MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

La parole à :
Club de l'amélioration de l'habitat : energissime.fr sur le devant de la scène

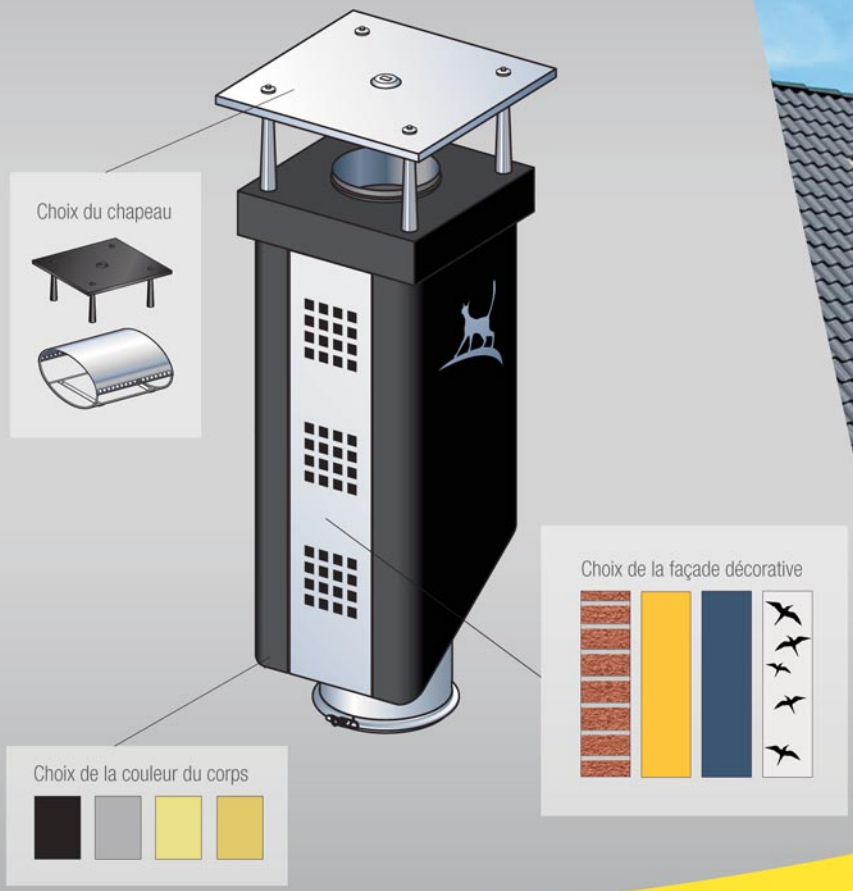
Négociants :
Socoda améliore le business de ses adhérents via l'écologie

Solution technique :
Les appareils de mesure pour entretenir une chaudière

Produits :
Oventrop, Poujoulat, Kaldewei, Tece, Rothalux, Toshiba...

N°32 - Juin-Juillet 2014
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

SORTIE DE TOIT LUMINANCE
ENFIN UN TOIT BIEN À MOI !



La sortie de toit LUMINANCE est un concept de cheminée personnalisable pour la maison individuelle. Design et créative, chaque collection se décline en de nombreuses finitions pour habiller votre toiture.

Cheminées Poujoulat, ce sont aussi les gammes TRADINOV, BRETAGNE, PROVENCE... qui s'adaptent à chaque style régional.

En neuf comme en rénovation, les sorties de toit et conduits de cheminée isolés Cheminées Poujoulat améliorent les performances énergétiques de vos appareils de chauffage.

www.poujoulat.fr

un conduit pour la vie
cheminées Poujoulat

Voir la vidéo

Voir page : 11

Dossier - Améliorer la performance des circuits de chauffage

SIEMENS

La norme mondiale pour les systèmes de gestion des bâtiments

KNX®

Une gestion des pièces intelligente, flexible et pérenne

www.siemens.fr/cps - Contact : contact.icbt.fr@siemens.com

La nouvelle gamme d'appareils d'ambiance QMX3 avec fonction de régulation est destinée plus particulièrement aux bâtiments tertiaires.

