurité (carrelage antidérapant, levier de robinetterie facilement saisissable…) et ergonomie (accessibilité des objets, tiroirs coulissants plutôt que placards…).

Mettre à nu l'existant : vérifier l'état des murs, du plancher et des réseaux, qu'il est parfois nécessaire de réorganiser afin de réduire les longueurs de tubes, le nombre de coudes… Ne laissez pas pour autant filer le budget dédié à la déco dans la technique !

Reprendre les murs, plancher, plafond lorsqu'ils ne sont pas d'équerre. Ils doivent être redressés. Le doublage des murs donne aussi l'occasion de dissimuler les canalisations d'eau et les fils électriques.

L'éclairage : si la salle de bains dispose d'une ouverture vers l'extérieur, il faudra assurer la circulation de la lumière naturelle. Dans le cas contraire, on multiplie les sources lumineuses et les éclairages indirects : plafond, miroir éclairant, corniche lumineuse, matériaux transparents, paroi de douche lumineuse, etc.

Les matières : elles sont importantes dans cette pièce où l'on se met nu. Elles doivent être agréables et évocatrices, chaudes et sensuelles.

Le chauffage et la ventilation : au-delà du traditionnel radiateur sèche-serviettes, il y a les miroirs, les parois de douche et les sols chauffants. Bien entendu, la ventilation est incontournable.

Les miroirs : ils sont intéressants parce qu'ils agrandissent l'espace (teinte claire), de même que les verres laqués.

La maintenance : au lieu d'une trappe de visite trop petite, on prévoira un tablier qui se déclipse entièrement, et plutôt que des regards, des panneaux amovibles, que l'on soit dans l'hôtellerie ou pas.

Fabrice Knoll,
architecte et designer

En bref

Solaire thermique de puissance : Viessmann reprend les activités de SAED

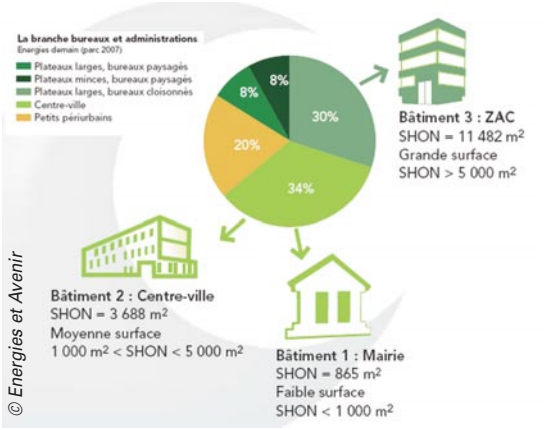
SAED, start-up née en 2008 et installée à Sophia Antipolis, près de Nice, a développé et commercialisé une technologie de capteurs solaires thermiques particulièrement adaptée aux réseaux de chaleur, aux écoquartiers ainsi qu'aux installations industrielles. Idéalement dédiés à des installations de plus de 100 mètres carrés, les modules développés par SAED permettent d'atteindre des températures de 80 à 130 °C. En reprenant les activités de SAED, Viessmann complète son offre de produits en solaire thermique. L'offre SAED sera distribuée par le réseau commercial international Viessmann, notamment en Europe (dont la France, par Viessmann S.A.S.), en Amérique du Nord et du Sud, en Chine, ainsi qu'au Proche-Orient.

Airwell : prêt à taux 0 pour l'achat d'une PAC

Pour accompagner ses clients installateurs et les aider à accroître leurs ventes de pompes à chaleur, Airwell met en place une opération en partenariat avec Bleu Ciel d'EDF, et Domofinance. L'opération porte sur un prêt à taux zéro réservé aux particuliers faisant effectuer leurs travaux par un partenaire Bleu Ciel agréé Domofinance et installant une PAC de la gamme Airwell. Il est valable sur des montants empruntés de 1 500 à 9 999 euros sur une période de 12 à 48 mois. Ainsi, depuis le 1er octobre 2013, les installateurs concernés peuvent faire bénéficier de cette offre à leurs clients. Cette opération est valable sur les 100 premières PAC air/eau hautes températures split et monobloc à 0 %.

Rénovation tertiaire : une étude Energies et Avenir

Energies et Avenir a conduit une étude portant sur la rénovation des bâtiments de bureaux climatisés. Elle démontre les performances et le potentiel des systèmes à eau chaude, entre autres vecteurs des énergies renouvelables.



Segmentation du parc tertiaire de bureaux (source : Énergies Demain 2007) et bâtiments types retenus pour l'étude.

Alors que l'obligation de rénovation énergétique est déjà une réalité dans le secteur tertiaire, Energies et Avenir a souhaité identifier la nature des travaux les plus efficaces et les plus rentables dans les bâtiments de bureaux climatisés. Ainsi, trois bâtiments types ont été étudiés : deux pour la typologie « immeuble de centre-ville », qui présente la plus grande disparité architecturale, un pour la typologie « plateaux larges, bureaux cloisonnés ». Les surfaces s'étendent de moins de 1 000 mètres carrés à plus de 11 000 mètres carrés. Trois scénarios de rénovation ont été testés pour chaque typologie retenue. Ils correspondent à des objectifs croissants de performance énergétique observés dans la pratique.

Les simulations réalisées démontrent que, en termes d'efficacité énergétique, la rénovation du système de chauffage et de climatisation demeure le premier poste d'économies d'énergie. Elle permet à elle seule de réduire la consommation de plus de 40 % pour des coûts d'investissements de l'ordre de 50 € HT/m² SHON (en énergie primaire et pour les cinq usages réglementés).

En outre, comme cela avait pu être constaté dans l'analyse du secteur résidentiel, cette étude rappelle la nécessité de favoriser des actions d'amélioration de la performance énergétique du parc tertiaire séquencées et ordonnées, dans la perspective d'une rénovation énergétique globale.

Cette étude de 63 pages est disponible en téléchargement sur le site Internet d'Energies et Avenir. Elle détaille méthodologie et conclusions. ■

Trophées du GCCP : deuxième édition

À l'occasion du Forum de l'innovation du GCCP (Syndicat des entreprises de génie climatique et de couverture plomberie d'Ile-de-France), le club partenaires du syndicat professionnel a décerné ses deuxièmes Trophées de l'innovation. Le Forum de l'innovation a pour objectif de favoriser le travail collaboratif mené entre les membres du GCCP. Le jury de cette deuxième édition des Trophées, composé de présidents des commissions et de membres du bureau du GCCP, a récompensé deux entreprises pour leur créativité dans la recherche et la mise au point de produits et de services adaptés aux nouvelles demandes du marché :

- Catégorie fabricants : Mitsubishi Electric, pour son interface Wi-Fi Mel Cloud, laissant la possibilité de piloter à distance les installations de chauffage et de rafraîchissement ;
- Catégorie services : EDF, pour son portail 3E (efficacité, énergie, entreprises), permettant de gérer les chantiers des clients et leurs certificats d'économie d'énergie (CEE) à partir d'un espace personnalisé. ■

En bref

Efficacité énergétique : partenariat entre Cardonnel et GrDF

Cardonnel Ingénierie et GrDF ont annoncé fin septembre la signature d'un partenariat de deux ans prônant l'efficience énergétique de projets de bâtiments neufs et à rénover. Objectif : optimiser le développement de solutions et de concepts de confort à basse consommation, associant énergies renouvelables et gaz naturel. Les leviers :

- *développement et mise à disposition d'outils à valeur ajoutée à destination des professionnels du bâtiment ;*
- *développement de concepts et de solutions techniques innovants (associant énergies renouvelables et gaz naturel) pour des projets de construction, de rénovation et d'aménagement ;*
- *réalisation d'opérations de références performantes à partir de solutions énergétiques gaz naturel à haute efficacité énergétique, tels que le concept de Smart Thermogène Grid (version thermodynamique gaz naturel), la micro/mini cogénération ou bien encore les solutions décentralisées pour des projets d'aménagement durable.*

Rothalux : un nouveau centre de formation « parois de douche »

Situé au siège de la marque, à Lagny-sur-Marne (Seine-et-Marne), le nouveau centre de formation Rothalux offre aux professionnels du sanitaire une surface plus grande. Il a été conçu pour mieux mettre en valeur les produits phares de la marque, dont la paroi Cada XS, lancée en juillet dernier et réunissant toutes les fonctionnalités des parois de standing. Rappelons que Rothalux dispose d'un stock de 7 000 parois et garantit une disponibilité à 99 % des produits signalés comme stockés dans le tarif, ainsi que leur expédition sous 24 heures (départ de Lagny-sur-Marne). (Voir page 34)

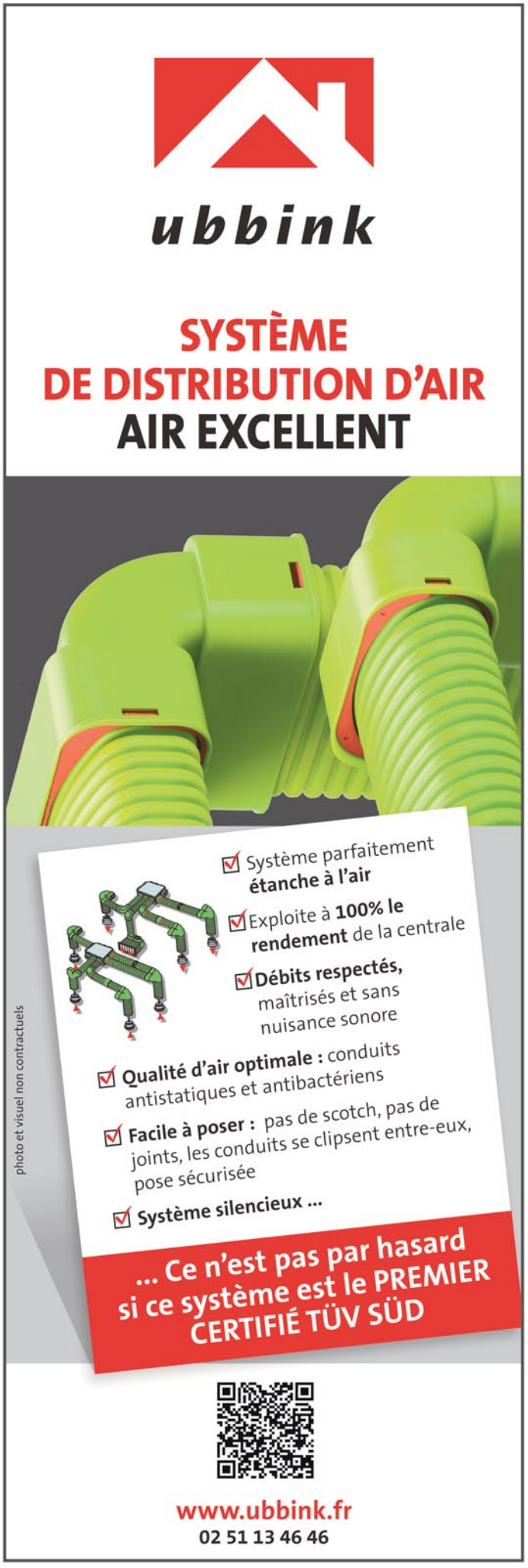
Butagaz devient fournisseur de GNL

www.butagaz.fr propose désormais une offre de fourniture de gaz naturel liquéfié (GNL) aux industriels qui souhaitent améliorer l'efficacité énergétique de leurs sites et leur impact sur l'environnement. Cette offre intégrée comprend le transport, la vente et la gestion complète du stockage sur le site du client. L'arrêté du 23 août 2013 autorise officiellement www.butagaz.fr à exercer l'activité de fourniture de GNL par camions.

Groupe Point.P : nominations chez DSC et PUM Plastiques

Depuis le 1er octobre 2013, Vincent Linchet (47 ans) a pris la fonction de directeur général de DSC (CEDEO), enseigne de distribution de matériel sanitaire, de chauffage, de plomberie et de climatisation appartenant au groupe Point.P. Il quitte le poste de directeur général de PUM Plastiques qu'il occupait depuis 2010.

Nicolas Godet (35 ans) prend la direction de PUM Plastiques, négoce spécialisé dans la vente aux professionnels de canalisations plastiques du groupe Point.P. Il occupait depuis janvier 2011 le poste de directeur du plan du pôle distribution bâtiment de Saint-Gobain.



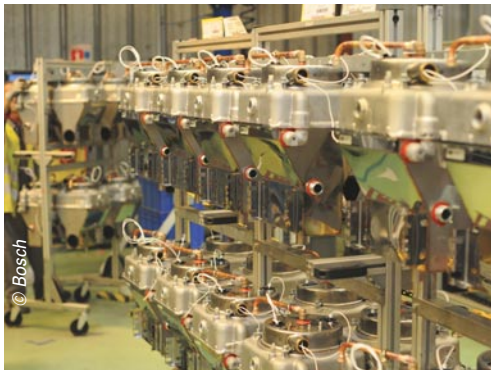
En bref

Chaffoteaux SAV : une application mobile qui simplifie les dépannages

Réservée aux partenaires SAV agréés, l'application mobile Chaffoteaux SAV est destinée à les aider à établir un diagnostic rapide du dysfonctionnement auquel ils sont confrontés. Elle est conçue pour être utilisée durant les interventions de maintenance : les codes défauts étant saisis, l'application donne leur signification et guide le prestataire pour résoudre la panne. Les notices techniques des chaudières peuvent également être consultées, tandis qu'un lien permet l'accès direct au site Internet dédié aux pièces de rechange. Disponible gratuitement sur Apple Store, Google Play Store et, via internet, sur www.sav.chaffoteaux.fr.

© Chaffoteaux

Bosch : devenir un généraliste du génie climatique


© Bosch

À Saint-Thégonnec, dans l'ancienne usine Geminox, Bosch emploie 310 personnes et fabrique 50 000 chaudières par an.

Début 2012, Buderus et Geminox sont devenus Bosch. Une véritable révolution culturelle interne, mais également pour les clients : si la distribution a suivi comme un seul homme et si plus de 90 % des installateurs ex-Geminox ont adhéré, les ex-Buderus ne sont que deux tiers, tant l'attachement à cette marque réputée élitiste est fort. Pourtant, souligne-t-on chez Bosch, l'offre est identique, même si elle se présente différemment dans le catalogue : il a bien fallu uniformiser les descriptifs. Pour reconquérir ces installateurs, Bosch a créé le club Performance, un outil d'animation et de fidélisation qui réunira 1 500 installateurs en fin d'année, ainsi qu'un magazine trimestriel *(ProBosch)*. De plus, les commerciaux parcourent le territoire à la rencontre des professionnels : une centaine de rendez-vous ont déjà été organisés chez les grossistes, qui ont permis de rencontrer 3 000 installateurs (les rencontres Boost).

Alors que Buderus et Geminox étaient positionnés sur le marché de la rénovation, Bosch veut également conquérir celui de la construction neuve. D'où plusieurs lancements, notamment de PAC de faible puissance, mais aussi de chaudières de moyenne puissance, afin de capter le marché du collectif et de devenir un généraliste. Pour y parvenir, l'industriel va s'adresser à la prescription et a restructuré son service commercial en deux équipes distinctes : l'une dédiée au secteur résidentiel, l'autre tournée vers le tertiaire et l'industrie. ■

Wilo et Salmson : un regroupement de raison

Trente ans après avoir intégré Salmson, fabricant français de pompes et de systèmes de pompage, Wilo annonce la fusion des deux entreprises, qui deviennent Wilo Salmson France SAS. L'objectif : réunir les forces, mutualiser les ressources et éviter la concurrence entre les deux marques, grâce à des périmètres clairement définis pour chacune.

Pour le groupe allemand Wilo (plus de 1 187 millions d'euros de chiffre d'affaires, 6 900 salariés, 15 sites de production et 65 filiales), la France représente le deuxième marché derrière l'Allemagne, mais c'est grâce à Salmson, qui a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de 245 millions d'euros dans l'Hexagone avec 800 salariés dont 700 sur le site de production de Laval. Ceci explique la cohabitation des deux marques durant toutes ces années. Cependant, le contexte n'est plus le même – évolutions réglementaires majeures, compétition accrue… –, amenant le groupe à changer de stratégie. ■

De Dietrich : conquérir le marché du neuf

La RT 2012, qui rend ses lettres de noblesse au chauffage à circulation d'eau chaude, donne des ailes aux fabricants de générateurs de chaleur qui trouvent dans le marché de la construction neuve un nouveau champ de progrès. Si l'on ajoute les objectifs annuels fixés par les pouvoirs publics de construire 150 000 logements sociaux et de rénover 500 000 logements, on obtient des fabricants de générateurs de chaleur résolument optimistes. Dans ce contexte, De Dietrich, spécialiste des systèmes multi-énergies, annonce l'arrivée au catalogue de la chaudière gaz condensation à moteur Stirling Hydris Power (à partir de 11 136 euros HT) et le lancement de différents services mobiles destinés à accompagner les installateurs avant, pendant et après la vente : e-catalogue interactif on-line et off-line, site mobile permettant d'accéder directement aux informations produits, applications sur tablettes… Pour les particuliers, outre un site mobile dédié, l'industriel propose l'application Diematic iSystem, qui permet de piloter sa régulation depuis son Smartphone, sa tablette ou son PC. Proposée au prix de 399 euros HT (hors pose), celle-ci fonctionne avec tous les générateurs de la marque équipée du Diematic Hy System lancé en 2008. ■

L'efficience énergétique selon Cardonnel Ingénierie

© D.R.

C'est à la Cité des sciences et de l'industrie de la Villette que Cardonnel Ingénierie a accueilli les 850 participants à la dixième convention de l'Efficience énergétique du bâtiment qu'il organisait cette année. Une journée studieuse et productive, notamment grâce à la présence d'Olivier Sidler, qui a conclu les huit tables rondes par son expérience et ses conseils pratiques. Mais c'est la « rencontre entre la maîtrise d'ouvrage, la maîtrise d'œuvre et tous les industriels qui, selon Jean-Philippe Estner, architecte et responsable national de la prescription STO, permet de créer toute l'interface requise avec les différents corps de métiers ». En attendant la prochaine convention, programmée pour le mardi 21 octobre 2014, on peut se rendre sur le site www.convention-eeb.fr pour découvrir les retranscriptions, vidéos et photos des tables rondes. ■

Bien concevoir un projet de rénovation thermique

C'est le titre du mini-guide réalisé par l'AQC (Agence qualité construction) et EDF à destination des maîtres d'œuvre, afin de les amener à se poser les bonnes questions avant de rénover, de l'analyse de l'existant à la conception des travaux. Travaux par travaux, les questions sont listées et des exemples de points sensibles sont indiqués, ainsi que les éventuelles interactions avec d'autres travaux. Téléchargeable sur les sites www.energievie.info, www.jerenovebbc.info et www.qualiteconstruction.com, cette plaquette est un pense-bête que tous les professionnels auraient intérêt à consulter au moins une fois. ■

En bref

Guide de l'amélioration de la performance énergétique Brossette

148 pages dédiées à l'amélioration de la performance énergétique (APE). Le nouveau guide APE de Brossette est disponible ; il met en valeur les informations indispensables : normes, labels, aides et incitations fiscales, solutions et produits, etc. Des QR codes permettent également de faire le lien entre le guide papier et les différents sites Internet de référence. Édité en 30 000 exemplaires, le guide APE est disponible dans les 360 agences Brossette ou sur demande auprès des commerciaux de l'enseigne.

Les professionnels acteurs de l'efficacité énergétique du parc immobilier : enquêtes du CAH

Dans le cadre du salon Interclima+elec, le Club de l'Amélioration de l'Habitat décrivait, sur fond d'études et d'enquêtes, l'implication des professionnels du chauffage dans l'amélioration de l'efficacité énergétique du parc immobilier. Jean-Pascal Chirat, vice-président du CAH, précise quelles sont les attentes des ménages, comment les professionnels les accompagnent dans un contexte réglementaire en évolution et quels rôles peuvent jouer les collectivités territoriales. Pistes de progrès en perspective…

Filière Pro – Quels sont les besoins et les attentes des particuliers en matière de travaux d'amélioration thermique dans l'habitat ?

Jean-Pascal Chirat – Une récente étude menée par le CAH[1] met en évidence une certaine ambivalence dans les comportements des donneurs d'ordres concernés : si le consommateur exprime une sensibilité écologique grandissante, il n'est toutefois pas encore naturellement tourné vers une démarche d'économie d'énergie. Économiser, c'est se projeter. Et force est de constater qu'aujourd'hui la conjoncture fait place à la loi du court terme. Par ailleurs, économiser l'énergie, c'est aussi une manière de se contraindre, tandis que la société actuelle favorise le loisir, le plaisir. Actuellement, les particuliers privilégient les gestes simples qui n'entravent ni le confort, ni le budget.

Filière Pro – Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les ménages ?

Jean-Pascal Chirat – Elles se situent souvent en amont des choix techniques, les ménages ne disposant pas toujours d'une vision claire des priorités à observer. L'information existe, mais de manière pléthorique et parfois contradictoire. Ainsi, il est difficile d'identifier la bonne offre thermique, celle qui correspond vraiment à sa situation. Les ménages accordent en général leur confiance aux entreprises du bâtiment pour les aider à faire le bon choix de travaux. On observe également qu'ils entrent souvent dans le champ de la rénovation thermique par par un autre biais-tel que l'amélioration du confort, l'agrandissement, l'aménagement des combles…

Face aux attentes des ménages, quelles sont les entreprises et leurs problématiques ?

Jean-Pascal Chirat – Une autre enquête du CAH[2] apporte plusieurs enseignements. Tout d'abord, la rénovation énergétique est plutôt l'affaire de spécialistes, qui réalisent essentiellement leurs chantiers eux-mêmes. Ces professionnels se considèrent comme les pilotes de leurs chantiers, mais ils installent pourtant largement ce que souhaitent les clients. Pour les entreprises, les politiques publiques jouent un rôle moteur jugé efficace, mais remis en cause à terme, faute de moyens.

Formation et qualification deviennent une priorité pour les professionnels, même si la satisfaction n'est pas toujours au rendez-vous. Par ailleurs, ils restent la principale source d'information des particuliers souhaitant engager des travaux.

Quelques pistes de progrès apparaissent cependant : les professionnels doivent être capables de conseiller et d'orienter leurs clients sur la maîtrise de l'énergie, au-delà de leur savoir-faire dans leur propre corps de métier. Aussi, la qualité des rénovations thermiques passe-t-elle par un dialogue entre les corps de métiers. Enfin, les professionnels à former à l'approche globale de l'efficacité énergétique dans la perspective l'écoconditionnalité en 2014 restent nombreux.

Filière Pro – Comment les collectivités territoriales réagissent-elles?

Jean-Pascal Chirat – Les collectivités expriment souvent la nécessité de renforcer la confiance entre les ménages et les entreprises. Il apparaît utile de mettre en place un système d'incitation local (plan de communication) accompagnant les ménages vers des programmes de rénovation globale.

Filière Pro – En réponse à toutes ces attentes, le CAH n'a-t-il pas créé le site "Energissime" ?

Jean-Pascal Chirat – Effectivement, ce site Internet en accès libre facilite le dialogue entre les particuliers et les professionnels. Pour les particuliers, il s'agit d'un outil d'information crédible et objectif sur les thèmes de l'amélioration énergétique du logement. En partant de leurs préoccupations, il offre une vision globale du secteur et des solutions possibles. Il donne des repères techniques sur les principales offres existantes et les guide dans leur démarche vers les professionnels.

Pour les professionnels, Energissime est un support pédagogique de la démarche permettant d'alléger leur propre tâche en ce domaine. Le site renvoie vers eux, sans les enfermer dans des choix techniques prédéfinis et valorise leur rôle de conseil. Il constitue une source d'information fiable pour eux-mêmes, dans différents domaines. Il apporte une information complète et actualisée sur les aides financières.

L'outil Energissime est dès à présent déployé dans le cadre de modèles régionaux de « guichet uniques » tels que les plateformes de la rénovation du Pays d'Aix portée par l'association Quali-conditionnalité présidée par Jacques Bucki et de Morlaàs pilotée par Gaël Parrens. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) « Mesurer les besoins et attentes des particuliers en matière de travaux d'amélioration énergétique » : étude du cabinet Thierry Chanchorle Conseil (janvier 2012).
(2) Étude ONTSBTP sur un large échantillon de professionnels du bâtiment engagés dans la rénovation énergétique.
(3) Enquête collectivités ONTSBTP en 2013.

SAVOIR-FAIRE	FINALITÉS
> Acquérir une compétence amont (audit technique, conception…) > Augmenter sa capacité à communication (accompagnement, prescription…)	■ Conseiller et accompagner
> Intégrer des compétences juridiques, financières, d'assurance… > Acquérir des compétences marketing (créer et présenter des offres)	■ Savoir vendre
> Monter en compétence du point de vue de la coordination / pilotage > Maîtriser les techniques de gestion dématérialisée	■ Travailler ensemble
> Acquérir des compétences nouvelles relatives aux technologies nouvelles et à la réglementation (tel l'autocontrôle sur chantier) > Monter en précision dans la mise en œuvre (passer du cm au mm)	■ Accroître le niveau de qualité des prestations
SAVOIR-ÊTRE	**FINALITÉS**
> Accroître les compétences managériales > Démultiplier les relais au sein de l'entreprise (profils intermédiaires et ouvriers)	■ Donner un sens au développement durable et fidéliser la main-d'œuvre
> Professionnaliser les démarches	■ Valoriser l'image de l'entreprise

Airwell Residential

Des solutions uniques

CONFORT + BIEN-ÊTRE INTÉRIEUR + ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

Airwell
Just feel well

→ UNE GAMME CLIMATISATION UNIQUE

[SIMPLICITÉ D'ASSEMBLAGE]

[APPLICATION **MULTISPLIT**]

[APPLICATION **MONOSPLIT**]

FLEXY MATCH

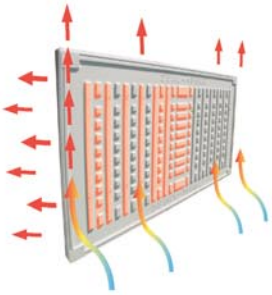
Heatwell
Just feel well

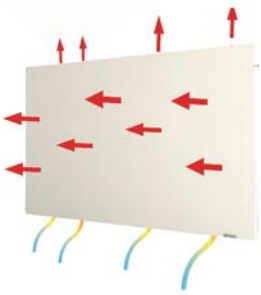
→ UNE GAMME CHAUFFAGE UNIQUE

[UNE TECHNOLOGIE 3 EN 1]

Combinaison des 3 systèmes de chauffage

Convection + Accumulation + Rayonnement





Sil Dual-Kherr® Alu
GARANTIE À VIE

Aquawell
Just feel well

→ UNE GAMME FONTAINES À EAU UNIQUE

[2 SYSTÈMES DE PURIFICATION : FILTRE + LAMPE UV]

www.airwell-residential.fr
airwell-residential@airwell-res.com

Just feel well

Propellet : à la rencontre des installateurs et de la filière

En organisant l'événement annuel Propellet Event et les sessions régionales Propellet Tour, l'association française du chauffage au granulé de bois entend informer les installateurs et la filière dans son ensemble. Rencontre avec Éric Vial, directeur de Propellet France.