Ces appareils sont disponibles en six versions permettant la commande d'applications de CVC et d'appareils électriques tels que l'éclairage et les ouvrants. Ils assurent le réglage au plus juste et selon les besoins de la température, de l'humidité et de la concentration de CO_2 dans la pièce. Ils répondent à l'ensemble des besoins liés à la gestion de la pièce, en regroupant toutes ces fonctions dans un seul appareil.

Les appareils d'ambiance QMX3 ont une ligne épurée et esthétique et selon les modèles, ils se distinguent par un afficheur à cristaux liquides et des touches capacitives. Un voyant LED informe l'occupant de la qualité de l'air ambiant.

Avec un design soigné pour un montage mural indépendant de tout encadrement, ils trouvent discrètement leur place dans un bureau, une chambre d'hôtel, une salle de conférence...

Points forts

- Une gamme harmonisée offrant de multiples fonctions de gestion des pièces
- Un design soigné pour un montage mural indépendant de toute gamme d'encadrement
- Mesure et régulation rapides et précises pour accroître le confort et l'efficacité énergétique dans la pièce
- Exploitation simple et intuitive grâce à la commande de scénarios

Answers for infrastructure and cities.*

*Des réponses pour les infrastructures et les villes.

sommaire

Édito . . . 5

Actualités de la profession
Viessmann : performant tous azimuts . . . 6
Formations CSTB . . . 6
L'OPESCT et Eden pour un plafonnement des émissions de CO2 . . . 7
Formations Feebat financées jusqu'en 2017 . . . 7
93 % des produits Atlantic vendus en France y sont fabriqués . . . 8
Le marché du sanitaire chauffage vu par la Fnas . . . 8
À Faulquemont, Viessmann inaugure son nouveau siège social . . . 9
Primé à la Foire de Paris, le système Autopilot IHS régule automatiquement les poêles à bois . . . 9

La parole à...
Club de l'amélioration de l'habitat : energissime.fr sur le devant de la scène . . . 10

Rénovation
GrDF - Rénovation : Harmonie, le chauffage central de référence en matière d'économies d'énergie . . . 11

Fournisseurs d'énergie
Le pack Éco performance de Butagaz : informer et accompagner les collectivités . . . 14

Efficacité énergétique
A.O. Smith : l'eau chaude réglementée ! . . . 16

Fabricants
Le suédois Nibe Industrier AB assoit sa position en France . . . 18
Delta Dore : zoom sur la maison connectée . . . 19
Chauvin Arnoux : 120 ans d'ambition made in France ! . . . 20
Xylem veut répondre à tous les problèmes d'eau dans le bâtiment . . . 21

Négociants
Socoda améliore le business de ses adhérents via l'écologie . . . 22

Prescripteurs
Geoxia Services . . . 24

Installateurs
CVC Habitat : fidèle aux marques ! . . . 25

Solution technique
Les appareils de mesure pour entretenir une chaudière . . . 26

Dossier
Améliorer la performance des circuits de chauffage . . . 28

Formation
Self Climat Morvan : toujours plus pour les pros . . . 32

Réglementation
Titre V et production d'ECS : prise en compte par la RT 2012 de deux systèmes innovants . . . 33
Peut-on placer un équipement électrique contre une paroi jointive à une baignoire ou à une douche ? . . . 33

Reportage
BWT Permo & Cillit - Solutech : garantir durablement les performances énergétiques des installations de chauffage . . . 34

Chantier
Élevage « nature » jusque dans le choix du chauffage ! . . . 36

Produits
Oventrop met la GTCC à la portée de tous les bâtiments . . . 38
Poujoulat : les solutions rénovation pour chaudière à condensation . . . 39
Des nouveaux receveurs et des baignoires îlots tout acier chez Kaldewei . . . 40
Tece à la conquête des marchés du bâti-support et du système multicouche . . . 41
Parois de douche : Rothalux ou le souci du détail . . . 42
Toshiba : le géant mondial en veut plus ! . . . 43

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 44

Agenda et index
Index entreprises et organismes cités . . . 46

Ce numéro comporte un document « Carte de France des Grossistes » jeté au centre

Filière Pro - AD.Com • **Siège social :** 4, rue de la Pierre Levée - 75011 - 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 : Juin 2014 • **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.

www.elmleblanc.fr

ÉCONOMIES D'ÉNERGIE 30 %*

CRÉDIT D'IMPÔT DE 15% À 25%**

Solutions blueactive®
REDUIRE LA CONSOMMATION D'ENERGIE ET L'IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT.

Conçu et assemblé en France

Scannez ce logo pour découvrir le site de fabrication e.l.m. leblanc

Chaudières à condensation et régulations

Chaudières gaz à condensation + régulations e.l.m. leblanc.

Des performances exceptionnelles, des économies substantielles !

- Une gamme de 14 modèles conçue pour tous les types de logement et répondant à tous les besoins.
- Une installation plus performante.
- Un plus grand confort avec une température toujours ajustée grâce à la régulation qui optimise le rendement.
- Une facture de chauffage maîtrisée : jusqu'à 30 %* d'économies d'énergie annuelles avec une chaudière gaz à condensation associée à une régulation à sonde extérieure.
- Un crédit d'impôt de 15 à 25 %**.

* Par rapport à une ancienne chaudière.
** Selon les conditions de la Loi de Finances en vigueur.

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

0 820 00 4000
0,118 € TTC / MN

La passion du service et du confort

e.l.m. leblanc

e.l.m. leblanc et son logo sont des marques déposées de Robert Bosch GmbH Stuttgart, Allemagne.

Edito

Synasav : savoir analyser et agir

© Synasav

Concernant les installations de chauffage, la question de la qualité de l'eau dans la boucle d'eau chaude est déterminante. Cela fait maintenant une dizaine d'années que les entreprises de la profession spécialisées en maintenance ont pris conscience à la fois des risques encourus faute de suivi et, à l'opposé, du potentiel de performance qu'offrent les solutions de traitement de l'eau.

Les entreprises sont souvent amenées à exploiter des circuits existants dont elles ignorent tout ou presque. C'est pourquoi l'analyse de la qualité de l'eau permet de déterminer les pathologies et de réaliser les actions adéquates en matière de traitement de l'eau comme de la pose de filtres.

Le suivi des installations au fil des ans est un point fort de notre métier. De fait, nous savons parfaitement qu'une installation correctement traitée permet de réduire de moitié le nombre de pannes habituellement constatées sur des circuits non protégés !

Lors de l'installation d'une chaudière neuve, la démarche est tout aussi importante, afin de garantir un fonctionnement optimum dans la durée. D'autant plus que les équipements sont plus performants, mais aussi plus sensibles à un désordre de type embouage ou entartrage. Aussi les sections de passage des tuyauteries sont-elles plus fines qu'autrefois. Sans compter avec les circuits basse température, comme les planchers chauffants, propices au développement d'algues. L'enjeu est donc énergétique, mais aussi lié à la durée de vie des équipements dans le temps. Une pompe qui lutte contre un circuit partiellement obstrué ou une chaudière fonctionnant selon de courts cycles à répétition ne peuvent durer. Les fabricants en ont conscience et incluent dans les conditions de garantie le traitement de l'eau nécessaire à appliquer aux circuits.

Patrick Carré,
président du Synasav
(Syndicat national de la maintenance
et des services en efficacité énergétique)

En bref

Comprendre simplement l'acoustique des bâtiments

Paru aux éditions du Moniteur, la troisième édition de ce livre permet de maîtriser rapidement les principes de l'acoustique. Il explique en 248 pages les grandes règles de l'isolation et les techniques de base, mais aussi les dernières avancées les plus innovantes, conformes aux exigences réglementaires toujours plus contraignantes.
52 €.

L'offre Astucio d'Eni Gas & Power

Alors que les prix à la consommation du gaz naturel pour les Français ont augmenté de 70 % depuis 2005, l'offre Astucio, simple, flexible et unique en France, propose un prix fixe sur trois ans, qui n'augmente pas si les prix du gaz augmentent et permet aux usagers de bénéficier d'un ajustement des prix à la baisse s'ils diminuent !
Les usagers souhaitant bénéficier d'une assistance gaz offerte pendant trois ans, en partenariat avec AXA Assistance2, pourront, quant à eux, choisir l'offre Astucio Assistance.

Lascom et le CSTB lancent une plateforme collaborative

Lascom, éditeur de solutions PLM (Project/Product Lifecycle Management) et le CSTB annoncent le lancement de leur plateforme collaborative Lascom AEC-BIM Édition. Associant la solution PLM Lascom AEC de Lascom au logiciel de gestion de maquettes numériques eveBIM du CSTB, cette plateforme optimise la collaboration de tous les intervenants autour de la maquette BIM et des autres documents projets.