© D.R.

Éric Vial,
directeur de Propellet France

Filière Pro – Quel est l'objectif de Propellet Event ?

Éric Vial – Propellet Event n'a pas d'autre but que de rassembler la filière granulés au sens large. Ainsi, tous les métiers sont représentés : producteurs et distributeurs de granulés, fabricants et distributeurs d'équipements, bureaux d'études, spécialistes de la fumisterie et milieu associatif impliqué dans le secteur se retrouvent pour aborder le chauffage au pellet.

La rencontre reste ouverte à tous les acteurs qui souhaitent contribuer au développement de cette énergie, qu'ils soient membres de notre association ou pas. À chaque édition, la présence d'acteurs non-membres devient plus significative : exploitants actuels ou futurs viennent s'immerger dans la filière du granulé de bois et obtenir des informations de marché.

Filière Pro – Quels sont les sujets abordés ?

Éric Vial – Les échanges sont souvent précurseurs de débats plus étendus. Par exemple, il y a deux ans, nous avions évoqué le thème des particules émises par la combustion de la biomasse. Cette année, celui des granulés produits à partir de feuillus était à l'honneur, ainsi que celui de la carbo-neutralité du bois. Outre les sujets fondamentaux pour la filière, nous traitons des problématiques à la fois techniques et économiques, comme la façon d'agencer la distribution en France ou encore la place du granulé dans les constructions BBC… Nous sommes très attentifs à la qualité de chaque intervention !

Filière Pro – Quel programme prévoyez-vous pour Propellet Event 2014 ?

Éric Vial – Après une édition 2013 à La Bourboule, en Auvergne, la quatrième édition de Propellet Event aura lieu les 21 et 22 mai 2014 à Bordeaux. Les thèmes forts s'articuleront autour de plusieurs axes : le granulé à base de feuillus, la vision internationale du granulé, le couplage solaire thermique et pellets. Cette rencontre 2014 sera aussi, comme à notre habitude, une occasion de mettre en avant les structures locales du granulé, cette fois-ci en région bordelaise.

Lors de la troisième édition, nous avons rassemblé 150 professionnels venus de la France entière. En 2014, nous espérons accueillir plus de 200 personnes.

Il faut comprendre que Propellet Event est un temps fort de convivialité et de rencontres professionnelles, avec de nombreux échanges à la clef. D'ailleurs, nous envisageons de structurer en partie ces échanges avec la création de rendez-vous d'affaires. Les participants auront ainsi la possibilité d'organiser par avance les entrevues entre eux.

Filière Pro – Qu'est-ce que le Propellet Tour ?

Éric Vial – Le concept est né d'un simple constat : en 2009, une étude avait montré que 52 % des Français se posant des questions sur leur mode de chauffage en parlaient à leur installateur. D'où l'idée de créer un événement pour rassembler les installateurs, mais également les prescripteurs ou les distributeurs de combustibles et d'équipements.

Tout repose sur un rendez-vous en soirée d'une durée limitée à 2 h 30. Cette rencontre nous laisse le temps de présenter la filière, les atouts du granulé et quelques points techniques importants tels que le stockage du combustible et la fumisterie. Il ne s'agit pas là de former les participants, mais plutôt de leur apporter une information fiable.

Chaque rencontre se déroule en partenariat avec l'Agecic, centre de formation spécialisé dans les installations de combustion et les énergies renouvelables. Un tirage au sort permet d'ailleurs à l'un des participants de gagner une formation.

Filière Pro – Où ces rencontres régulières se déroulent-elles ?

Éric Vial – À ce jour, nous avons organisé trois de ces rendez-vous : à Clermont-Ferrand (Puy-de-Dôme) en mai 2013, à Angers (Maine-et-Loire) en septembre dernier et plus récemment à Ploufragan, non loin de Saint-Brieuc (Côtes-d'Armor). Deux autres auront encore lieu cette année : en Alsace le 5 décembre prochain, à Sainte-Croix-en-Plaine (Haut-Rhin) et à Lyon. L'objectif pour chaque session est de réunir de 20 à 30 participants afin de favoriser les échanges et la convivialité.

Nous associons parfois un partenaire à cette rencontre, selon un cahier des charges très précis. Le tout dans un cadre simple et efficace avec une logique de proximité. Les échanges avec les participants sont alors riches et francs.

En 2014, nous programmons vingt rendez-vous Propellet Tour. À terme, l'idéal serait d'assurer une rencontre par département et par an, mais sans jamais tomber dans une logique commerciale. Il s'agit avant tout d'informer. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

LOWARA
a xylem brand

NERGIE

Voici le e ! ecocirc XL, le nouveau circulateur à rotor noyé de Lowara. Il répond à tous vos besoins. Grâce à son design optimisé, l'**e**cocirc XL est facile à installer et fiable. Avec différentes versions et une large plage de performances, il s'intègre parfaitement à tous les environnements. Le haut rendement de demain est disponible maintenant : l'**e**cocirc XL est conforme à la directive ErP pour 2015. **e**cocirc XL, pour une meilleure efficacité énergétique de vos installations. **Pour en savoir plus, rendez-vous sur lowara.fr/ecocirc-xl.**

www.xylemwatersolutions.com/fr

© 2013 Xylem Inc. Lowara est une marque déposée par Xylem Inc. ou l'une de ses filiales.

xylem
Let's Solve Water

EDF Entreprises s'engage pour la compétitivité de ses clients

En marge de la vente d'électricité ou de gaz naturel, EDF Entreprises accompagne et incite ses clients professionnels à maîtriser leur consommation. Rencontre avec Philippe Commaret, directeur marketing pour le marché des entreprises et des collectivités.

© EDF

Philippe Commaret,
directeur marketing pour le marché des entreprises et des collectivités d'EDF Entreprises

Filière Pro – Quels sont les fondamentaux d'EDF Entreprises ?

Philippe Commaret – EDF a réuni sous la seule marque EDF Entreprises les clients professionnels, artisans, PME, grandes entreprises et grands comptes. Dans ce contexte, nous proposons des solutions pour accompagner les moments clés de la vie de l'entreprise, notamment autour de la notion de compétitivité. Avec un dispositif relationnel plus proche et des offres innovantes, nous aidons nos clients à optimiser leur facture énergétique, qu'il s'agisse d'électricité, de gaz naturel ou de toute autre énergie. Nous agissons afin que l'énergie soit un levier de compétitivité.

Filière Pro – Quels types de services proposez-vous ?

Philippe Commaret – Nous proposons des solutions pour optimiser les choix énergétiques de nos clients. Au stade de la création, EDF Entreprises propose aux entrepreneurs de les accompagner la première année pour optimiser la puissance souscrite de leur contrat d'électricité. Nous leur présentons aussi des offres de gaz naturel ou encore des conseils sur-mesure pour choisir des équipements performants sur le plan énergétique et adaptés à leurs propres enjeux commerciaux ou industriels. Pendant la durée de vie du contrat, les experts d'EDF Entreprises interviennent en outre aux côtés des entreprises pour les aider à piloter leur budget énergie, identifier les sources d'économies, conseiller des investissements ou encore sensibiliser aux économies d'énergie.

Filière Pro – Pouvez-vous décrire quelques outils d'aide à la performance énergétique mis au service des entreprises du secteur tertiaire soucieuses des consommations liées au confort thermique des locaux ?

Philippe Commaret – Par exemple, chacun de nos clients accède gratuitement à un outil en ligne qui lui permet de comparer ses dépenses d'énergie à celles des entreprises du même secteur d'activité. L'outil identifie d'abord les usages sur lesquels le client peut concentrer ses actions prioritaires. Lancé depuis bientôt un an, ce service est utilisé chaque mois par 500 clients environ. Pour ceux dits « multisites », EDF Entreprises propose de comparer la performance énergétique des entités les unes par rapport aux autres et de déterminer celles qui présentent les plus grands potentiels d'économie. Nous agissons alors sur la puissance souscrite et sur la réduction des besoins en matière de chauffage et de climatisation.

Pour aller plus loin, en complément, nous réalisons près de 2 000 audits par an, dont 60 % dans le tertiaire, pour un coût minime de 3 000 euros en moyenne. Parmi les actions d'amélioration, nous proposons aux clients de visualiser leurs consommations pour mieux les comprendre. Cela va du suivi de la facturation en ligne jusqu'au suivi en temps réel des courbes de charge.

Filière Pro – Vous avez récemment lancé une horloge énergétique. Quel est son intérêt ?

Philippe Commaret – Cette horloge d'un nouveau type matérialise les dépenses d'énergie au sein d'un bâtiment, plutôt de type grand tertiaire. À l'image d'une horloge classique, elle est visible par les occupants, mais elle traduit l'information énergétique, en temps réel, par pallier de cinq minutes. Ainsi, en fonction du contexte, elle indique, par usage, les éventuelles surconsommations dans le but de faire évoluer le comportement des salariés en matière de consommation énergétique.

Filière Pro – Pouvez-vous expliquer le fonctionnement des réseaux de performance énergétiques actuellement en place ?

Philippe Commaret – Il y a quatre ans déjà, nous sommes partis du constat que les entrepreneurs étaient demandeurs d'échanges de bonnes pratiques entre pairs. Dans ce contexte, EDF Entreprises a créé les réseaux de performance énergétique. Chacun d'entre eux rassemble une dizaine d'entreprises d'une région, qui se fixent un objectif collectif de réduction des émissions de CO_2 d'ici à trois ans. Des échanges sur leurs choix énergétiques, sur les bonnes pratiques de chacun et le contrôle des économies d'énergie réalisées ont lieu lors de réunions. Ainsi, après trois ans de fonctionnement, le réseau de Bourgogne a identifié des économies d'énergie de l'ordre de 10 millions de kWh, soit 10 % de la facture des membres du réseau, et de 2 000 tonnes de CO_2 par an. Quinze réseaux sont actuellement actifs, soit une centaine d'entreprises. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

100 000 clients gaz naturel

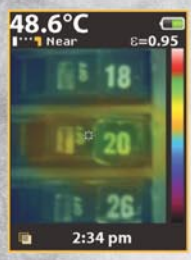
Actuellement, plus de 100 000 professionnels ont souscrit un contrat gaz naturel auprès d'EDF. L'opérateur propose une offre à prix indexé sur la base de plusieurs indices à la carte, ou une offre à prix fixe, pour la durée souhaitée.

CONÇUS POUR TOUT VOIR

Moitié thermomètres infrarouges. Moitié caméras infrarouges.

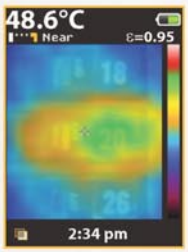
100 % Fluke.

Certaines situations requièrent plus qu'un thermomètre infrarouge classique, mais ne justifient cependant pas l'utilisation d'une caméra infrarouge. Vous souhaitez pouvoir détecter les zones chaudes et froides rapidement sans devoir prendre des mesures individuelles. Fluke vous propose l'outil idéal pour votre boîte à outil, et adapté à votre budget.



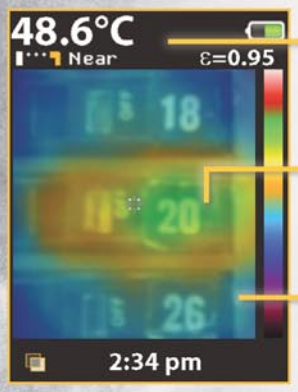
25 % de la cartographie

50 % de la cartographie



75 % de la cartographie

Chaque thermomètre infrarouge visuel Fluke dispose d'un appareil photo numérique intégré, avec une cartographie de chaleur infrarouge en surimpression pour identifier l'emplacement exact du problème. **Découvrez comment un thermomètre infrarouge visuel Fluke peut vous permettre de détecter instantanément des problèmes.**



Température au point central (°C/°F)

Image numérique pour le contexte
Vous voyez clairement que le disjoncteur 20 est en surcharge et vous pouvez communiquer votre rapport.

Fusion de la cartographie de chaleur infrarouge

Thermomètre infrarouge visuel VT02 Fluke

Thermomètre infrarouge visuel Fluke VT04

fluke.fr/heatmap

FLUKE®

©2012-2013 Fluke Corporation.
AD 4276080D_fre

KME : le tube cuivre, l'eau chaude sanitaire et la RT 2012

Parce qu'elle exige une efficacité énergétique prouvée, la RT 2012 fait émerger de nouveaux produits, dont les performances sont susceptibles de réduire la facture énergétique des logements. Ainsi, KME a développé Wicu® Eco, un tube en cuivre pré-isolé. Explications de Federico Bisio, directeur commercial.

Federico Bisio,
directeur commercial
de KME France SAS

« …il existe des kWh qu'il est très facile et peu coûteux d'économiser… »

Filière Pro – En quoi Wicu® Eco est-il destiné à répondre aux exigences de la RT 2012 ?

Federico Bisio – Le tube Wicu® Eco, dont la commercialisation est en cours, a été développé dans le cadre de la RT 2012, afin de proposer un conduit pré-isolé répondant aux nouvelles exigences. Avec la RT 2012, en effet, la prise en compte des réseaux de distribution de chauffage et d'eau chaude sanitaire est complètement différente et beaucoup plus détaillée qu'avec la RT 2005. Une isolation renforcée des réseaux de distribution d'ECS a un impact fort sur l'efficacité énergétique de l'installation. Pour répondre à ce problème, KME est partenaire du consortium SCE-ECS, piloté par le CRIGEN GDF Suez et Cardonnel Ingénierie, dans le cadre de l'appel à projets PACTE ECS lancé par l'Ademe en 2009.

Filière Pro – Quelles sont les caractéristiques du tube Wicu® Eco ?

Federico Bisio – Wicu® Eco est en cuivre recuit ou écroui et bénéficie du traitement de passivation Sanco®. Il est habillé d'une gaine en polyuréthane affichant une conductivité thermique de 0,026 W/m.K. Celle-ci est protégée par une coque en PVC gris. L'épaisseur de la gaine varie selon les dimensions du tube, de 7 millimètres jusqu'au diamètre 18 x 1, et de 11,5 à 27,5 millimètres du diamètre 22 x 1 au diamètre 54 x 1,5, qui correspondent à des résistances thermiques comprises entre 0,38 et 1. Le tube recuit est livré prêt à poser en couronnes de 25 mètres, du diamètre 12 x 1 au diamètre 18 x 1. La version écrouie est livrée en longueurs droites de 5 mètres, du diamètre 22 x 1 au diamètre 54 x 1,5, qui permet une utilisation dans les installations collectives. Outre un niveau d'isolation thermique assurant un meilleur rendement énergétique des installations, le tube Wicu® Eco, qui est le seul produit prégainé proposé à ce niveau de performance, engendre un temps de mise en œuvre réduit sur le chantier en évitant le surgainage, puisque la gaine fait office de fourreau. Il permet également une atténuation des bruits et des vibrations dans les canalisations, ainsi que la suppression des phénomènes de condensation en distribution sanitaire. De plus, parce qu'il résiste à une température de 150 °C, le tube Wicu® Eco est adapté aux installations solaires. Enfin, Wicu® Eco bénéficie d'un avis technique du CSTB.

Filière Pro – Quel est le surcoût d'un tel tube ?

Federico Bisio – Quand on recherche la performance énergétique, on concentre généralement ses efforts sur le générateur de chaleur. Or, il existe des kWh qu'il est très facile et peu coûteux d'économiser : ceux qui sont perdus lors du transport de l'eau chaude sanitaire en font partie. Le surcoût du tube Wicu® Eco, de l'ordre de 20 %, est amorti par une mise en œuvre plus rapide et rentabilisé par une réduction notable des pertes de distribution de l'eau chaude sanitaire.

« …un niveau d'isolation thermique assurant un meilleur rendement énergétique des installations, le tube Wicu® Eco est le seul produit prégainé proposé à ce niveau de performance,… »

Filière Pro – Comment le tube en cuivre résiste-t-il sur le marché français ?

Federico Bisio – Les marchés évoluent en permanence et, parmi eux, le marché français. Mais, plus que n'importe quel pays, la France reste attachée au cuivre. Pour autant, la concurrence est rude et nous devons adapter et dynamiser notre offre. Ainsi, nous lançons des tubes Sanco® en longueurs droites de 2 et 3 mètres et en couronnes recuites de 10 et 20 mètres, plus faciles à transporter et adaptées à la vente en libre-service chez les distributeurs. Nous sommes en train de livrer des présentoirs à nos clients, qui leur permettront de mettre en avant ces produits. Par ailleurs, nous développons un conduit de cuivre plus léger et moins cher, dont les propriétés sont identiques à celles des tubes Sanco® de la gamme actuelle, avec les mêmes garanties pour l'installateur. Nous sommes en train de valider leur utilisation avec les raccords à sertir des fabricants de raccords du marché. Avec ce système de tube de cuivre et de raccords, nous serons en mesure d'offrir un ensemble plus compétitif face aux offres de systèmes multicouches. Quand on parle du tube multicouche, on oublie souvent de considérer le système tubes + raccords. Nous invitons les installateurs à comparer les prix en considérant le système complet, raccords compris… ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Mes clients sont exigeants :
prix, performance, logement RT 2012 ...

Comment les satisfaire ?

Marc, chauffagiste

nouveau **NANEO**

Chaudière Murale gaz à condensation

simplement innovante

- La chaudière la plus compacte du marché
- Conception simple
- Un concentré de fonctions essentielles
- Maintenance aisée : assemblage modulaire pour un démontage en un temps record

Chez De Dietrich ,
je trouve la solution adaptée
à chaque besoin de mes clients.

L'INNOVATION ENFIN ACCESSIBLE À TOUS

retrouvez-nous sur le web
www.dedietrich-thermique.fr

SOLAIRE
BOIS
POMPES À CHALEUR
CONDENSATION FIOUL/GAZ

De Dietrich
Le Confort Durable®

Airwell Residential : à la (re)conquête du marché

Airwell Residential dévoile progressivement les différents étages de la fusée. Une stratégie accompagnée d'un leitmotiv : le confort et le bien-être dans le résidentiel et le petit tertiaire. Explications avec Laurent Roegel, directeur commercial France et international.

Laurent Roegel,
directeur commercial France et international d'Airwell

Jusqu'en 2008, Airwell Group a marqué la profession du confort climatique. Vinrent alors les remous de la crise économique. Dans la tempête, le fabricant a pris conscience qu'il fallait revoir son organisation industrielle et commerciale. Jusqu'alors, l'ensemble des équipements étaient fabriqués dans les usines d'Airwell, du résidentiel au grand tertiaire. Changement de stratégie !

Filière Pro – En quoi cette réorganisation a–t-elle consisté ?

Laurent Roegel – La nouvelle donne industrielle a consisté en la conception et en la fabrication des équipements pour lesquels nous avions une véritable valeur ajoutée uniquement. Nous nous sommes par ailleurs séparés de notre outil industriel Wesper, spécialisé dans les solutions pour le tertiaire. Du point de vue commercial, le 1er octobre 2012, nous avons créé une société indépendante baptisée Airwell Residential. Cette nouvelle entité marque le retour à une organisation dédiée aux marchés du résidentiel et du petit tertiaire. Sur cette nouvelle base, nous mettons tout en œuvre pour atteindre à nouveau 15 % des parts de marché en France d'ici à deux ans, sans freiner, bien sûr, notre dynamique sur les marchés d'export qui représentent aujourd'hui 85 % de notre chiffre d'affaires.

Filière Pro – Qu'avez-vous mis en œuvre ?

Laurent Roegel – Une stratégie commerciale clairement établie avec la distribution professionnelle. Nous reconstruisons actuellement des partenariats privilégiés régionaux et nationaux avec des distributeurs qui acceptent de travailler sur l'ensemble de notre offre, dont nos produits de niche. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que nous gérons un parc installé relativement important et qui nécessite d'être renouvelé. Nos différents partenaires distributeurs sont actifs auprès des frigoristes, des plombiers chauffagistes ou encore auprès des électriciens.

Filière Pro – Et sur le terrain ?

Laurent Roegel – Nous avons triplé nos forces commerciales : 15 personnes sont dédiées aux solutions de climatisation en France. Les 10 nouvelles recrues ont contribué à élever le niveau d'expertise, car ces commerciaux disposent déjà d'un réseau, d'une expérience et connaissent le négoce. Mais ce n'est pas tout, car nos ambitions nous poussent à traiter au mieux la question du service. Sur ce point-là, nous nous plaçons parmi les meilleurs, que ce soit aux yeux du client, de l'installateur ou du distributeur. Il n'est pas question de vendre directement au client final, mais bien de l'accompagner.

Filière Pro – Depuis octobre 2012, comment s'est déroulée votre « première année » ?

Laurent Roegel – 2013 fut l'année des partenariats forts grâce auxquels nous avons repris place sur le terrain. Au niveau national, nous sommes par exemple présents chez Fritec, Comafranc ou dans certaines enseignes du groupe Algorel. En région parisienne, nous travaillons avec ADCC ou encore ACR Distribution. Quoi qu'il en soit, Airwell Residential met tout en œuvre pour jouer la carte de la distribution.
La reconquête est également passée par une action forte qui s'est déroulée de juin à mi-juillet dans 15 grandes villes françaises. L'ensemble des forces commerciales a été mobilisé pour aller à la rencontre de 80 à 100 installateurs par étape. Cette action « commando » a permis de créer une véritable cohésion de groupe au sein de l'entreprise et de refaire parler d'Airwell, le tout appuyé des partenariats avec la distribution.

Filière Pro – Avez-vous de nouvelles ambitions de développement ?

Laurent Roegel – Oui. En complément de notre gamme de climatiseurs, nous lançons actuellement la marque Heatwell, dédiée au chauffage. Elle se décline en pompes à chaleur, chauffe-eau thermodynamiques, radiateurs à eau chaude, radiateurs électriques à très haute efficacité et radiateurs hybrides eau chaude et électricité pour l'ensemble de la maison. Au salon Interclima + elec, nous avons aussi lancé aussi la marque Aquawell, autour de la purification d'eau de type « bar à eau », via le même réseau de distributeurs, afin de les aider à élargir leurs ventes.
Sur la base de notre savoir-faire historique en matière de régulation et de contrôle, nous devrions développer une offre de domotique globale à l'horizon 2014/2015.

Filière Pro – Une stratégie sans « pause » ?

Laurent Roegel – Effectivement, nous sommes 50 personnes en France et nous travaillons dans un esprit de start-up au sein d'un groupe industriel. Airwell Residential appartient au groupe israélien Electra, réputé pour sa solidité financière et son outil industriel de premier rang. Ce groupe exprime de fortes ambitions quant à son déploiement à l'étranger. Dans ce contexte, il est clair que les trois prochaines années seront riches en investissements et en reconquêtes ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Ideal Standard : une offre conçue pour répondre à des besoins spécifiques

Rencontre avec Delphine Fragai, nouvelle directrice marketing et communication d'Ideal Standard France, qui nous parle du processus d'élaboration des produits, des nouveautés à venir et des tendances du marché de la salle de bains.

Filière Pro – Vous êtes la nouvelle directrice marketing et communication d'Ideal Standard France. Quel est votre parcours ?

Delphine Fragai – J'ai passé six ans au siège européen du groupe Ideal Standard International, à Bruxelles, en tant que manager du service du marketing opérationnel. Parce que nos collections sont destinées à tous les pays d'Europe, la plupart des lancements passent par ce service. Ce qui n'empêche pas une conception en collaboration avec chacun des pays qui, à différentes étapes du processus d'élaboration, sont invités à le valider et à donner leur avis. Il s'agit de trouver le juste équilibre entre l'intérêt du groupe et les particularités locales, et de renforcer la marque Ideal Standard au niveau européen, grâce à une approche cohérente. Une fois la collection élaborée, le service marketing opérationnel prépare les packs de lancement, qui contiennent les dessins techniques, les guides, les vidéos, les images. Ensuite, chaque pays les adapte à son public. En général, une collection transversale comprend à peu près 150 références, mais il n'est pas obligatoire de la commercialiser et chacun est libre de piocher dans les références, selon les tendances de son marché : plus de bidets pour l'Italie, de cuvettes suspendues pour l'Allemagne, de baignoires pour l'Angleterre, de cuvettes sur pied pour la France…

Filière Pro – Quelles sont les nouveautés à venir sur le marché français ?

Delphine Fragai – Nous lançons Dea, une collection de mobilier haut de gamme, dont le design, tout en rondeurs, est très affirmé et renforcé par de très beaux coloris. Par ailleurs, nous continuons d'étoffer la collection Connect avec, par exemple, le lancement d'une cuvette sans bride. Positionnée en milieu de gamme, Connect est très représentative de la stratégie d'Ideal Standard, qui consiste à apporter les réponses à des besoins spécifiques : Connect Space s'attache au gain de place et à l'ergonomie des rangements, Connect Blue aux économies d'eau, Connect Freedom à l'accessibilité et aux PMR en offrant un design agréable et non stigmatisant. Notre gamme Kheops, destinée au chantier, évolue également et, à la manière de Connect, elle constituera bientôt un pilier de notre catalogue.

« Notre gamme Kheops, destinée au chantier, évolue également et, à la manière de Connect, elle constituera bientôt un pilier de notre catalogue »

Filière Pro – Où en êtes-vous de l'étude sur les comportements des Européens dans leur salle de bains ?

Delphine Fragai – Nous allons dévoiler les enseignements de la troisième partie de cette étude. La première partie, qui s'était attachée aux usages de la salle de bains, nous a permis de mesurer l'importance de cette pièce de la maison, notamment en tant que dernier lieu où l'on peut encore s'isoler. Dans la deuxième partie, nous avons évalué les déplacements et l'activité dans la salle de bains, les fréquences de passage, etc. Ceci nous a permis à la fois de nous rendre compte et de confirmer son inadaptation quasi systématique par rapport à ses multiples usages. Dans la troisième partie, qui fera l'objet d'une prochaine communication, nous avons mis en évidence les modes d'utilisation de l'eau. Grâce à des capteurs sonores, nous avons pu mesurer la fréquence et la durée d'utilisation des douches, des baignoires, des toilettes et du point d'eau. Cela nous amène à réfléchir à de nouveaux développements, dont l'objectif est de mieux contrôler les consommations d'eau. Par exemple, si les pommes de tête sont très agréables dans la douche, elles sont également plus gourmandes en eau : il faut offrir la possibilité de contrôler cette consommation. Aux toilettes également, on s'aperçoit que les gens ont tendance à tirer deux fois la chasse d'eau parce qu'ils pensent que la cuvette n'est pas bien rincée. Ce que nous tirons de cette étude sur les comportements des Européens dans leur salle de bains va aussi nous permettre de mieux communiquer sur nos produits, plus simplement, plus directement et plus efficacement.

Delphine Fragai
est la nouvelle directrice marketing et communication d'Ideal Standard France.

« En général, une collection transversale comprend à peu près 150 références… »

Filière Pro – Quelles sont les tendances actuelles, selon vous ?

Delphine Fragai – En France, la douche progresse toujours, plus qu'en Allemagne et en Angleterre, deux marchés qui continuent de préférer la baignoire. Donc, nous étoffons nos collections de receveur. En matière de robinetterie, depuis quelque temps, la demande s'oriente vers des mitigeurs à corps droits plutôt que penchés. Le design gagne le mobilier d'entrée de gamme, qui offre aujourd'hui plus que le prix. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

ADES : au service des PME/PMI, mais aussi des TPE

De la plus petite des TPE aux plus grands comptes, ADES assure des missions de conseil en s'appuyant sur son expérience et son savoir-faire technologique. Une originalité : facturer le client au temps passé, sans contrat ni minimum de facturation. Rencontre avec Pascal Porte, responsable commercial.

Pascal Porte,
responsable commercial chez Ades

En août 1991, trois amis de promo créent ADES, juste avant de sortir de leur école d'ingénieur, Sup'Info. Forts de vingt-deux ans d'expérience, François Bonnet (sécurité et réseaux), Pascal Porte (commerce) et Frédéric Savy (génie logiciel) poursuivent le développement de leurs offres de services informatiques en s'appuyant sur des partenaires constructeurs et éditeurs leaders sur le marché. Implantée à Goussainville (Val d'Oise), la SSII emploie aujourd'hui 12 personnes.

Filière Pro – Quels types de services offrez-vous ?

Pascal Porte – ADES propose à ses clients le développement d'applicatifs, le déploiement de solutions, la gestion et la maintenance de systèmes d'information (SI), la vente de matériel et de logiciels ainsi que de la formation. La maintenance représente 50 % de notre activité. Nous intervenons aussi bien auprès d'une TPE que dans le cadre de la sécurité du système informatique d'une compagnie d'aviation.
Démarrée avec quelques grands comptes, notre activité s'est rapidement élargie à une clientèle de PME et de TPE. À présent, nous sommes au service de 300 clients et assurons la maintenance de plus de 4 000 postes et serveurs.
Parmi nos services à valeur ajoutée, nous proposons le contrôle journalier de la sauvegarde et une option de sauvegarde externalisée sur notre propre espace de stockage. En cas de sinistre important chez le client, nous sommes capables de remonter le système d'information en quelques heures seulement.
Nos clients sont essentiellement implantés à Paris et dans sa région, mais nous intervenons régulièrement dans des sites éloignés grâce à la prise en main à distance.

Filière Pro – Quels sont vos interlocuteurs en entreprise ?

Pascal Porte – Ils sont de trois types : le directeur administratif et financier, le responsable qualité ou le dirigeant, lorsque l'entreprise est de taille modeste et ne dispose pas de service informatique. ADES devient alors progressivement le « département informatique » du client. Notre interlocuteur peut également être l'informaticien interne, lorsqu'il opère seul en entreprise. ADES le conseille et l'aide au quotidien, car il est souvent absorbé par la maintenance de premier niveau.
Dans les entreprises qui disposent d'un service informatique interne, nous travaillons avec le DSI. Dans ces cas-là, notre intervention concerne des points bien précis tels que la virtualisation, la sauvegarde… ou alors, elle sert à décharger l'équipe en place de prestations chronophages.

Filière Pro – L'intervention d'une SSII a-t-elle vraiment un intérêt pour une TPE ?

Pascal Porte – Oui, bien sûr ! La TPE a souvent besoin de conseils au niveau de la sécurité de ses données et de ses sauvegardes. Nous apportons alors une réponse à ses besoins en adéquation avec son budget. La compréhension des métiers des TPE nous permet ensuite de proposer des solutions adaptées, ce qui booste leurs performances : messagerie collaborative, Intranet, développements spécifiques pour le reporting…

Filière Pro – Recourir à un prestataire en informatique, n'est-il pas surdimensionné pour une TPE ?

Pascal Porte – Non, dans la mesure où nous ne proposons aucune relation contractuelle. Tous nos clients sont facturés au temps passé, sans minimum de facturation. Si d'aventure nous n'étions plus assez réactifs ou « professionnels », nos clients auraient toute facilité à nous quitter ! ADES a décidé de s'engager dans une relation de confiance avec sa clientèle. Ceci vaut bien mieux qu'un contrat onéreux, avec des engagements souvent peu respectés et des reconductions tacites.

Filière Pro – Quelle est votre stratégie de développement ?

Pascal Porte – Notre stratégie de développement s'articule autour de cinq axes principaux : la conquête de nouveaux clients PME et TPE, l'élargissement de notre offre de services à la téléphonie sur IP, l'adaptation du business model ADES à l'évolution du marché et des technologies. Nous souhaitons également, bien sûr, poursuivre le développement commercial de notre logiciel Provence *(voir encadré)* sur le segment des industries électriques, mais aussi sur d'autres segments du secteur du bâtiment confrontés à des problématiques similaires. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Un logiciel de dérogation de prix pour les constructeurs

ADES, concepteur de nombreux outils logiciels, est particulièrement reconnu et apprécié pour son logiciel de gestion de « dérogations de prix ». Provence s'intègre à tout système d'informations ; il offre la possibilité d'échanger et de gérer automatiquement tous les accords commerciaux spécifiques sous forme de fichiers informatisés. À la clef, un gain financier et une forte productivité administrative. Cet outil, proposé aux grands industriels depuis plus de onze ans, fait aujourd'hui l'objet de 400 licences utilisateurs.

PLUS QU'UN SIMPLE PROFESSIONNEL, DEVENEZ PARTENAIRE BLEU CIEL D'EDF

Rejoignez le réseau Partenaire Bleu Ciel, un réseau de professionnels qui vous ressemblent. Bénéficiez notamment de plus de 100 000 prospects mis à disposition chaque année, d'avantages exclusifs pour vos clients et votre entreprise, d'outils de relation clients et de prêts à taux bonifiés par EDF.

Pour en savoir plus sur le Partenariat Bleu Ciel d'EDF, contactez la ligne Partenaires au **0 810 333 787***.

2013 PARTENAIRE BLEU CIEL D'EDF

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

* Accessible à toute entreprise, tout artisan souhaitant obtenir un renseignement sur le partenariat BLEU CIEL d'EDF. Prix d'un appel local, sauf surcoût imposé par certains opérateurs de téléphone.

552 081 317 RCS PARIS – Siège social : 22-30, avenue de Wagram, 75008 Paris – HAVAS WORLDWIDE PARIS

L'offre discount du commerce en ligne durcit les relations avec les consommateurs

Membre du réseau Algorel, Bourcier dispose d'un lieu d'exposition de salles de bains et carrelage de plus de 1 000 mètres carrés à Sannois, dans le Val d'Oise. Selon Jean-Claude Ouvrard, son directeur commercial, l'offre discount du commerce en ligne est en train de bouleverser les relations avec les particuliers.

© D.R.

Jean-Claude Ouvrard,
directeur de Bourcier, négoce sanitaire, chauffage et carrelage à Sannois, dans le Val d'Oise.

« …nos efforts se concentrent sur la mise à jour de l'information des installateurs par l'intermédiaire de formations, de résumés pratiques… »

Filière Pro – Depuis combien de temps Bourcier est-il implanté dans le Val d'Oise ?
Jean-Claude Ouvrard – Bourcier est une entreprise familiale qui a été créée en 1936, ici, à Sannois. Ce point de vente, qui est le berceau de l'entreprise, réunit nos trois activités que sont le sanitaire, le carrelage et le chauffage. En plus de la salle d'exposition de plus de 1 000 mètres carrés, nous disposons d'un libre-service de 300 mètres carrés. L'agence d'Ennery abrite un comptoir traditionnel et un stock.

Filière Pro – Depuis quelques mois, vous notez une pression croissante liée à la concurrence du commerce en ligne…
Jean-Claude Ouvrard – En effet, désormais, même les équipements de salle de bains sont revendus sur Internet et de plus en plus de consommateurs discutent nos tarifs en s'appuyant sur ceux relevés sur des sites d'e-commerce. En général, il s'agit de revendeurs low-cost installés à l'étranger, dans des pays voisins de la France, notamment le Luxembourg, l'Allemagne et la Belgique. La plupart du temps, ils proposent les grandes marques de l'univers de la salle de bains, celles que les consommateurs connaissent, à des prix très bas, pour ne pas dire cassés. C'est donc une concurrence particulièrement agressive qui s'est mise en place.

Filière Pro – Quelles sont les conséquences pour vous de l'arrivée de cette distribution low-cost ?
Jean-Claude Ouvrard – Nos rapports avec les clients particuliers en sont bouleversés. Les remises consenties sur ces sites sont importantes : les prix publics sont en moyenne divisés par deux ! Les clients qui arrivent chez nous découvrent les produits, discutent avec nos vendeurs, reçoivent nos conseils et… reviennent avec des listes de prix massacrés ! Or, ces prix-là sont incompatibles avec notre modèle de commerce qui s'appuie sur la filière fabricant, distributeur, installateur. Appartenant à cette filière, nous respectons la marge de l'installateur. Bien sûr, nous faisons face, mais c'est un combat de tous les jours : nous essayons d'argumenter, de vendre notre réputation, notre savoir-faire et notre rôle de conseil. Nous faisons en sorte d'accompagner les consommateurs depuis la conception du projet (nous venons de nous équiper d'un logiciel de conception de la salle de bains en 3 D) jusqu'à sa réalisation. Nous mettons également en avant notre service après-vente, nos garanties, ainsi que la TVA à 7 % au lieu de 20 % bientôt, lorsque la pose est réalisée par un installateur… Mais il n'empêche que, de plus en plus souvent, si nous voulons assurer la vente, nous sommes obligés de consentir à une remise. Finalement, ce sont nos marges qui diminuent. Cette concurrence est très difficile à contrer, car les commerçants sont libres de pratiquer les prix qu'ils souhaitent. C'est d'ailleurs la réponse que nous font les fabricants lorsque nous leur évoquons le problème.

Filière Pro – À terme, cette concurrence ne va-t-elle pas amener l'installateur à vendre sa main-d'œuvre au juste prix plutôt que de marger sur les équipements ?
Jean-Claude Ouvrard – Bien sûr, les installateurs sont solidaires, car ils voient également leurs marges grignotées et leurs devis remis en cause. Pour autant, ils considèrent que cette marge obtenue sur les équipements leur permet de couvrir les frais qu'ils engagent lorsqu'ils interviennent dans le cadre de la garantie des produits. Mais sans doute devront-ils eux aussi mieux valoriser leur main-d'œuvre afin de pouvoir faire des remises par rapport aux prix dits « publics ».

Filière Pro – Rencontrez-vous les mêmes problèmes dans le secteur du chauffage ?
Jean-Claude Ouvrard – Non. Dans le secteur du chauffage, la technicité des produits, la complexité d'installation et les problèmes de sécurité nous protègent de ce type de concurrence. Dans ce secteur, nos efforts se concentrent sur la mise à jour de l'information des installateurs par l'intermédiaire de formations, de résumés pratiques, etc. : nouvelles réglementations thermiques, évolution des aides financières… ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

FINIMETAL

LE RADIATEUR BASSE TEMPÉRATURE SELON **FINIMETAL**

E2 Technology

DOTÉ D'UNE RÉGULATION INTELLIGENTE
POUR UN PARFAIT ÉQUILIBRE ENTRE **TECHNOLOGIE, DESIGN & CONFORT.**

Le radiateur basse température E2 représente la solution efficace, esthétique et économique :

- **Compatible avec des systèmes basses températures**
- **Régulation intelligente**
- **Design avant-gardiste**

reddot design award
winner 2013

Découvrez, dès à présent, le système de chauffage high-tech qui marque le début d'une ère nouvelle.
www.finimetal.fr

heatingthrough**innovation.***

* Le chauffage par l'innovation.

« Un calcul de Bbio négligé à l'étape du permis de construire, c'est l'assurance d'une attestation de fin de chantier difficile à obtenir »

Bernard Loriot, gérant du bureau d'études AET Loriot, n'est pas réputé pour pratiquer la langue de bois. Alors que la RT 2012 va fêter son premier anniversaire dans l'habitat résidentiel, il s'inquiète de la pratique qui consiste à négliger les études préalables à la construction. Explications.

© D.R.

Bernard Loriot,
gérant du bureau d'études AET Loriot

« …pour éviter toute mauvaise surprise, les maîtres d'œuvre doivent travailler avec des bureaux d'études compétents… »

Filière Pro – Vous soulevez le problème des attestations Bbio indispensables à l'obtention des permis de construire : elles seraient négligées et ne correspondraient pas au projet faisant l'objet de la demande. De quoi s'agit-il ?

Bernard Loriot – L'attestation Bbio imposée dans le dossier de permis de construire a pour objectif d'apporter à l'administration la preuve que le projet du maître d'ouvrage prend bien en compte la réglementation thermique 2012.

Cette attestation de prise en compte de la RT 2012 doit notamment indiquer la valeur du Bbio, donc la qualité bioclimatique du bâtiment (déperditions thermiques, conception, implantation, etc.). Elle doit également évoquer les systèmes de production de chaleur et d'énergie renouvelable envisagés, compte tenu des approvisionnements locaux en énergie. Elle est le pendant, avant la construction, de l'attestation d'achèvement des travaux.

Cette seconde attestation est un document obligatoire pour toute demande d'achèvement de travaux. Son but est, à l'issu d'un contrôle sur chantier réalisé par des professionnels agréés (diagnostiqueurs, bureaux de contrôles, etc.), de valider la concordance entre les éléments théoriques pris en compte dans l'étude thermique réglementaire et ceux réellement mis en œuvre lors de la construction. Elle permet de garantir l'exactitude des résultats (Bbio, Cep, confort d'été) et des moyens permettant le respect de la réglementation thermique.

Or, on se rend compte aujourd'hui que le Bbio indiqué dans le dossier de permis de construire est, dans de nombreux cas, en inadéquation complète avec le Bbio réel, constaté à l'issue de la construction. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce phénomène. En premier lieu, il est fréquent que les choix techniques du maître d'ouvrage évoluent au cours du cycle de vie du projet. C'est pourquoi, il est essentiel que l'étude thermique soit maintenue à jour, afin d'éviter toute remise en conformité inopportune en fin de chantier. En second lieu, il n'est pas rare que les études thermiques soient biaisées, car réalisées par des apprentis thermiciens à l'aide de logiciels non certifiés – c'est-à-dire dont les performances ne sont pas garanties. Et si le maître d'œuvre n'a pas conscience de ces dérives et ne s'entoure pas de personnes compétentes dans ce domaine, c'est le maître d'ouvrage qui en sera la victime.

Filière Pro – Quelles sont les conséquences pour les maîtres d'ouvrage ?

Bernard Loriot – Si, à l'issue du contrôle de fin de chantier, le projet apparaît comme non conforme, il peut y avoir plusieurs conséquences. À court terme, la déclaration d'achèvement de travaux ne pourra être déposée au service instructeur du permis de construire. Donc, la construction ne sera pas reconnue conforme au Code de la construction et de l'habitation.

Filière Pro – Comment pourrait-on remédier à ce phénomène et protéger les maîtres d'ouvrage ?

Bernard Loriot – Bien entendu, ce problème ne remet nullement en cause l'intérêt de la RT 2012 qui, il est bon de le rappeler, est la solution mise en place par le Grenelle de l'environnement. Celle-ci répond aux directives européennes destinées à remplir les objectifs liés à la signature du protocole de Kyoto. Il ne s'agit donc pas de revenir en arrière ni même de décrier la RT 2012 qui, de mon point de vue, était nécessaire à la garantie de résultat que l'on doit aux maîtres d'ouvrage… De plus, la RT 2012, en permettant une réduction notable des consommations d'énergie, protège les futurs propriétaires d'un bien neuf de la précarité énergétique, qui est un phénomène grandissant en France. Cela étant dit, pour éviter toute mauvaise surprise, les maîtres d'œuvre doivent travailler avec des bureaux d'études compétents, ce qui peut désormais être attesté par l'Organisme de qualification de l'ingénierie (OPQIBI), via un processus de reconnaissance professionnelle, ainsi que cela a été annoncé lors du salon Batimat début novembre. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Établissements Cl. Desbenoit : gérer avec les outils d'aujourd'hui

Marie-Claude Desbenoit, présidente des établissements Cl. Desbenoit, gère le quotidien de sa PME de 48 personnes avec les valeurs d'hier – respect de chacun, bon sens, etc. – et les outils d'aujourd'hui, qui lui permettent de suivre chaque intervention, depuis la prise de rendez-vous jusqu'à la facturation.

Filière Pro – Qui sont les établissements Cl. Desbenoit ?

Marie-Claude Desbenoit – Les établissements Cl. Desbenoit sont une PME spécialisée dans le chauffage, la climatisation et la plomberie sanitaire. L'entreprise, installée au Coteau, près de Roanne, dans la Loire, a été créée il y a 85 ans par mon grand-père. Nous travaillons dans un rayon de 30 à 40 kilomètres autour de Roanne, dans le secteur du neuf, mais aussi en rénovation, entretien et dépannage. Nous disposons de toutes les qualifications nécessaires à l'exercice de nos métiers et employons 48 personnes, dont 30 compagnons et 18 personnes chargées de la partie administrative ou de l'encadrement. Nous réalisons entre sept et huit millions d'euros de chiffre d'affaires annuels.

Filière Pro – Comment gère-t-on une entreprise comme la vôtre ?

Marie-Claude Desbenoit – Je travaille depuis vingt-cinq ans dans l'entreprise, que je gère seule depuis maintenant six ans. Je suis un peu vieux jeu parce que je privilégie les rapports humains et que je trouve que l'on tire beaucoup trop sur la corde aujourd'hui, en se créant des exigences inutiles, notamment parce que l'on veut tout trop vite. Mais j'appartiens également à mon époque et je ne me prive pas d'utiliser les outils qu'elle met à ma disposition pour simplifier ou améliorer la gestion de mon entreprise : plannings, devis, commandes, facturation… Ce n'est pas simple avec 30 compagnons sur le terrain. J'ai toujours suivi à la lettre le conseil de mon grand-père : *« Il ne faut jamais se laisser déborder par l'administratif et il est nécessaire de mettre en place les procédures de gestion innovantes avant qu'elles ne s'imposent. »* J'utilise, depuis une quinzaine d'années, un logiciel de gestion qui intègre tous les besoins de l'entreprise, de l'établissement du devis jusqu'à la gestion des heures et l'établissement des paies.

« Il ne faut jamais se laisser déborder par l'administratif et il est nécessaire de mettre en place les procédures de gestion innovantes avant qu'elles ne s'imposent. »

Filière Pro – Quel est l'avantage d'utiliser un tel outil de gestion informatique ?

Marie-Claude Desbenoit – Au départ, il s'agissait de mieux organiser la chaîne de travail : prises de rendez-vous, visites, comptes-rendus de maintenance et factures, afin de ne pas se laisser déborder par l'administration des ventes. Ce logiciel, proposé par Progib, est organisé en modules pour une utilisation – et un coût – à la carte, ce qui nous a permis de commencer « petit » et d'intégrer progressivement de nouvelles fonctionnalités en fonction de nos besoins et de l'évolution de l'entreprise. Les paies pourraient, à elles seules, justifier l'utilisation d'un tel outil, tant les changements sont nombreux et fréquents. Mais le logiciel évolue également et, de mise à jour en mise à jour, il nous pousse en avant. On se laisse porter… Dans l'entreprise, sept personnes chargées de l'administration et deux personnes chargées des devis y ont accès. Par exemple, les deux personnes qui gèrent les appels téléphoniques, les demandes d'intervention et les distribuent aux différents services (dépannage, devis…). Les compagnons, eux, éditent des fiches papiers qui sont ensuite rentrées dans le logiciel. Si les appels ne nécessitent qu'une facture mensuelle, chaque dépannage correspond à une prise de rendez-vous, à un rapport, à une facture, voire à des relances. Nous relançons quel que soit le montant de la facture et nous éditons de 500 à 600 factures par mois.

Filière Pro – Quel est le coût de cet outil pour votre entreprise ?

Marie-Claude Desbenoit – Il est de l'ordre de 1 500 euros par an.

Marie-Claude Desbenoit, présidente des établissements Cl. Desbenoit, une PME de cinquante personnes.

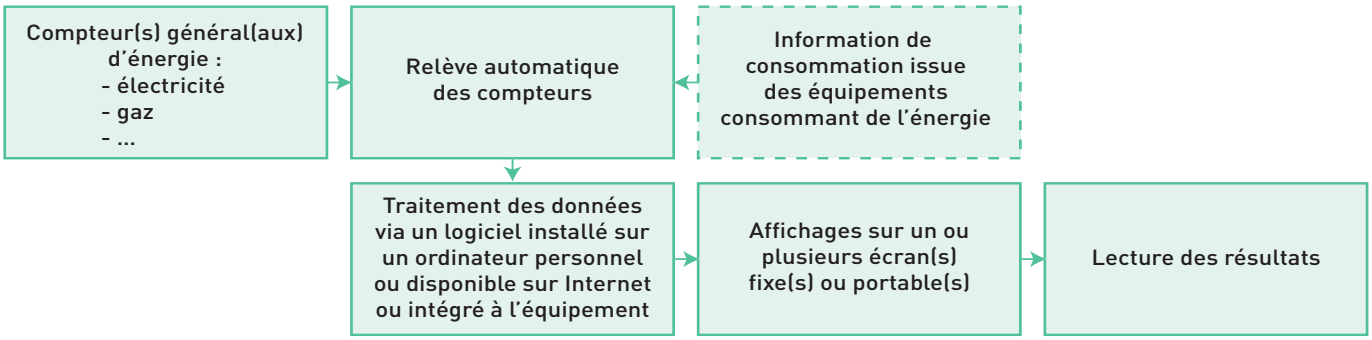
Filière Pro – Avez-vous été parmi les visiteurs du salon Interclima cette année ?

Marie-Claude Desbenoit – Non, nous n'en étions pas ! Pour la première fois, nous n'avons pas visité le salon Interclima. C'est un problème de conjoncture – nous vivons des moments difficiles et pas toujours très gais –, mais aussi de temps. L'installation du salon à Villepinte ne nous arrange pas, nous qui sommes à Roanne : au lieu d'un jour et demi, il nous faudrait consacrer deux jours à ce déplacement et nous n'avons pas le temps en ce moment. C'est dommage, car c'est toujours un moment intéressant pour nous, nous avions l'habitude d'y inviter des partenaires. Mais nous nous sommes rendus au salon Eneo, à Lyon, au début de l'année… ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Comptage des énergies et des fluides : être conscient des enjeux

Le choix d'une solution de comptage doit répondre à un cahier des charges « éclairé », avec la conscience des enjeux à terme, notamment en matière de gestion des données. En d'autres termes, rien ne sert de compter si personne ne tire profit des informations collectées.



Exemple de solution de comptage dans l'habitat, au regard de la RT 2012 (système 1, voir encadré).

Le comptage de l'énergie et des fluides revêt en général un caractère hautement stratégique dans le secteur du bâtiment. Qu'il s'agisse de l'habitat individuel, collectif ou bien encore des bâtiments tertiaires, cet aspect fondamental du vaste chantier que représente la performance énergétique mobilise beaucoup d'acteurs : les énergéticiens, les gestionnaires de parcs, mais aussi des acteurs des télécommunications.

Facturation : nouvelles générations de compteurs

Pour les fournisseurs d'énergie et de fluides, les enjeux sont colossaux. En témoignent les rebondissements autour du futur compteur électrique Linky d'ErDF, qui a reçu en août dernier l'accord du gouvernement pour déployer sa nouvelle génération de compteurs. Les 35 millions de compteurs actuels seront remplacés d'ici à 2020 par le modèle Linky.

En parallèle, début août 2013, les ministres chargés de l'Énergie et de l'Économie ont donné leur accord au déploiement du compteur communicant Gazpar de GrDF.

Ces décisions constituent une première étape vers la mise en place généralisée des compteurs communicants qui ont vocation à ouvrir de nouvelles opportunités telles que la connaissance renforcée des consommations qui donnera les moyens aux consommateurs d'optimiser leur comportement, et aux fournisseurs d'offrir des services favorisant la maîtrise de l'énergie. C'est aussi la perspective de réseaux « intelligents », où productions et consommations pourront être pilotées en temps réel.

Sous-comptage : la RT 2012 encore timide

Jusqu'alors déployée sur les sites industriels ou dans le grand tertiaire, la notion de sous-comptage par usage est apparue dans la RT 2012 afin de faire prendre conscience aux exploitants (occupants) de la façon dont l'énergie était consommée. Objectif : agir usage par usage et constater les effets des actions entreprises, qu'il s'agisse de la mise en pratique d'écogestes (le simple bon sens) ou d'investissements visant à réduire les consommations.