Viessmann : performant tous azimuts

www.viessmann.fr

Le groupe Viessmann confirme son dynamisme avec la réalisation d'un chiffre d'affaires 2013 de 2,1 milliards d'euros, soit une progression de 10 % par rapport à 2012, dont une part export stable : 55 % du CA, contre 54 % en 2012.
Le groupe Viessmann (11 400 collaborateurs) qui a réalisé plus de 100 millions d'euros d'investissements industriels en 2013, revendique également une progression forte de son chiffre d'affaires lié à la cogénération (puissances allant de 1 à 530 kW) avec + 30 %, ainsi qu'une augmentation des ventes de chaudières biomasse et des pompes à chaleur (+ 10 % pour les deux segments). D'une façon plus générale, la ventilation des activités du groupe confirme la tendance du développement des ENR avec 25 % du CA réalisé. ■

Formations CSTB

Juin 2014

http://formation.cstb.fr/

- Réglementations thermiques dans le bâtiment : RT 2012 RT existante - 3 et 4 juin, CSTB Nantes
  Formation dédiée à tout professionnel souhaitant connaître les réglementations thermiques dans le bâtiment, et, en particulier, la RT 2012.
- Simulation thermique dynamique des bâtiments : utiliser TRNSYS, les 17, 18 et 19 juin, CSTB Paris.
  Formation dédiée aux bureaux d'étude et d'ingénierie, aux responsables de projets, aux chercheurs en conception énergétique innovante, etc.
- Prise en compte de l'usage dans la performance des bâtiments, 24 et 25 juin 2014, CSTB Paris.
  Formation dédiée aux aménageurs et aux sociétés d'économie mixte, aux acteurs de la filière construction (maîtrise d'ouvrage, maîtrise d'œuvre, entreprises de construction), aux exploitants et gestionnaires de parcs, aux responsables communications et développement durable, aux enseignants et aux formateurs.

Juillet 2014

- Isolation thermique en rénovation : mise en œuvre, entretien et pathologies, 1er et 2 juillet, CSTB Paris.
  Formation dédiée aux gestionnaires de parcs immobiliers, aux responsables de la maintenance et de l'exploitation, aux responsables de projets de réhabilitation, aux façadiers, aux experts judiciaires et d'assurance et aux contrôleurs techniques.
- Évolutions de l'assurance construction, 2 juillet, CSTB Paris.
  Formation dédiée aux sociétés d'assurance et courtiers, aux experts judiciaires, aux maîtres d'ouvrage publics et privés, aux fabricants de produits et matériaux, aux entreprises de construction, aux contrôleurs techniques, etc.
- Qualité de l'air intérieur : approche globale, 2 et 3 juillet, CSTB Champs-sur-Marne/Marne-la-Vallée.
  Formation dédiée aux gestionnaires du patrimoine et aux exploitants, aux responsables hygiène et santé des collectivités territoriales et des entreprises, aux bureaux d'études et d'ingénierie, aux laboratoires de contrôle et d'analyse, aux ingénieurs et techniciens sanitaires des agences régionales de santé, aux experts judiciaires et d'assurance.

Retrouvez l'ensemble des formations proposées par le CSTB sur http://formation.cstb.fr/

L'OPESCT et Eden pour un plafonnement des émissions de CO_2

À l'annonce des pouvoirs publics de publier des arrêtés dans le cadre d'un label environnemental avant la fin de l'année 2014, L'OPESCT (Office parlementaire d'évaluation des choix scientifiques et technologiques) et Eden (association Équilibre des énergies) demandent que ce futur label repose sur un plafonnement des émissions de CO_2 dans la rénovation et la construction de bâtiments.
La RT 2012 possède le mérite de proposer un cadre réglementaire qui favorise le développement de bâtiments peu énergivores et même à énergie positive. Cependant, le moteur de calcul de la RT 2012 ne permettrait pas de mettre en place une transition énergétique intelligente et portée sur l'avenir. Pire, elle bloquerait l'innovation et deviendrait contre-productive pour le renouveau énergétique du bâtiment. Un plafond d'émissions de CO_2 permettait donc, selon l'OPESCT et Eden, de contrebalancer le raisonnement en énergie primaire et de choisir la solution énergétique la plus efficiente selon le contexte... ■