La RT 2012 précisait initialement dans son article 23 (arrêté du 26 octobre 2010) : « Les maisons individuelles ou accolées ainsi que les bâtiments ou parties de bâtiments collectifs d'habitation sont équipés de systèmes permettant de mesurer ou d'estimer la consommation d'énergie de chaque logement, (…/…). » L'application concrète est longtemps restée floue… et chacun a bien voulu y lire ce qui l'arrangeait : estimation ou mesure ? D'où la parution, le 30 mai 2013, d'une fiche d'application émanant

RT 2012 : exemples de systèmes de comptage

Dans la fiche d'application RT 2012 du 30 mai 2013, trois modèles, donnés à titre d'exemples et ne constituant pas une liste exhaustive des possibilités, illustrent les exigences réglementaires :

- *Le système 1 détermine, à partir de la relève automatique des consommations au niveau des compteurs une répartition de la consommation par poste. Ils le font éventuellement aussi à partir des informations de consommation issues des équipements consommant de l'énergie et de leur transfert automatique à un ordinateur (personnel, intégré à l'équipement ou distant).*
- *Le système 2 consiste à mettre à disposition de l'occupant du logement un logiciel répartissant la consommation par poste à partir de la consommation globale fournie par le(s) compteur(s) d'énergie, et éventuellement des informations de consommation issues des équipements consommant de l'énergie. Les consommations sont relevées et saisies manuellement par l'utilisateur dans le logiciel, a minima mensuellement, afin de déterminer une répartition des consommations par poste.*
- *Le système 3 détermine une répartition de la consommation par poste, à partir de la relève automatique des consommations au niveau des compteurs et sous-compteurs, selon le niveau de détails retenu, puis de leur transfert automatique à un ordinateur.*

des ministères concernés, du CSTB et de l'Ademe. Le document décrit de façon non exhaustive quelques systèmes permettant de répondre aux exigences initiales. Mais, fort de ces précisions, le texte reste timide… Car, concernant les bâtiments collectifs d'habitation, on peut y lire : « En cas de production collective de chauffage et/ou d'eau chaude sanitaire, la consommation d'énergie mensuelle par poste de chaque logement fournie à l'occupant peut être estimée selon une clé de répartition définie par le maître d'ouvrage (exemples de répartition : prorata des surfaces habitables, tantièmes, répartition des postes chauffage et eau chaude sanitaire issue de l'étude thermique). » Autre exemple qui prouve l'immaturité en matière d'application : « Le "système" s'appuie sur les consommations affichées au(x) compteur(s) d'énergie, et éventuellement sur des informations de consommation issues des équipements consommant de l'énergie. Les consommations sont relevées et saisies manuellement par l'utilisateur dans le logiciel informatique, a minima mensuellement, afin de déterminer une répartition des consommations par poste. » L'exercice reste artificiel et risque de mobiliser peu de personnes. Le vrai sous-comptage devrait voir le jour avec la RT 2020 qui, vraisemblablement, se nommera RBR 2020 comme « Réglementation bâtiment responsable ».

Des solutions apparaissent sur le marché

Les avancées de la RT 2012 ont eu pour effet l'arrivée sur le marché de solutions de sous-comptage complètes. En effet, jusqu'à présent, il existait des modules et accessoires de comptage pour l'électricité, le gaz, l'eau… mais sans réelle cohérence. Cela nécessitait alors d'intégrer les systèmes et la gestion des données. À présent, il est possible de rapatrier en un point central du logement les index en temps des différents compteurs et sous-compteurs pour les multiples énergies et fluides consommés. Les liaisons filaires, mais aussi et surtout les échanges par radio sont alors déployés. Ces liaisons hertziennes facilitent par ailleurs l'instrumentation des locaux existants, dans la perspective de mieux connaître le comportement énergétique du bâtiment. Avec un minimum de recul, un tel sous-comptage permet par exemple de mieux allouer des budgets de rénovation énergétique.

Partage de données

Concentrer toutes les données de comptage constitue un tremplin vers le partage à distance. Un partage dans le cadre du futur maillage intelligent des réseaux électriques (smart grid), avec un gestionnaire de parc (logements collectifs, logements sociaux) ou, plus simplement, avec une interface fixe et/ou mobile de l'occupant pour lui indiquer toute anomalie telle que surconsommation, fuite d'eau…

Le comptage des fluides, la gestion des données et leur partage entrent totalement dans le spectre de la domotique pour ce qui concerne l'habitat. Une infrastructure domotique existante ne demande que l'ajout de capteurs de mesure et d'un peu de « logiciel » pour profiter des interfaces de communication disponibles et pourquoi pas, à terme, dans un contexte de smart grid opérationnel, pour gérer des fonctions de délestage. ■

Michel Laurent

Simplifier la réalisation et l'usage de la salle de bains

La salle de bains ne cesse d'évoluer, mais pas seulement du point de vue du design : simplifier la pose pour l'installateur et ajouter des fonctions pour le client sont également la raison d'être de beaucoup de nouveautés. En voici une liste non exhaustive.

Nul n'échappe à la concurrence. Face à elle et à des prix de plus en plus bas, dus, notamment, à l'arrivée de nouveaux revendeurs discounters sur Internet, la différence se fait plus que jamais par des propositions originales et le savoir-faire. Connaître les produits et équipements originaux, aux fonctions multiples et nouvelles, aide à se distinguer : une douche à la place d'une baignoire ou une cuvette suspendue (habillage compris) posées en moins d'une journée, une douche à distance de la colonne de chute, etc.

Les systèmes prêts à carreler

Désormais connus, voire banalisés, les panneaux et receveurs prêts à carreler ont l'avantage de simplifier l'installation des douches entièrement carrelées. Grâce à eux, on évite la mise en œuvre d'une forme de pente maçonnée, y compris la réservation pour le siphon/caniveau et la canalisation d'évacuation. Il n'est plus nécessaire non plus de se préoccuper de l'étanchéité de l'ensemble : s'il est posé conformément aux prescriptions du fabricant (bandes d'étanchéité aux liaisons murs/receveurs, etc.), le receveur prêt à carreler, associé à des panneaux muraux de faible épaisseur, permet la création rapide et sûre (étanchéité) d'une douche carrelée du sol aux murs.

Sur le même principe, les fabricants spécialisés présentent des systèmes pour créer cabine de hammam, paillasses, points d'eau, assises… Plus récemment, ils ont ajouté de nouvelles solutions techniques à leurs catalogues : sol de douche conçus pour s'adapter aux planchers en bois (Fundo Ligno de Wedi, Jackoboard Aquaflat de Jackon…), évacuations murales *(voir ci-dessous)*…

Conçu pour la création sur plancher en bois, ce sol de douche est plat (ép. 20 mm), stable et étanche. Jackoboard Aquaflat de Jackon Insulation.

Ce sol de douche à écoulement mural intégré est en acier émaillé de 3,5 millimètres d'épaisseur. Disponible en 13 dimensions de 90 x 90 cm à 180 x 100 cm, il offre un design et des couleurs très contemporains. Xetis de Kaldewei.

Si elles sont très pratiques, ces solutions sont suffisamment onéreuses pour que l'on soit tenté de rechercher les prix les plus bas. Malheureusement, tous les panneaux et systèmes prêts à carreler ne se valent pas : certains, pas assez denses ni résistants à la compression (gare au genou du carreleur sur le sol de douche !), peuvent s'enfoncer et provoquer, à terme, le décollement du carrelage… Il est donc préférable de choisir une marque réputée, même si elle s'avère plus coûteuse.

Les évacuations de douche murales

Après les bondes, puis les caniveaux qui, limitant le nombre de pentes sur le sol de douche, simplifient la pose des carreaux de grandes dimensions (on évite la forme de pente en pointe de diamant), voici qu'apparaissent les évacuations murales, qui ont l'avantage de libérer totalement le sol de la douche et d'être particulièrement discrètes. Elles impliquent la création d'une double cloison verticale, mais celle-ci peut être mise à profit pour aménager autrement la douche : l'évacuation murale peut être intégrée à un banc, admettre la création d'un muret ou d'une niche dans de la zone de douche. L'évacuation murale est proposée par Kaldewei, qui l'a associée à son superbe sol Xetis en acier émaillé. Celui-ci est présenté avec un système de cadre de montage (ESR) qui facilite la pose et assure la récupération et l'évacuation des eaux d'infiltration qui se produisent souvent sur les sols de douche de plain-pied, lorsque le joint en silicone vieillit. Certes, ce cadre de montage a un

Au-delà de l'esthétique, l'évacuation murale facilite l'aménagement de la douche, en particulier lorsqu'elle est réalisée à l'aide de panneaux prêts à carreler : niche, mais aussi assise et muret. Fundo Riolito Discreto, Wedi.

coût, mais il est le gage de la fin des infiltrations à la liaison plancher/receveur qui, sur les douches de plain-pied, est particulièrement délicate.

Pour les douches à l'italienne, Geberit propose également une évacuation murale par l'intermédiaire d'un bâti support, Duofix, associé à un sol de douche prêt à carreler adapté (plusieurs dimensions). Trois types de bâti supports sont proposés : pour une robinetterie murale encastrée, pour une robinetterie murale apparente et pour une robinetterie déportée. Grâce à un système d'étanchéité élaboré, le bâti support garantit une installation fiable durant des années.

Au moins deux fabricants de systèmes prêts à carreler offrent une solution d'évacuation murale, Wedi avec Fundo Riolito Discreto et Kessel avec Scada : associé à un receveur adapté (pentes) et doté d'un caniveau, le module vient se fixer au-dessus du caniveau et le rend parfaitement invisible. Avec les systèmes prêts à carreler, il est simple ensuite de construire autour du module un banc, un muret, etc.

À noter que chez SFA, un nouveau moyen d'évacuation et de relevage, Sanifloor

Les nouvelles Showerpipe Select 300 de Hansgrohe sont non seulement dotées d'un bouton d'ouverture du débit, très simple d'utilisation, mais elles font office d'étagère dans la douche.

Suite page 30

DURAVIT

Céramique sanitaire, meubles de salle de bains, produits de bien-être et accessoires : tout ce qui embellit la vie dans la salle de bains, vous le trouvez chez Duravit. Information chez Duravit S.A., Rue de Marienthal, CS 30010, 67241 Bischwiller Cedex, Téléphone 0388906100, Fax 03 88 90 61 01. **www.duravit.fr**

(hauteur d'encastrement : 72 mm), permet d'installer une douche à l'italienne même lorsque l'évacuation gravitaire est impossible. Composé d'une pompe de relevage auto-amorçante raccordée à un siphon de sol ou à une bonde à sortie horizontale (3 mètres et/ou 30 centimètres de hauteur maxi entre les deux), doté d'un détecteur d'eau, il met en marche la pompe dès qu'un écoulement d'eau est détecté et permet le refoulement des eaux jusqu'à 30 mètres à l'horizontal et 3 mètres à la verticale.

Les robinetteries étagères

Séduisez vos clients en leur faisant découvrir les robinetteries qui intègrent une fonction étagère permettant de déposer objets et flacons. Elles sont de plus en plus souvent proposées par les fabricants (Grohe, Axor-Hansgrohe, Fantini, Jacob Delafon, Laufen…). La plupart du temps, il s'agit de robinetteries thermostatiques de douche ou de bain douche murales, mais l'on trouve également quelques modèles adaptés au point d'eau dans les catalogues d'Axor-Hansgrohe et de Kartell by Laufen notamment. C'est à la fois pratique, en particulier dans la douche où il est toujours délicat de percer des trous, et beau.

Les parois de douche repliables

Maintenant que la douche de plain-pied affleure le sol de la salle de bains, ce n'est plus tout à fait une cabine, mais plutôt une zone réservée de la salle de bains. Parce qu'elle n'est utilisée que quelques minutes par jour, il serait dommage que, toujours fermée, elle constitue un espace condamné. En proposant des parois de douche repliables, les fabricants, notamment Duravit et Vitra, suggèrent d'ouvrir l'espace une fois la douche terminée et d'en récupérer la surface. La salle de bains paraît donc moins étriquée et plus agréable à vivre. De plus, cette ouverture de l'espace permet d'aérer et d'évacuer la vapeur d'eau, ce que l'on oublie souvent de faire. Or, ceci préserve les joints de carrelage qui, ainsi, ont le temps de sécher entre deux douches.

Les robinetteries de la collection Kartell de Laufen intègrent des plateaux de dépose, à la fois esthétiques et très pratiques.

Le cadre fixé au mur soutient les deux portes autobloquantes. En verre translucide ou en verre miroir, celles-ci sont rabattues chacune sur un mur, l'une venant se positionner devant la robinetterie et la barre de douche. Cinq dimensions, de 80 x 80 à 100 x 90 cm.

Les solutions de remplacement des cuvettes de WC

Selon Geberit, désormais, un quart des cuvettes de WC vendues chaque année est suspendu. La plupart le sont par l'intermédiaire d'un bâti support, qu'il est ensuite nécessaire d'habiller. Or, le plombier n'étant ni plaquiste ni carreleur, et le carreleur, pas toujours prêt à se déplacer pour habiller des surfaces aussi réduites, les fabricants de bâti supports sont de plus en plus nombreux à soumettre des solutions d'habillage prémontées, à la fois esthétiques et pratiques (Geberit, Regiplast, Siamp, Wirquin…). La pose de ces habillages est simplifiée et peut se dérouler tout de suite après celle du bâti support, dans la même journée et par la même personne. Proposés par Geberit, les panneaux WC Monolith constituent également une solution rapide de pose des cuvettes, suspendues ou non, avec le design en plus, car toute la technique est dissimulée derrière un panneau de verre. Ces panneaux existent dans différents coloris et sont suffisamment jolis pour rester visibles et participer à la décoration de la salle de bains ou des toilettes. La famille de produits intègre des cuvettes suspendues, à poser ou lavantes, mais aussi un point d'eau (lavabo). Ces solutions, haut de gamme, évoluent. La gamme 2014 ajoute trois nouvelles fonctions aux produits : un déclenchement électronique, Soft Touch, une lumière d'ambiance à déclenchement automatique et un système d'absorption des odeurs.

Les solutions pour remplacer une baignoire par une douche

En rénovation, lorsque l'on souhaite substituer une douche à une baignoire, on dispose de deux solutions. La première consiste à creuser dans la chape et dans la dalle jusqu'à la colonne de chute – soit environ 10 centimètres de hauteur – pour intégrer le siphon et, la plupart du temps, autant jusqu'à la culotte (mais tout dépend de la distance entre le siphon et la colonne de chute), afin d'assurer la pente nécessaire au bon écoulement de l'eau (carotteuse). Une mise en œuvre difficile à réaliser en plancher intermédiaire, d'autant qu'il faut s'assurer que l'épaisseur du plancher et son dimensionnement autorisent cette opération. Cela n'est pas réellement plus

évident dans les maisons individuelles. Cette solution permet néanmoins d'obtenir une douche accessible au sens de la réglementation, c'est-à-dire avec un ressaut inférieur à deux centimètres.

La seconde solution passe par la surélévation du sol de la douche ou de la salle de bains. Si tous les systèmes sont ensuite possibles (sol de douche prêt à carreler, receveur en grès émaillé, en acier ou en matériaux de synthèse…), pour limiter les travaux, le temps d'intervention et le budget, on peut faire appel à l'un de ces systèmes complets incluant le receveur, la robinetterie, les parois et les panneaux d'habillage qui recouvrent les murs non carrelés à l'emplacement de la baignoire (Ideal Standard, Kinedo, Leda…). On peut également utiliser les panneaux d'habillage coordonnés au receveur que proposent certains fabricants de receveur en matériaux de synthèse (Acquabella, Fiora…) et installer ensuite les parois de son choix. ■

Marianne Tournier

Cette solution de rénovation rapide des toilettes, adaptée à tous types de mur, est composée d'un panneau en fibres de verre, d'un bâti support et d'une plaque de commande. Stil, Regiplast.

Conçue pour remplacer une baignoire, cette douche est montée en une journée par un seul compagnon. Elle est proposée avec ou sans robinetterie, panneaux de fond en verre (hauts ou bas), rideau de douche ou porte coulissante et différents accessoires. De L 120 à 195 cm et P 71, 81 ou 91 cm. Kinemagic de Kinedo.

Qualité de l'air intérieur : le gouvernement lance un plan d'action

Sur la base des préoccupations exprimées lors de la table ronde Santé Environnement de la conférence environnementale de septembre 2012, le gouvernement a rendu public le 23 octobre dernier, à l'occasion des Assises nationales de l'air, un « plan d'action sur la qualité de l'air intérieur ».

La thématique concerne directement trois ministères : le ministère des Affaires sociales et de la Santé, le ministère de l'Égalité des territoires et du Logement et le ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie. Selon ces instances, la base des connaissances scientifiques actuelles permet dès aujourd'hui d'engager des actions de prévention. Le plan ainsi lancé prévoit des actions à court, à moyen et à long termes afin d'améliorer la qualité de l'air dans les espaces clos. Voici dans les grandes lignes les différents leviers évoqués :

• Une campagne d'information et de communication sera lancée afin de rappeler les bonnes pratiques et de lutter contre les idées fausses sur la qualité de l'air intérieur. Un outil Web d'auto-diagnostic permettra au grand public d'évaluer la qualité de l'air dans son logement ;

• De nouvelles actions seront engagées afin de limiter les sources de pollution, notamment en travaillant sur l'information et l'étiquetage de certains produits de consommation émetteurs de polluants volatils, tels que les produits désodorisants (encens, bougies et masquants d'odeur) et les produits d'entretien. Une attention particulière sera portée aux meubles pour enfants ;

• Le plan de rénovation énergétique de l'habitat s'accompagnera d'une grande vigilance sur la qualité de l'air intérieur : renforcement de ce volet dans les certifications et fiches environnementales existantes, mobilisation de l'ensemble des professionnels du bâtiment sur la qualité de l'aération-ventilation dans les projets de rénovation thermique ou de construction de bâtiments. La formation des professionnels du bâtiment sera renforcée ;

• Des campagnes d'information et de formation à destination des professionnels de santé seront également mises en place, afin de les sensibiliser sur la thématique de la qualité de l'air intérieur ;

• Enfin, des lieux et pollutions spécifiques feront l'objet d'actions ciblées, tels que les métros souterrains, pour lesquels un groupe de travail élaborera une méthodologie de surveillance et expérimentera des stratégies de réduction des pollutions.

Rappelons que les enjeux sanitaires et économiques liés à la qualité de l'air intérieur sont importants. En France, on estime que le coût de la mauvaise qualité de l'air intérieur s'établit entre 10 et 40 milliards d'euros par an, dont 1 milliard pour le remboursement des médicaments anti-asthmatiques. L'asthme frappe 3,5 millions de personnes.

Consultation des professionnels pour finaliser la démarche

Après la publication du plan par le gouvernement, une table ronde avec l'ensemble des acteurs (notamment les professionnels et parties prenantes) pourra être organisée pour finaliser la démarche de présentation du projet de plan. Le plan entrera ensuite dans sa phase de mise en œuvre. Pour ne pas multiplier les structures nouvelles, la gouvernance s'inscrira dans la gouvernance du plan national santé environnement (PNSE) et ce plan d'action air intérieur aura vocation à intégrer le PNSE 3. Il pourra donc être décliné en région dans les plans régionaux santé environnement (PRSE 3). Le groupe de suivi du PNSE s'enrichira d'acteurs spécialisés sur ce sujet afin d'opérer un suivi spécifique de cette préoccupation. ■ ***Michel Laurent***

Les obligations de surveillance actuelles

La loi Grenelle 2 a rendu obligatoire la surveillance de la qualité de l'air intérieur dans certains ERP sensibles. Cette obligation s'applique notamment aux établissements d'accueil collectif d'enfants de moins de 6 ans, aux centres de loisirs et aux établissements d'enseignement ou de formation professionnelle du premier et du second degrés. Sont également concernés les établissements sanitaires et sociaux qui prennent en charge les mineurs éloignés de leur famille en raison de difficultés d'ordre social ou éducatif, les mineurs handicapés, les mineurs délinquants (.../...)

L'entrée en vigueur de cette obligation devra être achevée avant le :

- *1er janvier 2015 pour les établissements d'accueil collectif d'enfants de moins de 6 ans et les écoles maternelles ;*
- *1er janvier 2018 pour les écoles élémentaires ;*
- *1er janvier 2020 pour les centres de loisirs et les établissements d'enseignement ou de formation professionnelle du second degré ;*
- *1er anvier 2023 pour les autres établissements.*

La surveillance de la qualité de l'air intérieur devra être réalisée tous les sept ans. Néanmoins, en cas de dépassement des valeurs limites, une nouvelle surveillance sera à réaliser dans les deux ans.
Trois substances jugées prioritaires par la communauté scientifique seront mesurées : le formaldéhyde, le benzène et le dioxyde de carbone (CO_2).

Rothalux : création d'un centre de formation pour apporter encore plus de services

Destiné à donner les clefs de vente aux professionnels, ce centre de formation en Parois de douche se révèle un service particulièrement efficace. Il a été pensé dans l'esprit de la marque, qui est d'apporter un maximum d'outils à ses partenaires installateurs et grossistes.

Alain Coitier,
chef des ventes département sanitaire, Roth.

FilièrePro - Pourquoi un centre de formation plutôt qu'un showroom ?

Alain Coitier - C'est une réponse aux consommateurs surinformés. Pour Rothalux, proposer plus qu'un showroom avec ce centre de formation est devenu une évidence. Il nous a paru essentiel d'apporter aux interlocuteurs (c'est-à-dire à nos vendeurs grossistes et installateurs) de ces nouveaux consommateurs presque « trop » aguerris des armes de vente efficaces et un argumentaire imparable. La parfaite connaissance du tarif, des documents de vente, de la technique et de l'installation des produits est donc indispensable. Enfin, être à l'écoute de nos clients finaux est essentiel pour répondre à leurs attentes en matière de fonctionnalité, de personnalisation, de sécurisation (point particulièrement sensible pour les seniors), etc.
Avec cet espace qui leur est exclusivement dédié, tout est mis en œuvre pour aider et accompagner les professionnels et les particuliers, accompagnés de nos partenaires, restent les bienvenus.

FilièrePro - Quel objectif espérez-vous atteindre avec ce centre ?

Alain Coitier - Une trentaine de formations dès 2014 ! Sa situation, dans les locaux du siège social, à Lagny-sur-Marne, en région parisienne, est idéale. Nous disposons d'un espace de plus de 250 mètres carrés, organisés de façon conviviale pour assurer la formation et garantir une meilleure présentation des produits.
Les formations, qui devraient représenter de 25 à 30 sessions dès l'année prochaine, accueilleront une majorité d'installateurs ainsi que les vendeurs exposition.
Le premier type de formation leur est plus particulièrement destiné. En cinq ou six heures, ils pourront assister à une formation standard (pour ceux qui ne connaissent pas encore parfaitement les produits de la gamme Rothalux) ou à une formation plus précise (pour les vendeurs confirmés) qui concerne les produits haut de gamme et le sur-mesure.
Le second type de formation, conçu pour les installateurs, se déroulera dans un temps plus court, trois ou quatre heures. Il s'intéressera aux produits incontournables de la marque et en développera les caractéristiques tout en mettant en valeur les qualités des parois de douche, ainsi que leur facilité et rapidité de montage. Après la théorie, nous ferons place à la pratique dans une salle technique, ce qui permettra de s'attarder sur les astuces de montage d'une paroi.
Le but de chacune de ces formations est de connaître parfaitement le produit, de le voir et de le toucher dans la salle d'expo… pour le vendre mieux !

FilièrePro - Le service est donc complet ?

Alain Coitier - Non. Nous espérons aller encore plus loin ! Certes, le centre est déjà très équipé, tant pour la formation que pour la présentation, puisqu'il expose, en box, plus de quarante produits phares de la gamme. Cependant, toujours dans le but d'apporter plus de services à nos partenaires, nous avons prévu de développer prochainement l'espace pour les produits personnalisés et sur-mesure.
Aujourd'hui, deux intervenants sont affectés à la formation et à l'animation du centre, mais comme nous l'avons démontré par notre « service + », notre volonté est de proposer toujours plus de services de qualité. Ces services sont d'ailleurs largement reconnus par la profession, par les distributeurs comme par les prescripteurs.

FilièrePro - Pouvez-vous nous rappeler ce qu'est le « Service + » de Rothalux ?

Alain Coitier - Tout d'abord, c'est une grande réactivité face à la demande, grâce à un stock de 7 000 parois qui garantit une disponibilité à 99 % des produits, ainsi que leur expédition dans les 24 heures.
Ensuite, c'est la spécialisation de nos intervenants, y compris lors de la livraison, puisque nos transporteurs sont formés au traitement et au transport de produits aussi fragiles que les parois de douche.
Enfin, c'est la disponibilité des pièces détachées, non seulement durant la durée de la commercialisation de nos produits, mais également jusqu'à vingt ans après l'arrêt de la production du modèle ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

L'objectif de ce nouveau centre : faciliter le quotidien des professionnels du sanitaire en leur proposant tous les outils nécessaires au choix, à la connaissance technique des modèles et à la qualité de livraison et de mise en œuvre.

Geberit AquaClean
Le WC, qui vous lave avec de l'eau

GEBERIT

Geberit AquaClean, pionnier sur le WC lavant, poursuit des efforts et démultiplie ses actions pour développer le marché et créer de la valeur pour la filière professionnelle.

→ Innovation produit avec AquaClean Sela

- Plusieurs brevets Geberit
- Nombreuses récompenses : IF design, Trophée de la Maison,…

→ 1° annonceur media* du marché sanitaire pour la 4° année consécutive

- Communication multicanale : presse, internet, TV replay

→ Qualité Suisse

- 100% des produits aux normes
- Garantie 3 ans
- Réseau national de près de 50 stations techniques agréées

→ Nouvelles références hôtelières prestigieuses en 2013

- Paris, Aquitaine, Bretagne, Normandie, Rhône-Alpes, PACA

* Source : compilation effectuée par MEC avec éléments AdExpress, situation à fin 09/2013

Vous souhaitez en savoir plus sur notre démarche et notre offre :

Tél : 01 45 56 99 04
Web : geberit-aquaclean.fr
Mail : aquaclean.fr@geberit.com

I ♥ Water®

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

Maintenance d'un réseau de chauffage avec Climalife

Afin d'améliorer les performances énergétiques d'un bâtiment situé en région parisienne, la société de maintenance MTS a sous-traité le traitement d'eau de son réseau de chauffage à Climalife, sur la base de sa solution Thermonett.

En l'absence de vidange, l'inhibiteur de corrosion protège les réseaux pendant cinq à huit ans.

Depuis 2009, l'immeuble résidentiel du 37-39, avenue Jean-Jacques-Rousseau à Livry-Gargan (Seine-Saint-Denis) dispose d'une nouvelle chaufferie composée de deux chaudières à gaz à condensation De Dietrich C230 montées en cascade, initialement installées par la société MTS. Ce bâtiment des années 1980 comprend une vingtaine d'appartements.