Formations Feebat financées jusqu'en 2017

www.feebat.org

EDF s'est engagé à renouveler le financement des formations Feebat dans le cadre des certificats d'économie d'énergie jusqu'en 2017 par une convention signée entre les entreprises de la FFB, les artisans de la Capeb, les coopératives du bâtiment (Scop BTP), l'Ademe et l'association ATEE qui supervise les certificats d'économie d'énergie. Rappelons que ces formations Feebat permettent notamment d'accéder à l'appellation RGE. ■

En bref

Présidence du Consuel

C'est Jacques Wetzel qui a été réélu président du Consuel pour un troisième mandat, puisque le conseil d'administration du Comité national pour la sécurité des usagers de l'électricité a voté à l'unanimité en sa faveur. Un véritable plébiscite pour cet homme de terrain !

Double casquette pour Stéphane Séguin

Stéphane Séguin est nommé responsable du pôle e-business de la direction combustibles et énergies chez Total Marketing Services et président directeur général de fioulmarket.fr. Rappelons que ce dernier service proposé par Total bénéficie d'une équipe dédiée et spécialisée dans la vente de fioul domestique au meilleur prix.

En bref

Ariston lance Nuos.fr, site dédié au chauffe-eau thermodynamique

Le chauffe-eau thermodynamique est dans l'air du temps : il s'en est vendu 45 950 unités en 2013 contre 34 900 en 2012, soit une augmentation de… 32 %, à peu près équivalente à celle de l'année précédente. C'est dire si le produit intéresse les fabricants, mais aussi les consommateurs !
Avec Nuos.fr, Ariston veut permettre aux particuliers qui souhaitent investir dans cette technologie de mieux choisir. Grâce à un contenu didactique et multimédia, Nuos.fr fournit une information détaillée, y compris sur ses propres produits. Les possibilités de financement sont également abordées, et les coordonnées des différentes stations techniques réparties sur le territoire fournies pour la maintenance et dépannage.

93 % des produits Atlantic vendus en France y sont fabriqués

La chaudière hybride murale Hysae Hybrid avec ECS micro-accumulée est fabriquée à Merville.

En France, le groupe Atlantic, créé en 1968 à la Roche-sur-Yon, en Vendée, compte neuf sites industriels qui continuent de concevoir, développer et fabriquer. Parmi eux, Merville, situé dans le Nord-Pas-de-Calais. Sur ce site, racheté à Franco-Belge en 2002, sont produites les pompes à chaleur géothermiques et aérothermiques, ainsi que les chaudières domestiques, avec une capacité annuelle de 50 000 générateurs. Parmi les 3 500 personnes que le groupe emploie en France, 300 travaillent à Merville. Merville a bénéficié de 22 millions d'euros d'investissement depuis cinq ans, qui lui ont permis de mieux répondre à la « variabilité » du marché. Grâce aux collaborateurs, impliqués dans les objectifs d'amélioration de la performance au travers de groupes de travail permanents, les en-cours ont été réduits, et des lignes de production ajoutées, notamment pour les pompes à chaleur. Les points forts de Merville : la boucle d'eau chaude et la maîtrise des trois énergies et des solutions hybrides.
Ainsi, c'est à Merville qu'est fabriquée la nouvelle chaudière hybride murale Hysae Hybrid avec ECS micro-accumulée (14 litres/min). Intégrant une PAC monophasée de 2,8 kW et une chaudière gaz condensation de 4 à 12 kW, cette chaudière hybride murale, issue d'un partenariat avec GDF Suez, est idéale dans les maisons neuves d'environ 70 mètres carrés destinées aux primo-accédants, car elle permet de répondre à la RT 2012 à un coût adapté. ■