Un aspect de la maintenance trop souvent négligé

Après plusieurs opérations de vidange, MTS a constaté qu'un produit passivant, dont le rôle est de lutter contre l'apparition d'oxydes métalliques et de tartre, ne suffisait plus à protéger le réseau d'eau. Cette situation est couramment observée, car, comme l'explique **Jean-Luc Minet**, fondateur de la société MTS, dans la majorité des cas, les traitements d'eau des réseaux de chauffage ne sont pas inclus dans les contrats de maintenance des chaufferies : *« Le traitement de l'eau est loin d'être passé dans les mœurs, les copropriétés ne voient pas forcément l'intérêt de faire du préventif lorsque les systèmes fonctionnent correctement, même si nous le leur rappelons régulièrement lors de nos interventions périodiques. »*

Cependant, traiter un réseau améliore la performance énergétique du système en évitant l'encrassement des radiateurs, préserve la durée de vie des chaudières et limite les phénomènes de dégazage.

Une solution curative et préventive

Pour cela, Climalife a développé une solution à la fois curative et préventive en réponse aux problèmes d'embouage et d'entartrage dans les circuits de chauffage et de climatisation.

Une solution technologique doublée d'une offre de service en sous-traitance des spécialistes de l'entretien des installations thermiques. C'est dans ce contexte que la société MTS a accepté de confier cette prestation de nettoyage à Climalife, qui a ainsi validé sa méthodologie.

Première étape, après un audit préalable, Climalife a effectué un prélèvement d'eau de ville pour en connaître la qualité. En parallèle, une analyse de l'eau du réseau de chauffage a été menée, étape indispensable pour déterminer le traitement le mieux adapté.

À la suite de ces observations, la solution Thermonett Désembouant, dosée à 1 % du volume d'eau avec un pH neutre, a été injectée à la fin du mois d'août pour circuler dans les réseaux durant cinq semaines à température ambiante. Objectif : disperser les débris de corrosion accumulés. Pour cela, la solution Thermonett Désembouant dissout les dépôts de tartre et libère ainsi en solution les métaux (Fe, Cu, Alu).

Au cours de cette période de traitement, la progression du désembouage (résultats présentés dans le tableau ci-contre) a été suivie grâce à un prélèvement d'eau hebdomadaire. Les analyses 1 à 3 confirment l'évolution de la complexation des métaux en solution, puis, après trois à quatre semaines, elles montrent que le fer est stabilisé.

Prélèvement		Analyses						
		pH NFT 90 008	Chlorure en mg/l iso 15 882	MES* mg/l NF 872	Fer mg/l iso 11 882	Cuivre mg/l NF iso 11 885	Alu mg/l NF iso 11 882	TAC** Ca mg iso 9 963,1
Eau de ville		8	25	< 1	0,001	0,02	0,035	283,7
Eau du réseau avant intervention (29 août)				17	1,04	0,02	0,06	849
Eau avec traitement Thermonett Désembouant 1 %	(5 sept.)		48	6	31,25	0,03	4,96	1 842
	(11 sept.)	7,8	46	2	34,24	0,08	4,08	1 649
	(19 sept.)		43	7	33,82	0,13	3,35	1 483
	(26 sept.)		44	< 1	32,31	0,02	3,11	1 326
	(30 sept.)	7,6	42	< 1	34,41	0,02	3,4	1 191
Eau avec Thermonett Protecteur à 1 % (22 oct.)		7,5	60	6	34,05	0,07	2,92	2 989

* Matières en suspension ** Titre alcalimétrique complet en calcium

Protégé pour une durée de cinq à huit ans

Au terme de cette période de cinq semaines, l'équipe Climalife a vidangé l'installation en stockant l'eau du réseau dans des containers ensuite envoyés en destruction, accompagnés d'un bordereau de suivi des déchets. Démonté et nettoyé, le filtre magnétique a permis de récupérer les matières en suspension déposées sur les parois. Enfin, le réseau est remis en eau avec l'adjonction de l'inhibiteur de corrosion Thermonett Protecteur dosé à 1 %, agréé par le ministère de la Santé, conformément aux spécifications liées aux contacts accidentels avec le réseau d'eau potable.

Après deux semaines de circulation de l'additif Thermonett Protecteur, les analyses montrent une teneur en fer constante, une réduction de moitié de la teneur en aluminium liée à l'effet dispersant du Thermonett Protecteur qui poursuit l'action du Thermonett Désembouant, ainsi qu'une augmentation du TAC, liée à la composition chimique de l'inhibiteur de corrosion. La concentration des débris métalliques devrait diminuer au fil du temps, à mesure qu'ils seront captés par le filtre magnétique. Pour s'en assurer, un prélèvement sera réalisé chaque mois.

En l'absence de vidange, l'inhibiteur de corrosion protégera les réseaux pendant cinq à huit ans. Il convient cependant de contrôler chaque année son niveau de concentration au moyen d'un kit de test de couleur. ■

Michel Laurent

Le gaz naturel en réponse à la RT 2012

Pour la production de chauffage et d'eau chaude sanitaire, Chaffoteaux propose une offre complète de solutions multi-énergies couplant une chaudière gaz naturel à condensation à une source d'énergie renouvelable (systèmes solaires ou pompes à chaleur). Des solutions accessibles et éco-performantes pour répondre efficacement aux exigences de la RT 2012.

Si la nouvelle réglementation thermique fait place aux énergies renouvelables, il apparaît aujourd'hui évident que le couplage avec une énergie performante et toujours disponible marque une tendance dans les constructions neuves. Énergie de base dotée de nombreux atouts, le gaz naturel se marie parfaitement aux énergies renouvelables.

Le gaz naturel permet tout d'abord de mettre en œuvre des technologies aujourd'hui reconnues comme matures et fiables. En témoignent les chaudières à condensation, capables par ailleurs d'assurer un rendement énergétique dans bien des cas supérieur à 107 % sur PCI (pouvoir calorifique inférieur). La performance énergétique est donc au rendez-vous.

De plus, le gaz naturel se distingue par une fourniture constante tout au long de l'année et sans majoration de prix selon des périodes tarifaires. Enfin, sous l'angle environnemental, le gaz naturel dégage très peu de CO_2 (234 g/kWh) comparativement aux autres énergies non renouvelables.

Plusieurs combinaisons au choix

Voilà pourquoi Chaffoteaux présente aujourd'hui un catalogue de solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire mariant énergies renouvelables et gaz naturel. Cette offre s'adresse notamment à l'habitat neuf. Objectif : aider le concepteur à atteindre le niveau de performance global imposé par la RT 2012. La démarche réglementaire consiste à placer des équipements performants dans une enveloppe elle-même performante, le tout en adéquation avec le contexte particulier (zone climatique, altitude et orientation…). De fait, plus encore qu'auparavant, la réglementation thermique nécessite le recours à un catalogue de solutions adaptées aux besoins précis du projet. Chaffoteaux introduit deux familles de solutions EnR + gaz naturel :

- Chaudière gaz naturel à condensation et système solaire : concrétisées par la Pharos Zelios ou le CESI optimisé, ces solutions conviennent notamment aux maisons individuelles pour lesquelles les besoins de chauffage sont relativement faibles au regard des besoins en eau chaude sanitaire. C'est notamment le cas des constructions soumises à un climat plutôt favorable ;
- Chaudière hybride mariant chaudière gaz naturel à condensation et pompe à chaleur air/eau : l'accent est mis ici sur les besoins de chauffage, plus que sur la production d'ECS. Cette solution convient plus particulièrement aux régions où l'hiver reste marqué.

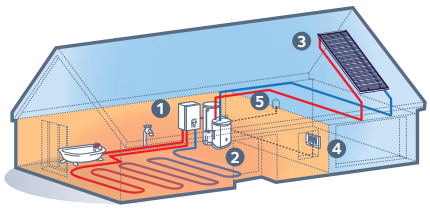


Schéma d'installation du CESI optimisé avec émetteur plancher chauffant

Équipement :
1 Chaudière à condensation Mira C Green
2 Ballon solaire Zelios Compact 150 ou 200 l
3 Panneau solaire Zelios 2.3

Accessoires :
4 Expert Control
5 Sonde extérieure

Pharos Zelios marque l'alliance entre l'énergie gaz naturel et l'énergie solaire thermique

Pharos Zelios : l'offre intégrée clé en main

Pharos Zelios est une chaudière gaz naturel à condensation intégrant un préparateur pour ECS solaire de 180 litres. Couplée au panneau solaire Zelios 2.3, Pharos Zelios est une solution multi-énergies efficace offrant un confort optimal en chauffage et en ECS. Elle développe une puissance de 12, 18 ou 25 kW pour un débit d'ECS de 20,8 à 26,9 l/min. Énergie directement utilisable, le gaz naturel bénéficie d'un coefficient de conversion en énergie primaire égal à 1. De fait, il limite la consommation d'énergie primaire (Cep).

CESI optimisé en écho à la RT 2012

La RT 2012 représente une avancée importante en matière de réduction des consommations d'énergie. Avec un seuil moyen de

Avec le CESI optimisé et grâce au pouvoir calorifique élevé du gaz naturel, l'ECS chauffée par le capteur solaire est, si besoin, portée à température d'utilisation par la chaudière au moment du tirage. D'où une optimisation de la performance énergétique du système.

La RT 2012 et les EnR

RT 2012

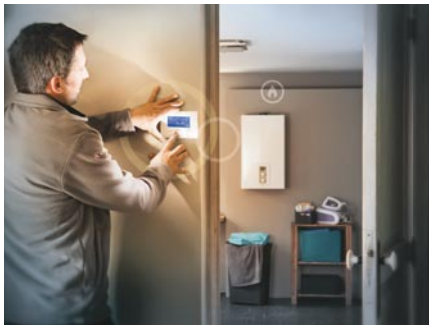
Selon la RT 2012, la consommation énergétique primaire de l'ensemble du bâtiment neuf doit être de 50 kWhep/m² par an (selon les zones et altitudes). En complément, la nouvelle réglementation présente une exigence de moyens : le maître d'ouvrage doit opter pour une des solutions présentées à l'article 16 de l'arrêté du 26 octobre 2010. Il s'agit, pour toute maison individuelle ou accolée, de recourir à une source d'énergie renouvelable dont la contribution au Cep doit être supérieure ou égale à 5 kWhep/m² par an.

Jusqu'à 70 % d'économie

De 5 à 25 % : *tel est le potentiel d'économies à réaliser sur la facture de chauffage grâce à l'apport d'un capteur solaire thermique ;*
70 % : *c'est le potentiel d'économies d'énergie à réaliser sur la production d'eau chaude sanitaire grâce au couplage entre une chaudière gaz naturel à condensation et un capteur solaire thermique.*

consommation (à pondérer, entre autres, suivant la zone climatique et l'altitude relatives au projet) de 50 kWhep/m²par an, il est évident que chaque kWh économisé pèse dans la balance et contribue à optimiser le coût des investissements.
Chaffoteaux a ainsi remis à plat le principe du couplage entre chaudière gaz naturel à condensation et système solaire autour d'une simple question : pourquoi forcer la chaudière à maintenir la température du ballon de stockage lorsque celle-ci n'atteint pas le seuil souhaité ? De cette réflexion est né le CESI optimisé grâce à l'appoint instantané de la chaudière gaz naturel à condensation. L'appoint au moment du tirage s'effectue grâce au pouvoir calorifique instantané et élevé du gaz naturel. Le capteur solaire contribue à « préchauffer » un volume d'eau de 150 ou 200 litres.
L'optimisation ainsi mise en œuvre limite les déperditions thermiques survenant au niveau du ballon de stockage en attente de tirage.
La solution CESI optimisé est composée :

- de la chaudière à condensation Mira C Green 25, 30 ou 35 FF ;
- du ballon solaire Zelios Compact en 150 ou 200 litres ;



Commande à distance filaire avec sonde de température ambiante intégrée, l'Expert Control permet de gérer l'intégralité du système : chaudière gaz naturel et système solaire sont pilotés par une régulation unique centralisée

Talia Green Hybrid et sa stratégie de pilotage en fonction de la température extérieure ont obtenu un titre V dans le cadre de la RT 2012

- du capteur plan Zelios 2.3 ;
- de l'Expert Control, régulation centralisée du système.

(voir schéma page précédente)

Talia Green Hybrid : le compromis environnemental

Chaffoteaux, spécialiste de la chaudière gaz naturel à condensation, est allé plus loin dans sa recherche de performance énergétique et environnementale. Le fruit de cette réflexion a donné naissance à un système hybride mariant avantageusement une chaudière gaz naturel murale à condensation avec une pompe à chaleur air/eau Inverter DC. Baptisé Talia Green Hybrid, ce système marque une franche évolution de la chaudière hybride au service de l'eau chaude sanitaire et du chauffage. Dévoilé en avant-première sur le salon ENEO 2011 à Lyon, ce concept a fait l'objet d'un lancement commercial au second trimestre 2011. Depuis, les premières applications ont vu le jour au travers de maisons RT2005 niveau BBC. Par ailleurs, une fiche d'application consacrée aux chaudières hydrides a été publiée le 15 avril 2011 sur le site www.rt-batiment.fr. Enfin, Talia Green Hybrid vient de faire l'objet d'un titre V dans le cadre de la RT 2012.
À la différence d'une solution solaire thermique, Talia Green Hybrid évite toute intervention en toiture et demeure simple à installer, à la portée de tous les professionnels du chauffage (liaison hydraulique).
En amont d'un projet, l'orientation de la toiture (et donc l'efficacité relative du capteur solaire thermique) n'est plus un enjeu direct pour l'efficacité de la solution EnR.

L'hybridation intelligente

Talia Green Hybrid va au-delà du simple rapprochement entre la chaudière et la pompe à chaleur, commercialisés sous une seule référence, avec une unique régulation pour l'ensemble du système.
Quel mode de marche utiliser ? La chaudière Talia Green Hybrid calcule elle-même et en permanence le besoin en énergie primaire en tenant compte des coefficients de conversion (1 pour le gaz naturel et 2,58 pour l'électricité). Cet automatisme permettant le basculement entre PAC et chaudière, et vice versa, va pleinement dans le sens de la RT 2012, afin de réduire au maximum la consommation conventionnelle (Cep). Le basculement tient compte des conditions extérieures de température qui influencent directement le coefficient de performance (COP) de la PAC. ■

Photos : © Chaffoteaux

Un outil dédié aux constructeurs de maisons individuelles

Chaffoteaux vient d'éditer un outil conçu pour venir en aide aux constructeurs de maisons individuelles dans leur démarche de conception avec la RT 2012. Dans un classeur, sont répertoriées pour chacune des huit zones climatiques (selon une altitude inférieure à 400 mètres), quatre solutions de production de chauffage et d'eau chaude sanitaire (dont les solutions exposées dans le présent document) selon deux types de bâtis et deux types d'émetteurs (plancher chauffant ou radiateurs). Au total, ce sont 16 solutions par zone climatique, ou 128 à l'échelon national, qui sont ici décrites en détaillant les postes chauffage, ECS, éclairage et auxiliaires. De quoi aboutir, entre autres, au Cep et à la quantité de gaz à effet de serre induite.
En partenariat avec un bureau d'études thermiques de renom, Chaffoteaux a ainsi mené plus de 400 études pour sélectionner les solutions EnR et gaz naturel les mieux adaptées. Un tel outil, mis à disposition des constructeurs, bureaux d'études et prescripteurs en général, constitue une première pour la profession. C'est aussi une façon de mettre en avant les particularités de la RT 2012 dans le sens où chaque projet, suivant son implantation géographique, pourra recourir à une solution gaz naturel optimisée en matière d'investissement.
En complément du classeur et de ses multiples fiches, un CD-Rom met à disposition des fiches d'aide à la saisie des solutions Chaffoteaux dans le moteur de calcul de la RT 2012.
Pour toute information complémentaire sur cet outil : communication@aristonthermo.com

Rénovation : à chacun sa solution gaz naturel avec Atlantic

En France, il existe un large potentiel de logements existants dont la rénovation des équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire réduirait la facture énergétique des occupants tout en améliorant le niveau de confort. Au service de cette rénovation, le gaz naturel constitue un choix évident aussi bien du point de vue économique qu'environnemental. Voilà pourquoi Atlantic inscrit dans sa stratégie le programme de solutions de rénovation proposé par GrDF. Démonstration au service des particuliers souhaitant passer d'un chauffage décentralisé à un chauffage central au gaz naturel…

Pour celles et ceux qui souhaitent améliorer à moindre frais une installation de chauffage existante non centralisée en élevant le niveau de confort grâce aux solutions de chauffage central gaz naturel : pour les occupants qui désirent mettre à plat leurs factures de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire : pour les personnes qui entendent diversifier leurs sources d'énergies et consommer en complément une énergie renouvelable : Atlantic associe à une déclinaison de différents niveaux de prestation, des services GrDF personnalisés et innovants.

Les solutions gaz naturel de GrDF	Solution ÉVOLUTION	Solution HARMONIE	Solution ÉLEGANCE
Niveau de prestation (chauffage et eau chaude sanitaire)	Chauffage central gaz naturel de qualité à prix compétitif. Cette approche, comme les suivantes, intègre la production d'eau chaude sanitaire. Elle met en œuvre une chaudière basse température, des radiateurs acier et une régulation simple	Chauffage central de référence en matière d'économies d'énergie. Cette offre milieu de gamme regroupe une chaudière à condensation, des radiateurs panneaux et une régulation programmable.	Chauffage central à la pointe de la technologie et du confort : chaudière à condensation, régulation multi-zones, têtes thermostatiques numériques, émetteurs design ou intégrés (chauffage au sol, dans les murs ou au plafond).
L'offre Atlantic	**Sunavia :** chaudière basse température au sol (ECS en option) ; **Idra Duo 4024 :** chaudière murale. avec débit d'ECS de 16 ou 18 l/min.	**Perfinox Condens Duo 5000 :** chaudière au sol à condensation, dotée d'une nouvelle esthétique et d'une nouvelle régulation encore plus performante. Débit ECS de 22 l/min. **IdraEco Condens Duo 5000 :** chaudière murale, capable de délivrer 18 l/min d'ECS via un ballon inox de 60 litres.	**Effinox Condens Duo 5000 :** chaudière à condensation clé en main avec un ballon d'ECS de 130 litres (débit de 22 l/min), et son kit sanitaire complet monté de série, une régulation 2 circuits de chauffage, un circulateur de classe A (haute perf. énergétique). Mise en service offerte (réalisée par un S.A.V. agréé Atlantic).
Les +	Valorise le logement, baisse de façon significative la facture énergétique et améliore le confort. Permet un gain de deux classes sur l'étiquette énergie de la maison et 20 % de gain sur la facture [1].	Permet de passer d'un chauffage électrique à une solution de chauffage central au gaz naturel. Moderne et fiable grâce à des matériels performants de nouvelle génération, Harmonie s'installe sans détériorer la décoration existante. Gain jusqu'à trois classes sur l'étiquette énergie du logement et 35 % sur la facture [1].	La solution Elégance permet un gain allant jusqu'à trois classes sur l'étiquette énergie du logement et 36 % de gain sur la facture [1].

À chacun sa solution

Fort d'une large gamme de solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, Atlantic décline plusieurs solutions de rénovation énergétique dans l'habitat existant. Ainsi évolutive, l'offre permet de couvrir toutes les situations en phase avec les budgets d'investissement de chaque foyer. Outre l'offre matérielle proposée par Atlantic, il demeure nécessaire de suivre les formations du fabricant en matière de dimensionnement, de choix, d'installation et de mise en service des équipements. Dans ce contexte, les performances énergétiques attendues avec le gaz naturel et le niveau de confort seront sans nul doute au rendez-vous.

Offre rénovation GrDF : tout un programme !

En plus d'une offre progressive d'équipements permettant de passer au gaz naturel au gré de ses envies et de son budget, GrDF a créé un véritable environnement d'accompagnement des clients gaz naturel.

Des services personnalisés

Trois services personnalisés GrDF assurent l'accompagnement avant, pendant et après la décision de rénovation :

- Étude 3 Projets – Un diagnostiqueur indépendant à domicile estime les économies d'énergie et les gains sur facture de trois projets de chauffage ;
- Option Hébergement – Une solution d'hébergement pour le client à proximité de chez lui pendant la durée des travaux ;
- Garantie de performance – Une assurance pour garantir l'amélioration de la performance énergétique de la maison rénovée.

La prime de bienvenue chez GrDF

GrDF propose deux primes de bienvenue :

- 400 euros offerts pour tout nouveau raccordement au gaz naturel ;
- ou 800 euros offerts pour tout nouveau raccordement et pour la souscription à l'un des trois services personnalisés ci-dessus décrits. Cette offre est valable dans le cas d'une installation d'un chauffage central gaz complet en remplacement d'un chauffage décentralisé comme par exemple un chauffage électrique vétuste.

Dans le cas des particuliers situés à moins de 35 mètres du réseau gaz naturel, la prime de 400 euros permet de financer intégralement le raccordement de la propriété au réseau de gaz naturel !

Le chéquier Avantages

GrDF s'est associé à 19 grandes marques d'équipement afin de proposer des remises sur des produits innovants, performants, pratiques et esthétiques : inserts et poêles gaz naturel, radiateurs, planchers et murs chauffants, système de récupération de chaleur, régulation, pianos de cuisine, planchas… Au total, ce sont plus de 5 000 euros d'avantages cumulés, répartis sur 22 coupons. Pour en profiter, les particuliers peuvent se rendre sur le site www.chequieravantages.fr

Et des aides à la rénovation énergétique

Crédit d'impôt développement durable, éco-prêt à taux zéro, aides financières régionales… Les travaux entrepris dans le cadre d'un changement ou d'une amélioration de la performance énergétique du système de chauffage bénéficient d'aides importantes de la part des pouvoirs publics.

En font partie :

- l'achat d'une chaudière à condensation ;
- l'achat d'équipements de régulation de chauffage ;
- les équipements de chauffage ou de production d'eau chaude utilisant une source d'énergie renouvelable ;
- l'isolation des combles ;
- …/… ■

Pour en savoir plus : Agence nationale de l'habitat (www.anah.fr) ou Agence nationale pour l'information sur le logement (www.anil.org).

Solution SOLAIRE

Ce niveau de prestation combine les avantages de l'énergie solaire thermique (chauffe-eau solaire individuel - CESI) et du chauffage central au gaz naturel avec une chaudière à condensation.

Perfisol Hybrid Duo : équipement compact au sol comprenant une chaudière à condensation et un ballon de 180 litres.
Débit ECS de 21 l/min.

Idra Condens 4100 : version murale de la chaudière à condensation (débit ECS jusqu'à 16 l/min), alliée au CESI **Solerio Optimum**, doté d'un ballon de 200 ou 400 litres.

Solution inédite en rénovation, grâce à un binôme gagnant : une chaudière à condensation couplée à un chauffe-eau solaire individuel.
Cette synergie répond parfaitement aux exigences des maisons de demain.

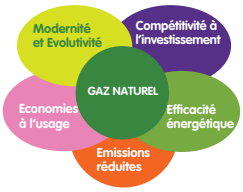
Solution RÉNOVATION

Cette offre marie les avantages du chauffage central gaz naturel sur la base d'une solution HARMONIE, et l'isolation thermique des combles.

Perfinox Condens Duo 5000 : chaudière au sol à condensation, dotée d'une nouvelle esthétique et d'une nouvelle régulation encore plus performante.
Débit ECS de 22 l/min.

IdraEco Condens Duo 5000 : chaudière murale, capable de délivrer 18 l/min d'ECS via un ballon inox de 60 litres.

Dans un premier temps, il s'agit d'identifier les pertes de chaleur éventuelles, analyser la qualité de l'isolation puis traiter en priorité les éléments qui causent le plus de déperdition thermique : toiture, murs extérieurs, fenêtres, étanchéité à l'air…
L'étiquette énergétique peut passer de la classe F à B. Réduction de facture d'énergie jusqu'à 60 % pour un logement non isolé d'avant 1975.



Le gaz naturel remplit sa mission de performance à de multiples niveaux.

Photos : © Atlantic, GrDF

Chaudière à condensation + chauffe-eau individuel solaire optimisé : la solution performante de Saunier Duval pour la RT 2012

Comment atteindre un niveau de performance élevé pour la production d'eau chaude sanitaire dans le cadre de la RT 2012 ?
En couplant deux produits Saunier Duval : la chaudière gaz naturel à condensation ThemaPlus Condens et le chauffe-eau solaire individuel optimisé HelioSet. Une solution compacte, économique et simple à installer.

La solution CESI optimisé :
une chaudière gaz naturel à condensation mixte de 25 kW
+ un ballon de stockage de 150 litres
+ un capteur solaire thermique plan d'une surface de 2,35 mètres carrés.

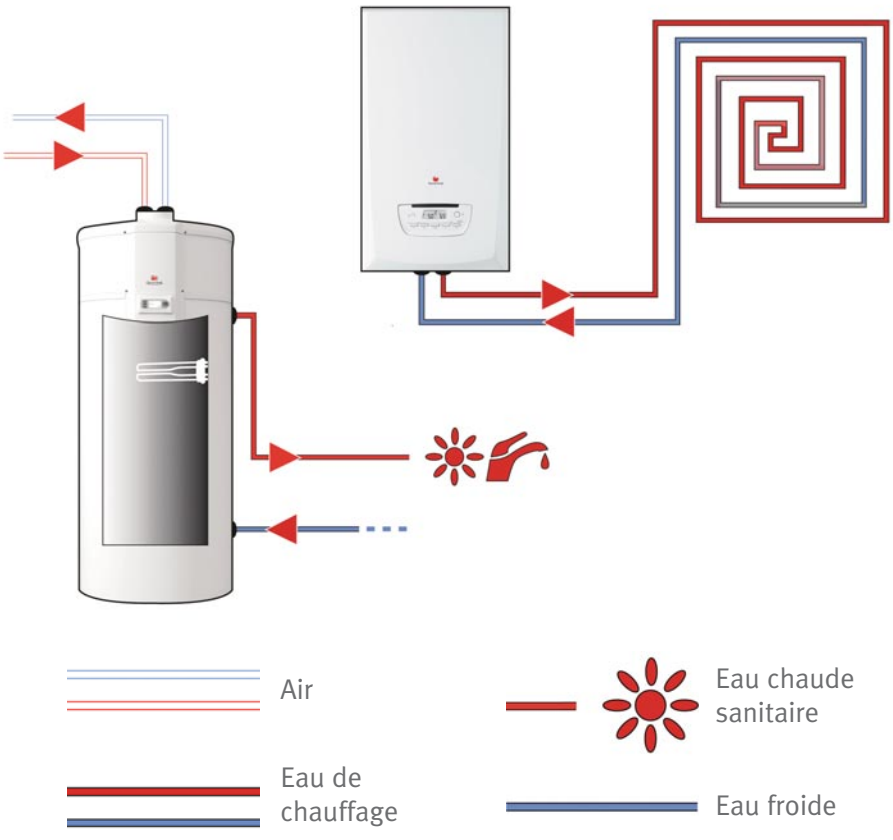
Avec l'entrée en vigueur de la RT 2012 au 1er janvier 2013, les solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire doivent désormais répondre à de nouvelles exigences : contribuer fortement à réduire les consommations afin de ne pas dépasser une consommation d'énergie primaire (Cep) du logement de 50 kWh/m² par an. Saunier Duval a adapté son offre produits à ces exigences-là et propose aujourd'hui un ensemble de solutions gaz naturel pour la maison individuelle. Parmi celles-ci, la plus performante est l'association d'une chaudière gaz naturel à condensation et d'un chauffe-eau solaire individuel (CESI) optimisé.

Cep, BBio, solution performante : quel lien ?

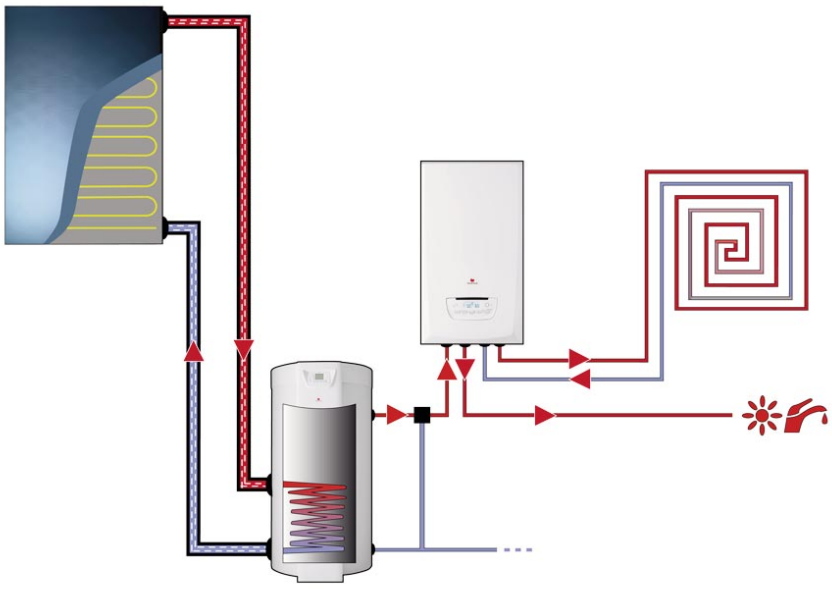
Le choix d'une solution performante telle que l'association d'une chaudière gaz naturel à condensation et d'un CESI optimisé contribue fortement à l'atteinte de la Cep. Une solution idéale pour le constructeur de maison individuelle puisque cela lui permet de réduire les coûts au niveau du bâti. En effet, il n'a pas besoin de renforcer l'efficacité du bâti (BBio) au-delà de l'exigence réglementaire (BBio max) puisque la solution chauffage lui permet d'atteindre l'exigence de Cep dans la quasi-totalité des situations.

Chaudière gaz naturel à condensation + CESI optimisé

La solution performante de Saunier Duval pour la RT 2012 associe la chaudière à condensation ThemaPlus Condens et le CESI optimisé HelioSet.



La solution chaudière à condensation + chauffe-eau thermodynamique = le système de chauffage est totalement indépendant du système de production d'eau chaude sanitaire.



La chaudière gaz naturel à condensation est installée en série avec le CESI optimisé. L'eau chaude quitte le ballon pour traverser la chaudière juste avant puisage. La chaudière fournit l'appoint d'énergie uniquement quand cela est nécessaire. Cette solution n'enregistre donc aucune perte d'énergie sur la part d'appoint gaz naturel. Valorisée par le moteur de calcul de la RT 2012, elle réduit la Cep du logement par rapport aux solutions solaires traditionnelles.
Le placement de la vanne de mélange trois voies entre le ballon et la chaudière, ainsi que la présence d'un ballon de micro-accumulation de trois litres dans la chaudière, contribuent à fournir une eau chaude au point de puisage, sans fluctuation de température, quelles que soient les conditions.

La chaudière ThemaPlus Condens est la chaudière idéale pour le CESI optimisé. Avec ses 25 kW, elle garantit le chauffage et apporte l'appoint en eau chaude sanitaire uniquement quand cela est nécessaire. Grâce à sa technologie exclusive Saunier Duval Microfast® (micro-accumulation de trois litres), elle garantit un confort permanent à l'utilisateur même lorsque l'appoint doit se faire pour quelques degrés.
Le chauffe-eau solaire HelioSet assure, quant à lui, la production d'eau chaude sanitaire grâce à l'énergie solaire. On dit qu'il est « optimisé » parce qu'il associe un ballon de 150 litres avec appoint en série et un capteur plan d'une surface de 2,35 mètres carrés, et qu'il est suffisant pour couvrir les besoins en eau chaude sanitaire d'une famille de quatre personnes.
Pour les familles nombreuses, Saunier Duval propose le CESI grand confort. Cette solution associe une chaudière gaz naturel à condensation à un ballon bivalent (deux échangeurs) de 250 litres avec un ou deux capteurs solaires. Dans ce système, le ballon assure la production d'eau chaude sanitaire à partir du solaire et de la chaudière gaz naturel. Grâce à cette technologie, l'utilisateur dispose d'une grande quantité d'eau chaude sanitaire disponible en permanence à la température de consigne et jusqu'à 75 °C.

Pour les situations où le CESI optimisé ne peut être installé, le chauffe-eau thermodynamique Magna Aqua est une autre solution pour avoir de l'eau chaude sanitaire, soit avec appoint par résistance électrique soit via une chaudière gaz naturel à condensation.

Une installation facilitée grâce à la vidange automatique

Le CESI HelioSet de Saunier Duval fonctionne sur le principe de la vidange automatique. Le procédé est simple : le fluide solaire, qui circule entre les capteurs et l'échangeur du ballon, n'est pas sous pression. Lorsqu'il y a besoin de chauffer l'eau du ballon et que l'ensoleillement est insuffisant, la pompe solaire se met en marche. Le fluide solaire est alors envoyé dans le système de captage. Lorsque la température de consigne est atteinte ou que l'ensoleillement est insuffisant, la circulation du fluide solaire est arrêtée et celui-ci redescend par gravité dans le serpentin du ballon.
Ce principe permet de réduire la quantité de fluide solaire nécessaire au fonctionnement de l'installation. Le ballon est ainsi livré pré-rempli, ce qui supprime l'étape de remplissage au moment de l'installation.
Autre avantage de la vidange automatique des capteurs : le fluide solaire ne peut monter en température ou au contraire geler dans les capteurs. On évite ainsi tout risque de surchauffe en été ou de gel en hiver. Cela permet également de réduire la fréquence de remplacement du fluide et facilite ainsi l'entretien du CESI !

Chaudière à condensation gaz naturel + CETI

Lorsque l'installation de capteurs solaires n'est pas possible (orientation de toiture peu avantageuse, zone protégée dans le cadre du patrimoine…), Saunier Duval propose une solution qui répond elle aussi aux exigences de performance de la RT 2012 : l'association d'une chaudière gaz naturel à condensation et d'un chauffe-eau thermodynamique individuel (CETI).
Les deux appareils (chaudière ThemaPlus Condens et CETI Magna Aqua) ne sont pas couplés, le système de chauffage étant totalement indépendant du système de production d'eau chaude sanitaire. L'appoint est réalisé, si nécessaire, par la résistance électrique intégrée au chauffe-eau thermodynamique (volume chauffé par l'appoint : 100 litres). L'avantage de cette solution ? Chaque générateur se pose de manière indépendante, ce qui facilite l'installation du système.

Les atouts du gaz naturel face à la RT 2012

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 réglementation thermique RT 2012.

Limitation des gaz à effet de serre

Sur le plan des émissions de gaz à effet de serre, l'utilisateur d'un équipement de chauffage au gaz naturel bénéficie d'une solution qui génère peu de CO_2, comparativement à d'autres technologies conventionnelles.
Ce caractère non-polluant et la combustion propre du gaz naturel en font l'énergie qui contribue le moins à l'effet de serre. ■

Photos : © Saunier Duval

Kimo : L'étalonnage express à votre service

Kimo lance un nouveau service qui permet d'étalonner et de vérifier les appareils de mesure sur simple rendez-vous téléphonique. Arnaud Oxibar, responsable produits, nous dévoile les atouts de cette aide aux professionnels particulièrement réactive.

© Kimo

Arnaud Oxibar,
responsable produits chez Kimo

Filière Pro - Quels sont les atouts de ce service ?

Arnaud Oxibar - La rapidité est sans aucun doute un atout majeur : en téléphonant, vous obtenez un rendez-vous sous trois jours ouvrés.
La souplesse est également un point fort : le rendez-vous sera pris selon les disponibilités du professionnel, qui organise ainsi son emploi du temps comme il le désire, sans contraintes.

Filière Pro - Concrètement, comment cela se passe-t-il ?

Arnaud Oxibar - Il suffit d'appeler l'une des trois agences qui proposent ce service. Celles-ci sont judicieusement réparties sur le territoire français : région parisienne, Rhône-Alpes et du Sud-Ouest.
Dans chacune d'entre elles, trois techniciens capables d'assurer toutes les prestations métrologiques (contrôle et étalonnage) sont à la disposition du professionnel, du lundi au vendredi.
Le professionnel peut venir déposer son matériel quelle qu'en soit la marque la veille du rendez-vous ou le matin même, puis le récupérer le jour même ou le lendemain matin, selon les cas.

Filière Pro - Êtes-vous les seuls sur le marché à proposer ce type de service ?

Arnaud Oxibar - À une aussi grande échelle, oui, certainement. Le fait d'avoir trois sites qui offrent ce service express est une force incontestable. Par ailleurs, compte tenu des besoins grandissant en matière de contrôle, nous serons très certainement amenés à accroître le nombre d'agences capables de fournir cette aide aux professionnels. À titre d'exemple, le nombre de nos techniciens a triplé en deux ans !
Précisons également que si le matériel contrôlé a besoin d'une réparation basique en plus de l'étalonnage, celle-ci sera effectuée.
À l'heure actuelle, six domaines d'étalonnage sont proposés via ce nouveau service : la température de -40 à 600 °C, l'humidité de 10 à 95 % HR, la pression de -1 à 40 bars, le pesage de 1 à 20 kg, les détecteurs de gaz et l'électricité.

Filière Pro - À qui ce service est-il destiné ?

Arnaud Oxibar - Aux installateurs climaticiens et frigoristes de petites structures pour lesquels la réactivité de ce service est particulièrement adaptée. En revanche, lorsque la quantité de matériel à contrôler et à étalonner est trop importante, il est préférable que nous intervenions directement sur site.

Filière Pro - La qualité de la prestation est-elle au rendez-vous ?

Arnaud Oxibar - Oui, bien sûr. Le service est exactement le même que celui que nous proposons sur site ou au sein de nos laboratoires. Techniciens et outils sont identiques et assurent un contrôle et un étalonnage métrologiques selon un système qualitatif performant.
Les moyens que nous mettons en œuvre garantissent l'exactitude des données mesurées et répondent aux exigences des organismes accrédités.
Après chaque prestation d'étalonnage, un certificat est d'ailleurs délivré, attestant du raccordement de nos étalons aux étalons nationaux des organismes accrédités tel le COFRAC en France, le DKD en Allemagne, etc. ■

Virginie Bettati

© Kimo

L'étalonnage express : un service ultra-réactif mis en place au mois de septembre dernier dans trois agences.

L'étalonnage, qu'est-ce que c'est ?

L'étalonnage est un moyen de vérifier le bon fonctionnement des instruments de mesure. Pour cela, on utilise des étalons raccordés aux étalons nationaux par des certificats d'étalonnage COFRAC. De manière générale, un appareil de mesure transforme un paramètre physique en une donnée analogique, puis numérique. La conformité de l'instrument à des spécifications fixées s'établit à partir des points relevés lors de l'étalonnage.
La méthode utilisée consiste à travailler par comparaison entre des étalons et l'appareil à étalonner sur des installations qui génèrent des paramètres physiques (vitesse d'air, température, humidité, pression, présence de gaz, poids…).

Chaffoteaux : une nouvelle gamme de solutions PAC pour le résidentiel

Avec Arianext, nouvelle gamme de pompes à chaleur, Chaffoteaux s'affirme davantage sur le segment des énergies renouvelables. Essentiellement destinée au marché de la maison individuelle neuve, cette nouvelle gamme complète l'offre de solutions multi-énergies et écoperformantes. Précisions par Laurent Crespon, chef de produits PAC.

Filière Pro - Pourquoi avoir créé une gamme PAC ?

Laurent Crespon - Avec le lancement de la chaudière hybride, Talia Green Hybrid, et le CESI optimisé en colonne, Pharos Opti, nous avons renforcé notre gamme de solutions pour le résidentiel neuf individuel. Et avec Arianext, nous sommes désormais capables de proposer aux constructeurs de maisons individuelles un système complémentaire pour les zones non desservies en gaz, qui assure confort et économie d'exploitation, tout en répondant à la RT 2012 et à ses exigences en matière d'ENR.

Filière Pro - Comment cette gamme se décline-t-elle ?

Laurent Crespon - Cette gamme PAC est proposée en puissances de 4, 6 et 8 kW pour les habitats à faibles besoins énergétiques. Les PAC garantissent le chauffage complet et la production d'ECS pour des logements jusqu'à 120 mètres carrés environ et se déclinent en trois solutions :

- **Arianext Plus**, constituée d'une PAC monobloc avec module hydraulique (1 zone ou 2 zones) et d'un chauffe-eau thermodynamique indépendant (Aquanext) de 200 ou 250 litres.

L'Arianext Compact : un encombrement au sol de 600 x 600 millimètres seulement.

- **Arianext Compact,** qui est la solution en colonne double service la plus compacte du marché. Elle comprend une PAC monobloc et une colonne intégrant un module hydraulique (1 zone ou 2 zones) avec un ballon de stockage de 180 litres pour l'ECS. Cette conception en colonne associée à un groupe extérieur monobloc est unique sur le marché : elle est particulièrement attractive, car elle dispense l'installateur de toute liaison frigorifique.
- **Arianext Flex** se compose d'une PAC monobloc, d'un module hydraulique (1 zone ou 2 zones) et d'un ballon de stockage de 180 litres séparé pour l'ECS. La dissociation des éléments permet, dans ce cas-là, de s'adapter à toutes les configurations.

Filière Pro - Quels sont ses atouts pour les utilisateurs finaux ?

Laurent Crespon - Tout d'abord, la technologie Inverter DC qui permet la modulation de puissance sur une très large plage (de 15 à 115 % de la puissance nominale). Cette technologie est évidemment synonyme de souplesse et d'une consommation optimisée, mais elle offre aussi la certitude d'éliminer les fluctuations de température qui sont généralement constatées avec les compresseurs fonctionnant en « tout ou rien ». L'Inverter, c'est donc plus de confort pour plus d'économie.
Ensuite, les performances, grâce à un COP élevé, pouvant atteindre 4,30.
Enfin, avec les solutions Arianext, le système de régulation l'Expert Control est livré de série. Simple et facile à utiliser, il gère la température de l'habitation en adaptant continuellement la puissance de la PAC en fonction des besoins et de la température extérieure (via la sonde fournie).

Filière Pro - Et quels sont ses atouts pour les professionnels ?

Laurent Crespon - La compacité des équipements de la gamme est un atout de poids, en particulier pour Arianext Compact.
La technologie monobloc permet, quant à elle, une installation rapide et accessible à tous les chauffagistes, sans compétences ni qualification de frigoriste.
Le prémontage en usine pour assurer deux zones de chauffage indépendantes offre également une grande facilité de conception de l'installation.
Quant à l'Expert Control système de régulation commun à tous les équipements Chaffoteaux de dernière génération, il fournit toutes les informations nécessaires au paramétrage de l'installation grâce à une interface intuitive. C'est encore un atout pour le technicien lors de la mise en route du système et pour en assurer la maintenance.
A noter que nous avons mis au point un pack de services exclusifs à l'intention des constructeurs de maisons individuelles et de leurs bureaux d'études thermiques. Les CMistes pourront ainsi bénéficier d'un réseau de stations techniques agréées ENR pour assurer la mise en service et l'entretien des PAC. Une extension de garantie de trois ans sur les pièces (au lieu de deux ans) et de cinq ans sur le compresseur (au lieu de trois ans) leur est également accordée, à condition que la mise en service soit effectuée par nos stations agréées et que les installations soient suivies par un contrat d'entretien. ■

Laurent Crespon,
chef de produits PAC,
chez Chaffoteaux

Virginie Bettati

Modul + : Rehau, créateur d'innovations

Le système Modul + garantit toute la qualité Rehau et sa conception permet une mise en œuvre simple, économique et rapide. Destiné au secteur résidentiel, le procédé consiste à utiliser des panneaux de treillis préfabriqués et déjà équipés du tube PER Rehau.
Patrice Nagel, chef de projet planchers chauffants et Raphaël Zieba, attaché technique dalle active, nous parlent avec passion de ce Modul +.

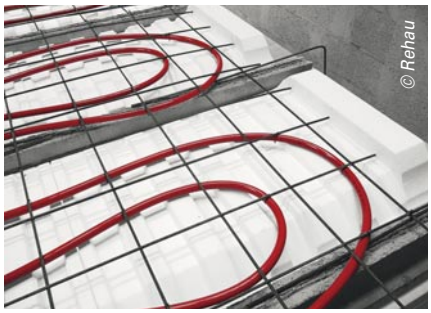
Patrice Nagel
et Raphaël Zieba

Filière Pro - Pouvez-vous nous décrire plus précisément cette solution novatrice ?

Patrice Nagel et Raphaël Zieba - Il s'agit de treillis métalliques (avec une maille de 150 x 150 millimètres et des fils d'un diamètre de 5 millimètres) sur lesquels sont fixés nos tubes Rautherm de 16 X 1,5 millimètres avec barrière anti-oxygène. La pose des tubes est réalisée en double épingle avec un pas de 15 centimètres. Ceux-ci sont ensuite mis sous pression, à 6 bars, puis l'ensemble (treillis + tubes) est emporté directement sur le chantier. Une fois sur le site, après transport et manutention, la pression est vérifiée afin de s'assurer de la parfaite intégrité des modules, qui sont ensuite placés directement sur des entre-vous certifiés en polystyrène, puis noyés dans la dalle de compression.

Filière Pro - La préfabrication ne rend-elle pas le procédé trop standard ?

Patrice Nagel et Raphaël Zieba - Au contraire ! À chaque projet, nos services techniques réalisent une pré-étude intégrant un calcul des émissions afin de réaliser le dimensionnement de l'installation. Un calepinage du chantier est fourni pour indiquer l'emplacement de chaque module. Fabriqués sur-mesure dans nos ateliers, ils sont ensuite numérotés et étiquetés afin d'en faciliter la mise en place. Ils peuvent être couplés (par raccords à sertir indémontables) pour obtenir un circuit d'une surface plus importante avant d'être raccordés à un collecteur/distributeur.
Notez que Rehau dispense une formation « sur chantier » à toute entreprise de pose qui met en œuvre l'appareil pour la première fois. Par ailleurs, à la demande de nos partenaires (bureaux d'études, entreprises de chauffage…), nous assurons une formation technique et une assistance téléphonique.



Modul + : un module parfaitement adapté à la RT 2012 et aux systèmes de chauffage à basses et à très basses températures (par PAC ou chaudières à condensation), qui vient de recevoir son avis technique de la part du CSTB (N° 14/13-1876).

Filière Pro - À qui ce produit est-il destiné ?

Patrice Nagel et Raphaël Zieba - Il est prévu pour tout le résidentiel, individuel ou collectif, en neuf, mais aussi, pourquoi pas, en rénovation lourde, car le procédé a l'avantage de présenter une épaisseur réduite de 15 à 20 centimètres par rapport à un plancher chauffant traditionnel. En effet, après la pose des modules, il suffit de couler la dalle de compression : la chape flottante et son isolant ne sont pas nécessaires.
Quoi qu'il en soit, le but de Modul + est d'assurer un chauffage intégral, sans qu'un appoint soit nécessaire (sauf dans la salle de bains, bien sûr).

Filière Pro - Quelles sont ses qualités ?

Patrice Nagel et Raphaël Zieba - Sans aucun doute, la rapidité et la facilité de mise en œuvre des modules, ces deux qualités étant indissociables. Grâce à elles, le coût d'installation est également réduit. L'ensemble de ces avantages intéresse autant le poseur, que le maître d'ouvrage et l'utilisateur final. À titre d'exemple, le posage de 100 mètres carrés de Modul + s'effectue en une demi-journée.
Quant à la plus-value et puisque l'isolation est imposée par la RT , elle est réduite à son minimum par rapport à un système de chauffage traditionnel par radiateurs. La mise en œuvre d'une simple dalle de compression est enfin un atout majeur, tant pour la rapidité d'exécution et le gain de temps (trois semaines de délai en moins pour la livraison du chantier) que pour la réduction des coûts. ■

Virginie Bettati

Auer fait le plein de nouveaux produits

Plus de 45 % de nouveaux produits exposés sur le salon Interclima à destination du tertiaire, du résidentiel collectif ou individuel ! L'énergie gaz et les pompes à chaleur sont à l'honneur, mais toujours selon un concept Auer, d'une efficacité faite pour durer. Éric Baudry, responsable marketing, nous fait découvrir quelques innovations, 100 % françaises.

Filière Pro – Quels sont les points communs de toutes ces nouveautés ?

Éric Baudry – Une conception, un développement et une fabrication entièrement français, comme cela a toujours été le cas pour Auer, mais aussi un principe d'indépendance des équipements et des techniques afin d'assurer un maximum de rendement. Nous savons tous, par exemple, que le matériel assurant le double service chauffage et ECS est victime de fluctuations de rendement selon la saisonnalité et selon la technique utilisée (comme pour la condensation avec la production d'ECS). Avec du matériel qui assure une parfaite indépendance des fonctions, nous garantissons un rendement toujours optimal, mais aussi, accessoirement, une sécurité de fonctionnement sur une partie de l'installation en cas de panne ou de remplacement d'un équipement.

Filière Pro – Quelles sont les nouveautés du côté des PAC ?

Éric Baudry – Une PAC HRC modulante haute température (70 °C), de 35 kW, afin d'élargir la gamme qui comportait jusqu'à présent des puissances de 17, 20 et 25 kW. Parfaitement adaptée au neuf et à la rénovation, elle assure un COP élevé (jusqu'à 4,5) et peut être installée par les professionnels chauffagistes sans que des compétences de frigoriste soient requises. Avec cette nouvelle puissance, il est possible d'assurer l'installation d'une seule PAC en résidentiel, comme d'associer quatre PAC en batterie pour atteindre 140 kW à destination du collectif ou du tertiaire. La PAC fonctionne toujours avec son meilleur rendement grâce à ses deux compresseurs de puissance différente intégrés pour s'adapter aux besoins : à la mi-saison, seul le plus petit des deux compresseurs fonctionne ; lorsque le besoin est un peu plus important, c'est le compresseur le plus puissant qui intervient. Enfin, quand le besoin est au plus haut, les deux compresseurs entrent en action.

© Auer

La PAC HRC : un équipement monobloc à associer à un pilote hydro-électronique pour remplacer une ancienne chaudière en résidentiel, par exemple. La liaison hydraulique et le raccordement électrique suffisent.

Filière Pro – Et pour la production d'ECS ?

Éric Baudry – Fidèles à nos principes, nous avons choisi de la dissocier de la production de chauffage en l'assurant avec le ballon thermodynamique Xiros Air. Nous proposons une large gamme de capacité de stockage, jusqu'à 150 litres, dont deux nouvelles contenances, de 50 et 80 litres. Bien sûr, ils sont performants, silencieux, à revêtement émaillé et peuvent être installés dans un local chauffé ou non. Mais notre innovation brevetée consiste à proposer une installation sur ventouse concentrique pour une mise en place simplifiée, un fonctionnement étanche et conçu pour éviter le refroidissement du local où se trouve le ballon.

Filière Pro – La célèbre Pulsatoire est-elle toujours au rendez-vous ?

Éric Baudry – Plus que jamais ! Cette année, elle monte en puissance en affichant 60 kW avec un rendement toujours aussi élevé, de 109 % sur PCI. Comme pour la PAC HRC, cette nouvelle puissance nous permet, avec un montage en batterie (à l'aide d'un ensemble hydraulique mural, réversible, complet et prêt-à-poser pour le couplage des chaudières), d'atteindre de fortes puissances, jusqu'à 240 kW, pour répondre aux besoins du collectif, du tertiaire et de l'industrie. L'avantage de cette chaudière à gaz

© Auer

Éric Baudry,
responsable marketing Auer.

à condensation à pulsoréacteur reste inchangé, puisqu'il suffit de la raccorder à un simple tube PVC de 50 ou de 63 millimètres de diamètre pour assurer l'évacuation des fumées. Ce système breveté présente également un atout écologique, puisque le principe du pulsoréacteur limite les émissions de gaz à effet de serre (CO_2) et permet des émissions de NOx proches de zéro, soit des performances bien supérieures à celles exigées par le label Ange bleu ! Il faut enfin signaler que la Pulsatoire, c'est aussi une régulation intuitive et auto-adaptative capable de piloter un circuit de plancher chauffant, un circuit de radiateurs, ainsi qu'un circuit sanitaire.

La liste des qualités est encore longue, mais signalons enfin qu'elle consomme quatre fois moins d'électricité qu'une chaudière à condensation classique, puisqu'elle n'a pas besoin d'énergie pour l'extraction de ses produits de combustion ! ■

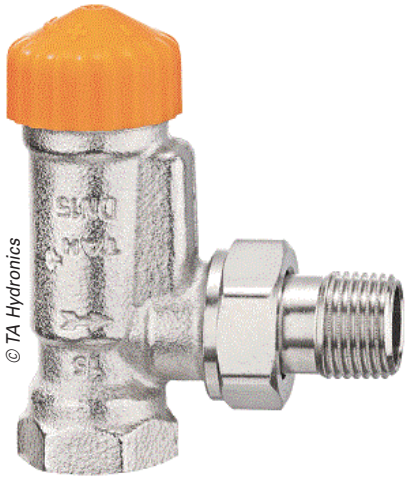
Propos recueillis par Virginie Bettati

© Auer

Le ballon thermodynamique Xiros Air : le seul chauffe-eau mural à ventouse du marché.