Le marché du sanitaire chauffage vu par la Fnas

C'est à l'occasion de sa convention nationale annuelle que la Fnas, Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage-climatisation et canalisations, a dévoilé sa vision du marché à travers les achats des négociants en sanitaire-chauffage. Ainsi, en 2013, les achats ont représenté 3,667 milliards d'euros HT (avant marges arrière), en baisse de 1 % par rapport à 2012, dont 49,4 % pour le chauffage, 30,9 % pour le sanitaire et 19,7 % pour la plomberie.
Le marché du sanitaire, qui représente 1,135 milliard d'euros HT, 34,5 % concernent la robinetterie (y compris hydrothérapie, vidages, siphons) et 22,6 % la céramique sanitaire. À elles seules, ces deux familles de produits représentent près de 60 % des achats. Ensuite, 12,3 % concernent les accessoires sanitaires (y compris abattants, petits équipements…) et 11,8 %, les parois et cabines de douche (y compris pare-bains). Ces deux derniers segments sont en croissance, tandis que les baisses les plus notables concernent les baignoires, balnéo (-11,8 %) et nue (-6,9 %).
L'activité chauffage, et ses 1,812 milliard d'euros HT, est segmentée en 22 familles de produits, dont les plus importantes sont celles des chauffe-eau électriques (9,8 % des achats) et de la climatisation (9,7 %). La famille des chaudières à condensation est au quatrième rang (7,1 % des achats) et celle des pompes, circulateurs et accélérateurs au cinquième (7 %). Structurellement, l'activité chauffage n'évolue pas ou peu. On peut noter la décroissance vertigineuse du photovoltaïque (-43 %) et l'insolente croissance du chauffe-eau thermodynamique (33,1 %). Le solaire thermique est à -12 % et la fumisterie à +19,7 %. Les chaudières à condensation connaissent également une belle hausse, qu'elles soient murales (15,5 %) ou au sol (8,4 %).
Le secteur des tubes et raccords, qui représente 0,721 milliard d'euros HT, connaît une baisse globale de 6,1 %, qui serait liée à un mouvement de déstockage. Le tube cuivre représente 21,2 % (avec des achats en baisse de 16,4 %), les systèmes multicouches 5,4 % (achats en hausse de 5,9 %) et l'outillage électroportatif 3,7 % (achats en hausse de 16,7 %). ■

À Faulquemont, Viessmann inaugure son nouveau siège social

© Viessmann

Trois ans : c'est le temps qu'il aura fallu à Viessmann pour construire son nouveau siège social, à Faulquemont, où travaillent 323 personnes. Le bâtiment de 3 200 m², développé sur trois niveaux, témoigne de la volonté du groupe à se maintenir en France et se veut une vitrine écologique : chauffé à l'aide d'une pompe à chaleur géothermique réversible KWT de 180 kW, alimentée par 30 sondes verticales de 99 mètres de profondeur, il soutient également 323 m² de capteurs tubes Vitosol 200-T couplés à une pompe à chaleur à absorption de 26 kW. Le sol est utilisé comme stockage tampon de la chaleur et du froid, selon les saisons, tandis que le solaire sert au chauffage comme à la climatisation. L'éventuel surplus de chaleur est envoyé à l'usine pour servir au process de fabrication, vers les sondes géothermiques ou vers un aéroréfrigérant.

Le centre de formation, qui abrite quatre salles de cours et six espaces de formation pratique, organisés par typologie de matériels, ainsi que les services généraux de l'entreprise sont désormais installés dans ce bâtiment. ■

Primé à la Foire de Paris, le système Autopilot IHS régule automatiquement les poêles à bois

© SDP

Autopilot IHS est un système de pilotage automatique des poêles à bois à l'aide d'une télécommande. Conçu par trois entreprises européennes, Seguin (France), HWAM (Danemark) et Dan Scan (Allemagne), il fonctionne de manière très simple : il suffit de démarrer l'appareil et d'afficher la température de consigne sur la télécommande, qui fait office de thermostat déporté. Le poêle adapte alors son allure pour offrir une température ambiante la plus proche de celle demandée, tout en contrôlant précisément les rejets polluants. Lorsque le bois vient à manquer, le système émet un bip sonore.

Selon les fabricants, le système permet, en plus, de contrôler la température, jusqu'à 17 % de rendement supplémentaire et à 50 % de consommation de bois en moins par rapport au même poêle non équipé du système (parce que l'on a toujours tendance à trop charger son poêle) et une diminution des rejets de particules.