TA Hydronics : la robinetterie au service d'un réseau de chauffage efficace

À l'occasion du salon Interclima + elec, TA Hydronics lance de nouveaux robinets pour améliorer la performance énergétique là où elle est encore trop souvent ignorée, à la fois dans le neuf et en rénovation.



© TA Hydronics

Le robinet thermostatique A-Exact intègre un limiteur de débit qui supprime les sur débits. Celui qui est requis par chaque radiateur est obtenu par simple réglage.

Les lancements récemment opérés par TA Hydronics convergent vers un objectif commun : accroître la performance énergétique des installations. Ainsi, plusieurs solutions innovantes relatives à la robinetterie équipant les radiateurs à eau chaude et les planchers chauffants étaient présentées lors du salon Interclima de début novembre.

Équilibrage dynamique et régulation

À la fois tête thermostatique et robinet d'équilibrage dynamique, A-Exact regroupe les fonctions de régulation de température ambiante de la pièce et d'équilibrage de l'installation hydraulique. Dans tous les cas, il impose une limite haute de débit, garantissant que l'eau de retour du circuit ne revienne pas à la chaudière à une température supérieure au point de rosée. Cela assure l'optimisation du rendement des chaudières à condensation. En effet, lorsque la température de consigne est atteinte, certains radiateurs se ferment et les corps de chauffe restés ouverts reçoivent un surdébit qui induit un retour trop chaud. Le robinet A-Exact présente un intérêt fondamental : il garantit toujours un bon équilibrage, même lorsque les conditions de chauffe sont variables.

Ce robinet à double fonction convient bien à l'optimisation d'anciennes, voire de très anciennes installations, en maison individuelle ou en habitat collectif. Il présente un second intérêt, car sur ce type d'installation, il est parfois difficile d'accéder aux vannes d'équilibrage existantes.

Enfin, en limitant le débit, A-Exact s'adapte aux variations de pression provoquées par les changements dans l'installation garantissant ainsi un fonctionnement silencieux.

Équilibre sur plancher chauffant

Selon une même logique de régulation et d'équilibrage, lors d'Interclima + elec, TA Hydronics a lancé la solution Dynacon, collecteur dynamique avec ajustement en continu l'écoulement de chaque circuit de plancher chauffant. En effet, sur une installation de plancher chauffant comportant plusieurs zones, certaines peuvent recevoir plus d'apports solaires que d'autres et donc réduire ou fermer le débit de fluide. Dans ce cas-là, Dynacon assure un débit constant sur les autres circuits. Ce concept est utile, même lorsque les installations sont équipées d'un circulateur à vitesse variable.

Tête thermostatique optimisée

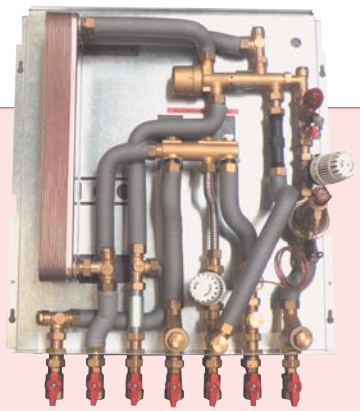
TA Hydronics travaille en permanence à l'amélioration des performances de ses têtes thermostatiques. Le niveau de performance de 0,27 jusqu'alors atteint vient d'être surpassé avec la dernière génération de produits. Les tests certifiés par l'organisme Certita valident un coefficient abaissé à 0,23, prêt à entrer dans le moteur de calcul de la RT 2012. Ce gain de performance résulte de la capacité de la vanne à s'ouvrir sans délai, de l'hystérésis, de l'influence de la pression différentielle et de la non-influence de la température de l'eau sur la tête elle-même.

Au final, cette nouvelle tête, plus performante, devrait pouvoir influencer la consommation d'énergie primaire (Cep) de plusieurs pourcents.

Double réglage pour solution hydro-câblée

Si les solutions hydro-câblées facilitent l'intervention des installateurs, elles ne permettent cependant pas d'assurer un réglage pérenne des débits via le corps de robinet qui est jusqu'à présent en simple réglage. D'où le lancement d'un réglage intégré dans la vanne du radiateur. Cette innovation de TA Hydronics répond à un besoin de pertinence technico-économique à la fois du point de vue de l'efficacité énergétique de l'installation et du coût d'investissement. ■

Michel Laurent



Sous-station individuelle pour collectif

En lançant TA Comfort, TA Hydronics introduit une offre de sous-stations individuelles pour le logement collectif comprenant une arrivée d'eau froide et une arrivée d'eau chaude primaire issue d'une chaudière collective. L'eau chaude assure le chauffage du logement et, via un échangeur à plaques à contre-courant, la production d'eau chaude sanitaire. Proposée en deux tailles (800 x 210 x 500 ou 600 mm), cette sous-station dispose d'un manchon autorisant le placement d'un compteur d'eau froide et d'un compteur d'énergie qui intègre les données de débit en lien avec le différentiel de température entrée/sortie.

Chappée : une performance exceptionnelle de la condensation pour la production d'ECS

Avec la nouvelle chaudière Moorea E HTE et le ballon LSR, Chappée offre une solution de condensation remarquable pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire en collectif. Jean-Pascal Rabut, directeur marketing, nous fait découvrir ces produits de haute technologie.

Filière Pro - Pourquoi la solution proposée est-elle exceptionnelle sur le marché français ?

Jean-Pascal Rabut - En France, contrairement à la plupart des pays alémaniques, les solutions de production d'eau chaude sanitaire ne sont pas systématiquement associées à l'accumulation, même si celle-ci peut éviter de perturber la condensation. Le spectre de la légionellose, qui se développe à basse température, a sans doute été un frein… Nous avons donc choisi de proposer une solution performante avec la condensation, confortable avec de la semi-accumulation et d'une technicité permettant de maintenir la même économie pour le chauffage que pour la production d'ECS. En bref, nous condensons tout en produisant de l'ECS.

Filière Pro - Quelles sont les innovations Chappée pour ces deux produits ?

Jean-Pascal Rabut - La première consiste à gérer l'inertie du système ballon et échangeur à plaques afin de parvenir à la condensation. Pour ce faire, nous modulons très finement les débits d'eau à l'aide d'une pompe, afin d'obtenir une température de retour de 30 °C (au lieu des 50 °C que nous aurions obtenus avec une température de départ de 70 °C) à la sortie de l'échangeur à plaques. La seconde, qui est une exclusivité, consiste à proposer une seule régulation pour cette solution complète de chauffage et ECS. C'est la chaudière qui gère l'échangeur à plaques pour la production d'ECS, ainsi que les débits d'eau et les deltas T à respecter afin de condenser, quels que soient les besoins. Bien sûr, même si ce n'est pas une nouveauté, du fait de sa conception, la Moorea E HTE n'oppose qu'une très légère résistance hydraulique à ce type de fonctionnement à très faible débit.

Filière Pro - Cette technologie représente-t-elle un surcoût à l'investissement ?

Jean-Pascal Rabut - Cet ensemble performant ne représente presque pas de surcoût par rapport à un système qui n'intègre pas nos innovations. Seule la pompe à puissance variable, qui assure la gestion des débits d'eau, est un peu plus coûteuse, car sa fabrication est haut de gamme et mise au point par nos ingénieurs. Mais ce surcoût est compensé par l'absence de régulation propre à l'ECS (incluse dans la chaudière).

Filière Pro - Quels sont ses avantages à l'exploitation ?

Jean-Pascal Rabut - Tout d'abord une économie d'au moins 10 % grâce à cette optimisation de la condensation pour l'ECS. Ce gain est d'autant plus intéressant que les besoins en ECS ne cessent d'augmenter par rapport à ceux en chauffage.
Les consommations électriques des pompes ont également été réduites : avec notre mode de fonctionnement, la chaudière accepte moins de débit, donc consomme moins. Nous nous sommes spécialement attachés à réduire la consommation électrique des auxiliaires, particulièrement sensible dans le collectif, ce qui, à mon avis, n'a malheureusement pas été suffisamment pris en compte par la RT 2012…
Notez aussi que les ballons LSR peuvent s'utiliser en parallèle pour augmenter les possibilités de stockage ou en série, pour doubler les performances.

Jean-Pascal Rabut,
directeur marketing Chappée.

Filière Pro - Et pour l'installateur ?

Jean-Pascal Rabut - Nos partenaires installateurs bénéficient d'un produit compact et complet avec un dimensionnement adapté. Il est donc très rapide et facile à installer.
En plus des formations gratuites, nous avons également mis au point un système de géolocalisation de nos prescriptions pour nos stations techniques (largement représentées sur le territoire) qui interviennent sur le terrain au début et à la fin des chantiers. En outre, elles sont capables d'apporter la garantie de l'efficacité et de la performance annoncée de nos matériels, ce qui est particulièrement important dans le secteur collectif, où les bureaux d'études, les maîtres d'œuvre et les installateurs n'ont pas forcément suffisamment l'expérience de nos matériels pour les rendre efficaces à 100 %.
Nos cellules d'intervention sont particulièrement réactives et présentes sur le terrain et disposent d'un retour d'expérience sur installation inégalable. Grâce à ces services, nous avons d'ailleurs obtenu 10 % du marché du solaire collectif, qui n'en est pourtant qu'à ses débuts et ne compte que des cas particuliers assez ardus à résoudre. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

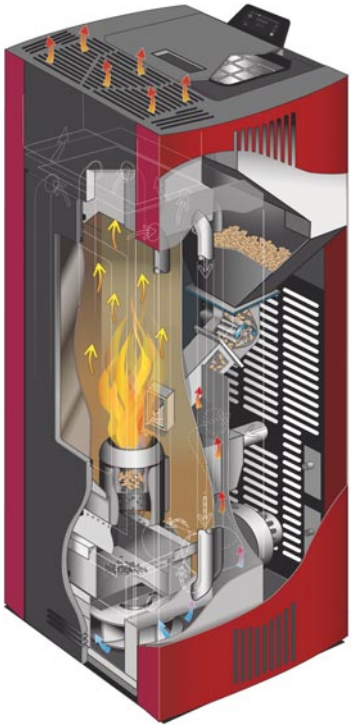
La problématique de la production d'eau chaude avec la condensation

Rappelons que, pour condenser, il est nécessaire que la température de l'eau produite soit inférieure à 45 °C, ce qui est parfaitement adapté au chauffage, mais ne présente pas, en revanche, des conditions d'utilisation et de rendement idéales pour l'ECS. Une puissance importante est nécessaire pour répondre aux besoins en eau chaude. Cette eau devra être stockée dans un ballon muni d'un serpentin ou associé à un échangeur à plaques. Dans le cas d'un échangeur à plaques instantané, et compte tenu des températures de départ de 80 °C de la chaudière, la chute de température ne sera que d'une vingtaine de degrés, ce qui est insuffisant pour condenser.
Si une boucle sanitaire s'intègre dans le circuit (très fréquent), la demande en puissance pour maintenir cette boucle en température va également requérir une haute température, qui ne pourra atteindre la condensation, et qui, dans beaucoup de cas, va minimiser aussi la condensation sur le chauffage.

© Atlantic

Atlantic lance une gamme de poêles à granulés

C'est une première pour le groupe Atlantic. L'arrivée de la gamme Nuance marque l'intérêt du fabricant pour le granulé, avec une solution à haute efficacité. Ce poêle étanche à granulés vient élargir l'éventail énergétique déjà disponible chez Atlantic.


© Atlantic

Baptisée Nuance, cette nouvelle offre, lancée en septembre 2013, fait entrer le groupe Atlantic dans le cercle des fournisseurs de poêles à granulés (pellets). Il s'agit d'équipements pour le chauffage principal de logements neufs ou en appoint d'un système de chauffage principal pour les logements anciens ou rénovés. Nuance a été conçu pour intégrer, entre autres, les constructions en lien avec les exigences de la RT 2012.

Poêles étanches

Dans un premier temps, la gamme Nuance propose deux modèles de puissance nominale de 6 et 9 kW, capables de moduler leur puissance selon cinq paliers, à partir de 2,2 kW. D'emblée, afin de s'assurer de leur qualité et de leur fiabilité, Atlantic a fait le choix de poêles certifiés étanches sous avis technique du CSTB.

Doté d'une réserve de 20 kilogrammes de pellets, Nuance offre une autonomie de quarante-deux heures à puissance minimale. À puissance maximale, les poêles assurent respectivement 15 et 10 heures d'autonomie en fonctionnement continu pour les versions de 6 et de 9 kW.

Ventilateur et marche programmables

Cinq vitesses de ventilation permettent d'accélérer les échanges thermiques entre l'air du local et le corps de chauffe du poêle. En complément, un mode boost participe à faire monter rapidement la température de la pièce, par exemple lors de l'allumage du poêle. Notons que l'utilisateur peut garder la main sur la ventilation ou l'interrompre, même à puissance nominale, lorsqu'il souhaite un fonctionnement silencieux dans sa pièce de vie.

Côté programmation horaire, six plages sont accessibles (avec un maximum de trois par jour). Grâce à cette souplesse de commande, l'utilisateur peut modifier la température de consigne pour une période donnée, par exemple lorsqu'il est absent.

Deux modes de marche

Nuance donne la possibilité de suivre deux modes de marche. Le premier mode, Automatique, assure une modulation autour d'une température de consigne. Si la température de la pièce dépasse de plus de 1,2 °C la température de consigne, le poêle s'arrête. Il ne redémarre que lorsque la température diminue. Il s'agit du mode le plus économique. Avec le second mode, Ambiance, la modulation la puissance se fait au regard de la température de consigne, mais en gardant le poêle allumé, de façon à pouvoir profiter du plaisir d'une flamme allumée et visible en continu.

Si, de série, le poêle permet de déplacer la sonde de température à deux mètres du corps de chauffe (lien filaire), Atlantic autorise toutefois le recours à un thermostat réellement déporté. Il en existe deux types disponibles en option : l'un doté d'un lien filaire, l'autre en liaison radio avec le poêle.

Rendement de 94 %

De dimensions modestes (1 238 x 561 x 505 millimètres), le poêle Nuance pèse environ 110 kilogrammes. Son rendement énergétique atteint les 94 % et ses émissions en gaz à effet de serre son particulièrement faibles. À ce titre, Atlantic souligne combien Nuance est en phase avec le référentiel Flamme verte 5 étoiles, qui deviendra le seuil minimal de performance admissible à compter du 1er janvier 2015 pour bénéficier du label. Toutefois, ce référentiel exige de chaque fabricant un minimum de trois modèles de poêle pour faire l'objet d'un référencement. Pour le moment, Atlantic ne dispose que de deux modèles. À suivre !

Foyer performant et maintenance réduite

L'arrivée des granulés dans le foyer s'effectue par une alimentation en étoile, plus précise qu'une vis sans fin, équipée d'un système de sécurité anti-retour de feu, ainsi que d'un couteau pour éviter tout blocage. L'ensemble est associé à des capteurs assurant la sécurité et le bon fonctionnement de l'appareil tout en permettant une gestion fine de la régulation.

L'accessibilité aux composants est assurée par le démontage simplifié des portes latérales. Les poêles Nuance bénéficient d'une garantie de deux ans et d'une année supplémentaire lorsque l'équipement est posé par un installateur qualifié Quali'Bois Air. ■

Michel Laurent

Chauffage au bois et RT 2012

***Quentin Daubignard**, chef de produits marché équipements fioul et bois :* « Un appareil de chauffage au bois peut être considéré comme chauffage principal dans la limite de 100 mètres carrés par appareil et dans la mesure où il couvre au minimum 50 % des besoins de chauffage du bâtiment. Par ailleurs, le chauffage au bois bénéficie d'une bonification en énergie primaire par rapport aux autres solutions, ce qui permet de dépasser le Cep maximal de 30 % lors de l'utilisation d'un appareil au bois en tant que chauffage principal. »

Chauffe-eau thermodynamique Aldes T. Flow Activ : le rôle majeur de la technologie CO_2

© Aldes

En élargissant la gamme T. Flow Activ, Aldes poursuit le développement du concept thermodynamique CO2 appliqué aux chauffe-eau. Un partenariat mené avec le spécialiste Sanden.

Initialement introduit sur le marché en 2011, le chauffe-eau thermodynamique T. Flow Activ d'Aldes reste encore aujourd'hui un équipement à la pointe de la technologie, notamment grâce à l'utilisation du CO_2 en tant que fluide réfrigérant. Officiellement présentée sur le salon Interclima + elec début novembre, la nouvelle offre T. Flow Activ Modulo concrétise un élargissement de gamme effectif depuis le printemps 2013. Ainsi, à l'équipement doté d'un ballon de stockage de 150 litres, viennent s'ajouter deux nouveaux modèles comprenant un ballon de 200 ou de 300 litres. Ceux-ci disposent respectivement d'une résistance électrique de secours de 1 800 et de 2 500 watts qui ne s'enclenche que par l'action de l'utilisateur, pour faire face à un fonctionnement défaillant de la pompe à chaleur par exemple.

L'ensemble de la nouvelle gamme T. Flow Activ est destiné à l'habitat, mais aussi au secteur tertiaire (capacité de plus de 1 000 litres d'ECS par jour), aussi bien pour des constructions neuves que pour des projets de rénovation. Les chauffe-eau T. Flow Activ Modulo sont certifiés NF électricité performance catégorie 2.

Encombrement optimisé

En version 200 ou 300 litres, le chauffe-eau thermodynamique permet de dissocier le ballon de stockage du module pompe à chaleur. L'installateur peut alors disposer le ballon dans le volume chauffé, tandis que la partie thermodynamique de la machine sera placée ailleurs, ce qui permet d'éloigner le ballon et la PAC de 12 mètres, en les installant, par exemple, à deux niveaux différents de l'habitation.

T. Flow Activ Modulo se transporte en deux colis : d'un côté le module PAC, de l'autre, le ballon de stockage. L'équipement est ainsi plus facile à manipuler par l'installateur.

Le CO2 et ses atouts

Fluide réfrigérant particulièrement adapté à la production d'eau chaude sanitaire, le CO_2 permet de porter l'ECS à 65 °C sans l'appoint d'une résistance électrique, et cela même avec une température extérieure variant de - 15 à 43 °C. Le chauffe-eau thermodynamique est ainsi capable de porter 150 litres d'eau de 10 à 65 °C en 2 h 30, tout en respectant le mode de production « économique » (puissance de 3,5 kW thermique). L'ensemble présente un COP certifié de 3,42, qui délivre à l'eau une puissance thermique pouvant aller jusqu'à 4,5 kW (mode « boost ») grâce à un compresseur à vitesse variable. Avec une production d'eau à 65 °C, le COP certifié de la gamme T. Flow Activ Modulo reste supérieur à 2,9.

© Aldes

Deux types de gainage au choix

T. Flow Activ Modulo puise son énergie dans l'air extérieur. Pour cela, un gainage aéraulique alimente l'évaporateur. Les gainages de prise et de rejet d'air se présentent sous la forme de deux conduits distincts de 200 millimètres de diamètre. Le client et l'installateur peuvent toutefois opter pour un raccordement unique, de plus gros diamètre (300 millimètres), intégrant le rejet et la prise d'air. Celui-ci comprend une séparation médiane interne et ne nécessite qu'un seul carottage du mur extérieur et qu'une seule grille. Côté accessoires, des grilles spécifiques en aluminium permettent d'assurer une parfaite finition en façade. ■

Michel Laurent

CO_2 : le savoir-faire Sanden

Utilisé comme fluide réfrigérant, le CO_2 présente deux atouts principaux : sa nature non toxique et l'accès à un niveau de performance énergétique supérieur. L'approche écologique peut se résumer par son pouvoir d'action sur le réchauffement climatique (GWP). Le CO_2 est reconnu comme ayant 1 430 fois moins d'impact que le fluide R 134a encore couramment utilisé dans les machines thermodynamiques.

Sylvain Gillaux, responsable marketing et ventes chez Sanden : « Du point de vue de la performance énergétique sur chauffe-eau thermodynamique, il est aujourd'hui reconnu que le COP réel annuel d'une machine au CO_2 Sanden peut varier de 2,8 à 3,2. En comparaison, le COP réel d'une machine fonctionnant avec un HFC évolue de 1,1 à 1,6, ce à cause du recours trop fréquemment nécessaire à une résistance électrique d'appoint. »

Le CO_2 présente la particularité d'un fonctionnement à très haute pression (120 bars) sur une partie du circuit. Sanden réalise pour cela le test unitaire de chaque circuit à une pression de 450 bars. « Actuellement, quatre millions de PAC au CO_2 fonctionnent au Japon. Les premières installations remontent à 2001. Sanden est également à l'origine de la boucle de réfrigération au CO_2 intégrée sur près d'un million de distributeurs de boissons depuis 2006. Nous avons aujourd'hui assez de recul pour garantir la fiabilité et la sécurité de la technologie CO_2 ! »

Les groupes CO_2 intégrés par Aldes sont fabriqués en France à l'usine Sanden de Tinténiac (Ille-et-Vilaine).

Vu à idéobain

Qualitatif et convivial, Ideobain a fermé ses portes sur une note optimiste. En rejoignant Batimat, le salon a gagné en visibilité et en visiteurs. Hier sur la sellette, le salon français de la salle de bains est donc sauvé et, on en fait le pari, la prochaine édition fera le plein d'exposants.

Un caniveau de faible hauteur

Sa garde d'eau de 30 millimètres est couplée à un clapet équilibreur de pression anti-odeur, d'où la faible hauteur d'encastrement (69 mm) du nouveau caniveau Doccia. À noter, la bride de maintien de la natte d'étanchéité, qui renforce la connexion par collage sous chape. S'utilise avec ou sans pieds. La hauteur du cadre se règle de 6 à 16 millimètres. Il existe 13 modèles de grilles, y compris à carreler, la pente est intégrée et le siphon, extractible. Ce caniveau est à poser près du mur, au centre ou au seuil de la douche. Longueur : de 700 à 1 000 millimètres. Diamètre de raccordement : 40 millimètres. Débit : 26,4 litres/min. À partir de 335 € HT.

NICOLL

Un siphon de lavabo accessible par le dessus

Adaptée à tous les lavabos et vasques du marché (débit d'alimentation maxi : 15 litres/min), la Siphonette est une bonde siphoïde qui peut être nettoyée en tirant le siphon extractible. Pratique, pour récupérer bagues et petits objets perdus ! Encombrement 110 millimètres sous le lavabo (PMR), corps de bonde coupable en hauteur, accès direct à la canalisation (furet). Il en existe différents modèles (tout ABS, ABS avec capot laiton, tout laiton…), livrés avec une sortie murale chromée. Médaille d'argent au concours de l'Innovation d'Ideobain.

VALENTIN

Une baignoire conçue pour la détente

Destinée à offrir un vrai moment de détente plus qu'un hydromassage, la baignoire Plénitude est simplement équipée d'un système à air aux buses très discrètes, complété par une fonction chromothérapie. Elle offre également la possibilité d'écouter de la musique (via Bluetooth). À partir de 2 000 €.

KINEDO

Robinet électronique secteur à électronique intégrée

Disponible en deux versions secteurs – alimentation encastrée pour le neuf et bloc prise pour la rénovation –, le robinet ou mitigeur électronique Tempomatic 4, qui fonctionne par détection infrarouge, ne nécessite aucun réglage spécifique. Non seulement temporisé, il se ferme dès que l'utilisateur retire ses mains et affiche un débit préréglé de trois litres par minute. Enfin, il est équipé du programme de rinçage périodique anti-légionellose du fabricant et intègre une électrovanne anti-prolifération : l'eau est évacuée du mécanisme. Les flexibles sont résistants aux chocs thermiques et chimiques. Brise-jet hygiénique.

DELABIE

Élégant et lavant, en toute discrétion

Sela est un W-C lavant qui cache bien son jeu : ses lignes claires et intemporelles lui permettent de s'intégrer partout, d'autant que, une fois l'abattant fermé, les raccordements en eau et en électricité sont dissimulés, ainsi que le panneau de commandes. Une télécommande est également disponible pour régler l'intensité du jet diffusé à la température du corps par la douchette en inox. Un système breveté permet de retirer rapidement l'abattant en Duroplast, pour un nettoyage efficace de la cuvette. Ce produit a reçu le trophée de la Maison, décerné par un jury de consommateurs.

GEBERIT AQUACLEAN

Vasque à bonde déportée

La nouvelle collection de salle de bains Terrace intègre des plans vasques, un ensemble W-C et bidet, mais aussi des meubles associant la céramique, la laque (48 teintes) et le chêne naturel massif. Doté

de la nouvelle technologie Freedrain, le plan vasque dispose d'une bonde déportée, qui permet d'offrir un volume de rangement optimal. De plus, l'évacuation est interrompue par une simple pression sur le bouton situé à l'arrière du plan. Le design géométrique de l'ensemble est mis en valeur par l'éclairage (en option) sous plan, qui apporte une lumière d'ambiance dans la salle de bains. À partir de 930 euros HT (L 60 cm). Médaille de bronze au concours de l'Innovation d'Ideobain.

JACOB DELAFON

Un robinet flotteur qui empêche la chasse de fuir

Lorsque le réservoir de chasse se vide lentement, ce robinet flotteur reste fermé et le réservoir ne se remplit pas. En revanche, après un vidage rapide, autrement dit, une chasse, il s'ouvre et le réservoir se remplit normalement. Grâce à sa technologie brevetée, ce robinet flotteur est capable de détecter une fuite d'eau de soupape. De plus, il permet une utilisation des toilettes malgré la fuite : un bouton permet de remettre en route le robinet et de remplir le réservoir. Ainsi, à chaque usage, il est rappelé à l'utilisateur qu'il y a une fuite. Enfin, ce robinet, silencieux, peut s'installer sur le côté comme sur le fond du réservoir. Médaille d'or au concours de l'Innovation d'Ideobain.

DUBOURGEL

Un set de douche de style industriel

Proposée par Axor-Hansgrohe, la collection Front joue le style industriel, avec une pomme de tête et une douchette en forme d'entonnoir, des croisillons façon volants de vanne, des canalisations comme des

tuyaux... La série comprend cinq produits : une douchette, un set de douche (douchette, barre, flexible), une douche de tête deux jets pour montage mural ou plafond et une showerpipe (thermostatique, douche de tête ajustable en hauteur et douchette).

AXOR-HANSGROHE

Meuble simple et compact

Peu encombrant grâce à des dimensions compactes (L55 x P40 cm), le meuble vasque Égoïste est proposé avec deux tiroirs (H52 cm), trois tiroirs (H75 cm) ou un tiroir et deux portes (H75 cm). Les tiroirs sont à sortie totale avec amortisseurs, poignées prises de main en zamac chromé intégré dans l'intérieur de la façade, portes équipées de charnières avec amortisseurs de fermeture, l'aménagement intérieur est un décor chêne gris patiné. La finition est laquée mat ou brillant (25 coloris). En complément, existent miroir, armoire une porte, demi-colonne (H120 cm). À partir de 747 euros TTC (le meuble vasque).

DECOTEC

La vasque Starck 1 revisitée

La nouvelle vasque Starck 1 présente un rebord étroit dans l'air du temps et met en valeur la robinetterie sur un îlot jouant le rôle de piédestal. Avec un avantage : la

robinetterie étant située dans la vasque, le plan de toilette reste toujours au sec. À partir de 500 euros HT.

DURAVIT

Douchettes hygiéniques

Avec une douchette hygiénique raccordée au robinet d'arrêt du réservoir de chasse ou à une alimentation indépendante, les toilettes se font bidets et la cuvette peut être rincée (adieu le balai !). De 78 à 157 euros HT.

BOSSINI

Une douche de plain-pied n'importe où

En associant un siphon de diamètre de 90 millimètres avec un clapet anti-retour (hauteur d'encastrement réduite à 72 millimètres) et une pompe auto-amorçante assurant le refoulement des eaux jusqu'à 3 mètres à la verticale et 30 mètres à l'horizontale, Sanifloor assure l'évacuation des douches de plain-pied lorsque l'évacuation gravitaire est impossible. La pompe, qui démarre lorsque l'eau s'écoule dans le siphon, peut être positionnée jusqu'à 30 centimètres au-dessus du sol et jusqu'à 2 mètres du siphon.

SFA

Marianne Tournier

Vu sur interclima

Du 4 au 8 novembre 2013, se déroulait le salon Interclima, aux côtés des rendez-vous Elec Smart Home, Idéo Bain et Batimat. L'événement occupait en grande partie le parc des expositions de Paris nord-Villepinte. De nombreuses conférences se déroulaient en parallèle. Inutile de préciser à quel point la thématique générale était tournée vers les économies d'énergie !

Chaudière fioul de nouvelle génération

La gamme Bora Nova HTE fioul à condensation se caractérise par sa modularité : 11 solutions de chauffage avec ou sans eau chaude sanitaire : puissance de 25 à 40 kW, chauffage seul ou avec ECS, voire avec ECS solaire, évacuation des gaz par cheminée ou ventouse. Autre évolution majeure : le corps de chauffe monobloc SUM (système universel monobloc) conçu par Chappée. Moulé d'une seule pièce, il ne nécessite aucun assemblage. Sa forme hémisphérique permet de résister aux contraintes de pression et de répartir de manière homogène la chaleur. La chaudière Bora Nova HTE se distingue également par l'évolution des matériaux : aluminium pour le corps de chauffe SUM alu et carbone pour le condenseur. Avantages : l'échange thermique optimisé améliore les performances jusqu'à 104,2 %/PCI. Brûleur deux allures à faibles émissions de NOx. Le lancement de Bora Nova HTE est prévu pour le deuxième trimestre 2014.

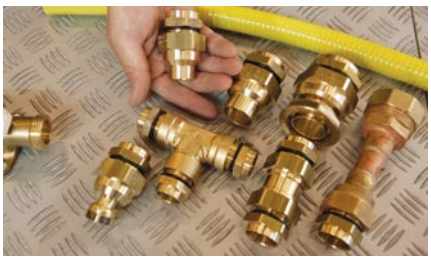
CHAPPÉE

Protection anti-tartre des échangeurs de chaudières murales

Solutech Échangeur ECS est une protection antitartre prête à raccorder pour échangeur sanitaire de chaudières murales. Elle est basée sur une technologie physique qui favorise la cristallisation précoce du calcaire. L'eau traverse le corps tubulaire, créant des turbulences et des différences de potentiel électrique dans l'eau, ce qui provoque la formation du calcaire sous une forme de microcristaux non adhérents (aragonite). Le tartre est ainsi formé en amont, sous une forme inoffensive pour les installations, puis maintenu en suspension et entraîné par le flux d'eau. Les équipements thermiques sont donc préservés et leur durée de vie prolongée, sans qu'un d'entretien spécifique ou l'utilisation de consommables ne soient nécessaires. Le débit peut aller jusqu'à 1,6 m3/h. Son corps est en inox et les raccords, chromés.

CILLIT

Kit PLT de raccordement gaz



Le kit d'installation gaz Flexikit se compose de la tuyauterie, des raccords et d'un outillage restreint. La tuyauterie pliable en acier inoxydable (PLT) revêtu d'une gaine de protection jaune, Flexipipe est livrable en couronnes ou en tourets jusqu'à 75 mètres. Cette tuyauterie permet la réalisation de canalisations pour la distribution du gaz naturel, du butane ou du propane à une pression de service inférieure ou égale à 0,5 bar, du coffret en limite de propriété jusqu'aux installations intérieures. Les raccords sont de deux types : Flexiclic (raccords manuels à visser) et Flexisert (raccords à sertir sans dénudage du Flexipipe). Le tout permet de réduire les temps d'installation de la tuyauterie gaz en comparaison de solutions traditionnelles. Le tuyau Flexipipe tout comme les raccords manuels Flexiclic sont certifiés ATG PLT 004.

CLESSE INDUSTRIES

Fluide caloporteur inhibiteur de corrosion

Greenway Solar -30 °C est un fluide caloporteur prêt à l'emploi à base de 1,3-Propanediol (Bio-PDO) et d'inhibiteurs de corrosion organiques longue durée.

D'origine végétale, la matière première utilisée, le 1,3-Propanediol, est issue de matières premières renouvelables. La formulation du Greenway Solar est exempte de Borax. Greenway Solar est notamment destiné aux circuits de production d'eau chaude sanitaire avec capteurs solaires thermiques plans ou tubulaires sous vide, grâce à sa haute stabilité thermique. Le fluide assure une protection lors des périodes de stagnation et évite le goudronnage des circuits. À + 150 °C pendant cent cinquante heures, Greenway Solar se dégrade trois fois moins vite qu'une solution concentrée à 50 % en monopropylène glycol. [Grand prix qualité environnementale.]

CLIMALIFE

Adoucisseurs compacts et monoblocs

La gamme d'adoucisseurs monoblocs North Star offre des caractéristiques de compacité afin d'occuper un minimum de place et s'adapte automatiquement à la consommation d'eau du foyer. Avec la technologie bac à sel « sec », aucune eau ne stagne dans l'appareil entre deux régénérations, ce qui permet de réduire la consommation de sel et d'éviter toute prolifération bactérienne. Garantie jusqu'à dix ans sur le bac à sel et la bouteille de résine, la gamme résidentielle s'étend de 9 à 30 litres de résine. Une gamme « tertiaire » permet de couvrir les besoins intenses avec un bac de 42 à 113 litres de résine.

ECOWATER

Chaudière à bûches optimisée

La chaudière à bûches S1 Turbo (15-20 kW) assure un rendement énergétique élevé et offre de longs intervalles de chargement en accueillant des bûches pouvant mesurer jusqu'à 56 centimètres. Le ventilateur d'extraction à vitesse régulée et contrôlée limite la combustion. L'aspiration spéciale des gaz de distillation lente évite tout dégagement de fumée même lors de l'ajout de combustible. Grâce au nouveau concept de circulation de l'air, un seul actionneur permet de réguler automatiquement l'air de préchauffage, l'air primaire et l'air secondaire. De plus, avec la circulation spéciale d'air de préchauffage, la porte de la chambre de remplissage peut être fermée juste après l'allumage. Tabliers de protection des parois intérieures de la chaudière. Chambre de combustion réfractaire haute température.

FRÖLING

Robinet thermostatique à équilibrage intégré

Le robinet thermostatique A-Exact intègre un limiteur de débit qui supprime les surdébits. Celui requis par chaque radiateur est obtenu directement sur le robinet thermostatique A-Exact. Cet équilibrage hydraulique s'effectue rapidement et garantit que le débit ajusté ne sera jamais dépassé, même en cas de fermeture d'autres robinets. De dimensions normalisées, il est idéal pour les chantiers de rénovations. Plage de débit de 10 à 150 litres par heure.

TA HYDRONICS

Chaudière gaz moyenne puissance

La famille de chaudières gaz à condensation moyenne puissance MGK-2 délivre de 64 à 626 kW unitaire en quatre tailles avec

une modulation de 17 à 100 %. Un raccordement en cascade d'une à quatre chaudières permet d'atteindre 2,5 MW. Ces chaudières peuvent se combiner avec un module de fonctionnement BM-2. Des fentes en partie basse permettent le passage de fourches de chariot élévateur afin de faciliter la manipulation.
Corps de chauffe en aluminium silicium. Chaudières prêtes pour raccordement des connexions hydrauliques et électriques. Rendement jusqu'à 110 % sur PCI.

WOLF

Un système gainable régulé sur six pièces

Le système DLS+VAV gainable comprend un automate, un registre circulaire motorisé ainsi qu'un by-pass. Le tout permet de réguler jusqu'à six pièces avec des températures de consigne différentes. Le registre by-pass ajuste automatiquement le surplus d'air en fonction du nombre de registres ouverts ou fermés. Chaque zone dispose d'une télécommande infrarouge. Puissance : de 1,39 à 3,73 kW en froid et de 1,59 à 4,1 kW en chaud.

AIRWELL RESIDENTIAL

Chauffe-eau thermodynamique à ventouse

La gamme Xiros Air comprend quatre tailles de chauffe-eau thermodynamiques : 50, 80, 100 et 150 litres (50 cm de diamètre, seule la hauteur change). Sa particularité ? Une fixation murale et un système ventouse de prise/rejet d'air extérieur qui ne nécessite la réalisation que d'une seule traversée de 125 millimètres de diamètre. Les quatre modèles intègrent un même « moteur » thermodynamique de 250 watt de puissance électrique. La longueur du conduit d'air ventouse peut atteindre cinq mètres. Avec une prise d'air dans la pièce, un conduit simple peut faire jusqu'à dix mètres de longueur en configuration « cheminée ». Les capacités de 50 et 80 litres seront lancées au premier trimestre 2014.

AUER

PAC hybride avec appoint fioul

Solution dédiée à la rénovation en remplacement d'une chaudière fioul, Alphéa Hybrid Duo Fioul bas NOx délivre une eau haute température (80 °C au niveau du départ d'eau). Cette chaudière mixte existe en dix modèles de 10 à 16 kW de puissance. Elle intègre un préparateur d'ECS inox de 125 litres. L'ensemble est régulé selon une sonde extérieure. Deux zones de chauffage sont gérées selon deux lois d'eau. Le brûleur fioul assure une émission de NOx inférieure à 80 mg/kWh.

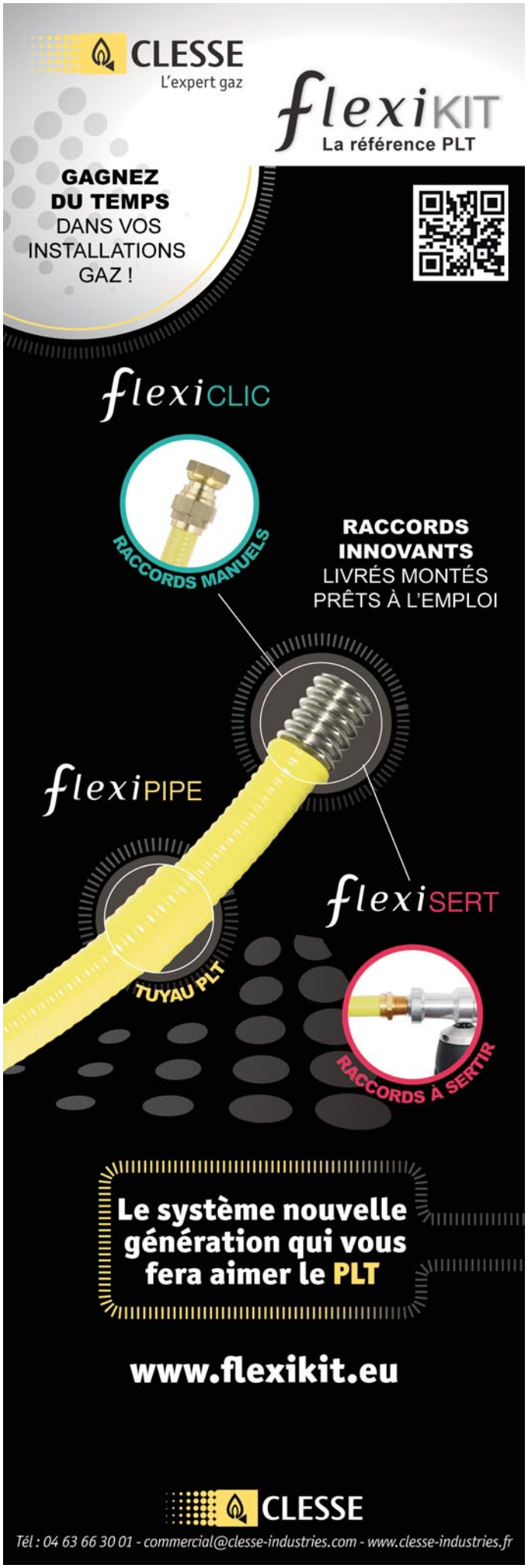
ATLANTIC

Production d'électricité photovoltaïque et d'ECS

Adapté à la RT 2012, le système S-PAC est autonome. Il assure la production d'ECS et d'électricité via un ballon thermodynamique qui exploite les énergies générées par des panneaux aérovoltaïques (électricité et chaleur). Toute la production est auto-consommée grâce à la synergie entre les technologies. Cette synergie rend le système autonome et lui permet de produire de l'ECS réellement gratuite toute l'année. La production photovoltaïque excédentaire est utilisée pour les besoins des appareils électriques de l'habitat. Et le compresseur du ballon consomme sa propre électricité pour extraire les calories d'un air qui est préchauffé par son passage sous le panneau photovoltaïque. [Grand prix efficacité énergétique Batimat].

SYSTOVI

Michel Laurent



Peu importe la taille... succès garanti !

Le nouveau groupe hydraulique d'ESBE constitue une petite révolution dans le monde de la régulation hydraulique. En effet, ce kit ultra-plat intègre le tout dernier brevet ESBE : une nouvelle vanne progressive qui s'adapte aux pertes de charges du circuit. Ainsi, un seul et même modèle peut convenir à des tailles d'installation très variées. Fini les calculs de pertes de charges compliqués pour l'installateur et les risque de surdimensionnements qui vont avec ! Fini le stockage de nombreuses références pour le distributeur ! Si l'on ajoute à cela que tous les équipements électroniques sont déjà montés et prêts à l'emploi, on comprend le succès de ce groupe hydraulique, ultra économe en énergie grâce à son circulateur Erp ready et ses sondes multiples, et pourtant si rapide à installer.

ESBE

La BLUEHELIX PRO 25 C

La nouvelle chaudière murale gaz à condensation ECS instantanée, 25 kW, assure hautes performances et efficacité énergétique. Réalisez des économies d'énergie sans pour autant renoncer au confort d'un chauffage performant et d'une ECS disponible en permanence.

- ➢ Conception de qualité
  - Exclusivité FERROLI : un corps de chauffe bi-thermique en inox AISI 316 Ti ;
  - Nombreux procédés innovants ;
- ➢ Faible consommation
  - En gaz, grâce à un rendement parmi les meilleurs du marché : 108.8% sur PCI ;
  - Une consommation électrique minime grâce à un circulateur à trois vitesses auto-adaptatives ;
- ➢ Très haut niveau de confort
  - Modulation de puissance rapide et précise ;
  - Confort acoustique qui permet son installation dans les pièces à vivre.
- ➢ Économies : Sa régulation climatique intégrée permet d'améliorer le confort dans l'habitation tout en diminuant les consommations de gaz ;
- ➢ Ulta-compacte : 600 x 400 x 320 mm, 29 kg, un des modèles les plus compacts du marché ;
- ➢ Fonction SUN EASY : La BLUEHELIX s'intègre facilement dans une installation CESI. Elle permet de réaliser des économies d'installation et d'énergie pour la production d'ECS.

FERROLI

Fluke VT04

© Fluke

Le Fluke VT04 est doté de fonctionnalités d'alarmes de seuils de température haut et bas, une capture d'images espacées pouvant être réglée pour prendre des photos à des intervalles compris entre 30 secondes et une heure, ainsi qu'une alarme auto-monitor qui lance la prise de photos automatiquement après qu'une alarme de température a été déclenchée, permettant aux utilisateurs de prendre des images à l'aide du support universel pour trépied. Le Fluke VT04 effectue des affichages et enregistrements sous la forme d'images numériques, d'images infrarouges ou de l'un des trois modes fusionnés (25, 50 et 75 %) avec un champ de visée 40 % plus large. Une mesure de température est indiquée au point central de l'écran. Les images sont sauvegardées sur une carte micro-SD fournie. Le thermomètre infrarouge visuel Fluke VT04 est également équipé d'une batterie rechargeable Li-ion pour une plus grande flexibilité lors de vos interventions sur terrain.

FLUKE

SOL+ de SONNENKRAFT®: le soleil et l'air réunis en une solution unique

Grâce à la combinaison intelligente du solaire et de la pompe à chaleur, SOL+, la dernière innovation de SONNENKRAFT, offre à la maison une totale autonomie en énergie pour le chauffage et l'eau chaude.

SOL+ associe la nouvelle PAC air/eau monobloc extérieure HP12M modulant de 4,5 à 12 kW aux systèmes solaires combinés COMFORT E ou COMFORT E Plus.

Les composants à très hautes performances de la HP12M offrent un COP exceptionnel tout au long de l'année (COP = 4,7 ; A7/W35). Même à -15°C, cette pompe à chaleur délivre encore 10 kW de puissance de chauffage.

La régulation du système gère l'intégralité du chauffage et de l'eau chaude en donnant priorité à l'énergie solaire, réduisant ainsi jusqu'à 40% le temps de fonctionnement de la PAC.

© Sonnenkraft

SONNENKRAFT

ECONOMIE D'EAU • ENDURANCE
HYGIENE • SECURITE
ACCESSIBILITE

ROBINETTERIE POUR COLLECTIVITES
Robinetterie électronique ou temporisée pour lavabo
Panneaux de douche électroniques ou temporisés
Mitigeurs thermostatiques centralisés
Urinoirs, WC et bâti-supports

ROBINETTERIE ET FILTRES TERMINAUX
Robinetterie pour personnel soignant
Robinetterie pour hébergement
Robinetterie de sécurisation des réseaux ECS
Robinetterie de lave-bassin

ACCESSIBILITE ET AUTONOMIE
ACCESSOIRES HYGIENE
Barres de sécurité et de maintien
Accessoires d'hygiène pour collectivités
Sièges de douche
Accessoires de salles de bain et de douche

DELABIE
delabie.fr

Talari 193 et 171 de TALASSA

TALASSA, spécialiste du traitement de l'eau pour des applications domestiques, industrielles et tertiaires lance une gamme de produits physico chimiques dédiés aux circuits de chauffage, chaudières, tours aéroréfrigérées...
Fers de lance de cette gamme :
Le TALARI 193 : un traitement de désembouage curatif pour les circuits de chauffage fermés qui associe également un traitement séquestrant du calcaire
LE TALARI 171 : un traitement préventif anti-boue-anticalcaire et anti-bruit pour les circuits de chauffage
Adapté à tout type de circuit : cuivre, PER, Multicouche, acier, inox
Plus d'infos pour découvrir ces deux produits sur www.talassa.fr ou contactez-nous info@talassa.fr pour recevoir la visite de l'un de nos conseillers commerciaux.

© Talassa

© Talassa

TALASSA

Pollutec Horizons 2013

Du 3 au 6 décembre 2013 à Paris-Nord Villepinte. Salon des éco-technologies, de l'énergie et du développement durable. Au-delà de la reconduction des thèmes Industrie durable et Ville durable, les organisateurs du salon abordent le thème des interactions entre environnement et santé. Développé sous l'angle de la demande des professionnels, ce sujet sera traité dans le cadre d'un nouveau village Santé durable avec l'aide d'experts reconnus.
www.pollutec.com

Energaia

Du 4 au 6 décembre 2013 au Parc des expositions de Montpellier. 7ème édition du Salon international des énergies renouvelables regroupant exposition, conférences, échanges technologiques, rencontres d'affaires...
www.energaia-expo.com

Bois Énergie

Du 13 au 16 mars 2014 au Parc des expositions de Saint-Étienne. Le salon Bois Énergie rassemble les équipements de chauffage au bois, de types de bio-combustibles et les filières d'approvisionnement. Cible : chauffage domestique, en entreprise ou pour les collectivités locales. 12 000 mètres carrés nets de stand pour plus de 350 exposants. 13 000 visiteurs dont 7 000 professionnels et 6 000 du grand public.
www.boisenergie.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ACR DISTRIBUTION . . . 18
ADCC . . . 18
ADES INGÉNIERIE INFORMATIQUE . 20
AET LORIOT . . . 24
AGECIC . . . 12
AIRWELL . . . 6
AIRWELL RESIDENTIAL . . . 18, 54-55
ALDES . . . 51
ALGOREL . . . 22
AQC . . . 9
ATLANTIC . . . 40-41, 50, 54-55
AUER . . . 47, 54-55
AXOR-HANSGROHE . . . 28-31, 52-53
BOSCH . . . 8
BOSSINI . . . 52-53
BOURCIE . . . 22
BROSSETTE . . . 9
BUDERUS . . . 8
BUTAGAZ . . . 7
CAH (CLUB DE L'AMÉLIORATION DE L'HABITAT) . . . 10
CARDONNEL INGÉNIERIE . . . 7,9
CEDEO . . . 7
CHAFFOTEAUX . . . 8, 38-39, 45
CHAPPÉE . . . 49, 54-55
CILLIT . . . 54-55
CLESSE INDUSTRIES . . . 54-55
CLIMALIFE . . . 36-37, 54-55
COMAFRANC . . . 18
CSTB . . . 50
DE DIETRICH . . . 8
DECOTEC . . . 52-53
DELABIE . . . 52-53
DOMOFINANCE . . . 6
DSC . . . 7
DUBOURGEL . . . 52-53
DURAVIT . . . 28-31, 52-53
ECOWATER . . . 54-55
EDF . . . 6, 9
EDF ENTREPRISES . . . 14
ELECTRA . . . 18
ÉNERGIES DEMAIN . . . 6
ENERGIES ET AVENIR . . . 6
ERDF . . . 26
ESBE . . . 56
FANTINI . . . 28-31
FERROLI . . . 56
FLUKE . . . 57
FRITEC . . . 18
FRÖLING . . . 54-55
GCCP . . . 6
GEBERIT . . . 28-31, 52-53
GEMINOX . . . 8
GRDF . . . 7, 26
GROHE . . . 28-31
GROUPE ALGOREL . . . 18
GROUPE POINT.P . . . 7
HANSGROHE . . . 28-31
IDEAL STANDARD . . . 19, 28-31
JACKON . . . 28-31
JACOB DELAFON . . . 28-31, 52-53
KALDEWEI . . . 28-31
KESSEL . . . 28-31
KIMO . . . 44
KINEDO . . . 28-31, 52-53
KME . . . 16
LAUFEN . . . 28-31
LEDA . . . 28-31
MITSUBISHI ELECTRIC . . . 6
NICOLL . . . 52-53
ORGANISME DE QUALIFICATION DE L'INGÉNIERIE (OPQIBI) . . . 24
PROGIB . . . 25
PROPELLET FRANCE . . . 12
PUM PLASTIQUES . . . 7
REGIPLAST . . . 28-31
REHAU . . . 46
ROTH . . . 34
ROTHALUX . . . 7, 34
S CL. DESBENOIT . . . 25
SAED . . . 6
SAINT-GOBAIN . . . 7
SALMSON . . . 8
SANDEN . . . 51
SAUNIER-DUVAL . . . 42-43
SFA . . . 28-31, 52-53
SIAMP . . . 28-31
SONNEKRAFT . . . 57
SUP'INFO . . . 20
SYSTOVI . . . 54-55
TA HYDRONICS . . . 48, 54-55
TALASSA . . . 58
VALENTIN . . . 52-53
VIESSMANN . . . 6
WEDI . . . 28-31
WILO . . . 8
WILO SALMSON FRANCE SAS . . . 8
WIRQUIN . . . 28-31
WOLF . . . 54-55

Annonceurs

AIRWELL - - - - - - - - - - - 1ère
AUER - - - - - - - - - - - - - 2ème
DITAC/BROSSETTE - - - - - - 3ème
GRDF - - - - - - - - - - - - - 4ème
ADES - - - - - - - - - - - - - - 36
ADEY - - - - - - - - - - - - - - 32
AIRWELL - - - - - - - - - - - - 11
AQUACLEAN - - - - - - - - - - 35
CLESSE INDUSTRIES - - - - - 56
DE DIETRICH - - - - - - - - - 17
DELABIE - - - - - - - - - - - - 57
DISPART - - - - - - - - - - - - 4
DURAVIT - - - - - - - - - - - - 29
EDF - - - - - - - - - - - - - - - 21
FINIMETAL - - - - - - - - - - 23
FLUKE - - - - - - - - - - - - - - 15
HARGASSNER - - - - - - - - - 33
PIÈCES XPRESS - - - - - - - - 37
PRESTO - - - - - - - - - - - - - 31
ROTH - - - - - - - - - - - - - - - 9
SFA - - - - - - - - - - - - - - - 27
UBBINK - - - - - - - - - - - - - 7
XYLEM - - - - - - - - - - - - - 13

Pour vous abonner, utilisez le site internet www.filierepro.fr
ou contactez nous.

BROSSETTE S'ENGAGE A ÊTRE PLUS PROCHE DE VOS BESOINS.

TOUJOURS PLUS DE FIABILITÉ

Grâce à des pièces de rechange garanties d'origine constructeur.

TOUJOURS PLUS DE PROXIMITÉ

Grâce à plus de 8500 pièces disponibles en agences et livrables sous 24h.

TOUJOURS PLUS D'ACCOMPAGNEMENT

Grâce à l'expertise de nos conseillers DITAC.

Venez découvrir
le nouveau guide de référence des pièces de rechange,
preuve des engagements DITAC !

Brossette SAS au capital de 6 870 550€. Siège Social : 23, rue Crépet - 69007 Lyon. RCS LYON 323 376 814. Web : www.brossette.fr. Tel : 04 72 72 05 05.

Brossette
Sanitaire | Chauffage | Canalisation

Ditac
Pièces de rechange | Accessoires
Pour le Chauffage et la Climatisation

«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!