Le système Autopilot IHS est adapté à la RT 2012 et permet de revoir la conception de la maison autour du poêle à bois. Il a reçu la médaille de bronze au grand prix de l'Innovation de la Foire de Paris. ■

Club de l'Amélioration de l'Habitat

Club de l'amélioration de l'habitat : energissime.fr sur le devant de la scène

Développé en 2008 par le Club de l'amélioration de l'habitat, le site energissime.fr évolue et se donne l'objectif de devenir un outil de référence sous la forme d'un guide pratique au service des politiques locales de dynamisation de la rénovation énergétique de l'habitat. Explications avec Jean-Pascal Chirat, vice-président du CAH.

Jean-Pascal Chirat,
vice-président du CAH

Filière Pro – Quelles sont les évolutions concrètes du site energissime.fr ?

Jean-Pascal Chirat – Le site[1] se présente sous la forme d'une plateforme d'information par laquelle les particuliers accèdent à des recommandations en lien avec leurs projets de rénovation.

Recommandations fondées sur leurs « envies » de travaux. La clé d'entrée n'est pas d'emblée la performance énergétique, mais la réponse au souhait du propriétaire quant à son projet initial.

Cette approche part du constat partagé selon lequel les particuliers réalisent des rénovations thermiques principalement à l'occasion d'autres travaux, représentant autant d'opportunités à saisir pour améliorer à moindre coût la performance énergétique des logements.

Energissime.fr oriente les propriétaires vers les bonnes questions à se poser pour optimiser énergiquement leur projet. Les différentes solutions techniques sont présentées de façon pédagogique, agrémentées de conseils pour veiller à la qualité des réalisations.

L'utilisateur trouve aussi des informations sur les prix, les aides financières, la réglementation, les qualifications des professionnels…

Les entreprises ont-elles un rôle à jouer sur le site ?

Jean-Pascal Chirat – L'objectif du site n'est pas de se substituer au rôle de conseil des professionnels, mais plus justement de faciliter le dialogue entre maîtres d'ouvrage, personnes physiques et professionnels du bâtiment. Energissime.fr vient d'ailleurs de s'enrichir d'un espace dédié aux professionnels qui présente l'ensemble des données techniques contenues dans EnergieBat, l'outil d'e-learning à la rénovation énergétique développé par le CAH en collaboration avec l'Ademe.

Quelles sont les prochaines étapes de développement du site ?

Jean-Pascal Chirat – Prochainement une solution de mise en contact des ménages avec les professionnels dûment qualifiés RGE (entreprises, maîtres d'œuvre) sera mise en application.

Et vis-à-vis des collectivités territoriales ?

Jean-Pascal Chirat – Le site national est déclinable localement, selon les besoins des collectivités territoriales qui peuvent alors :

— disposer d'une mise à jour automatique des données « communes » du site national vers celui de la collectivité ;
— adapter la charte graphique pour mettre le site à l'image de la collectivité ;
— choisir les informations qu'elles souhaitent mettre en avant, les personnaliser, voire les compléter.

L'organisation locale peut par exemple y présenter l'agenda des événements locaux organisés par la collectivité en lien avec la promotion de la rénovation énergétique, y communiquer les adresses de l'agence locale de l'énergie et de son Espace info énergie… De même, elle peut informer les particuliers des programmes en cours (PIG, OPAH…) et des aides financières locales disponibles.

> ***« La clé d'entrée n'est pas d'emblée la performance énergétique »***

Avez-vous des exemples d'actions déjà engagées ?

Jean-Pascal Chirat – Deux déclinaisons locales de ce site existent d'ores et déjà, à Fréjus[2] et à Digne[3].

Pouvez-vous donner quelques précisions sur le programme proposé ?

Jean-Pascal Chirat – Cinq rubriques constituent le socle commun energissime.fr :

— vos envies ;
— les solutions techniques décrites avec précision et objectivité, comparées entre elles sur des critères d'efficacité et de coût ;
— les informations pratiques : combien ça coûte, quelles aides financières peuvent être accordées, que dit la réglementation, quel est l'intérêt d'un bilan énergétique, quels sont les labels et certifications de qualité accordés aux produits et aux logements après les travaux ?
— les lieux de conseil. Les différentes structures pouvant accompagner les collectivités dans leur projet, le type de services qu'elles offrent et comment entrer en contact avec elles.
— vos professionnels. Repères pour aider les particuliers dans la délicate recherche de professionnels pouvant répondre à leurs attentes.

Quel déploiement le CAH compte-t-il donner au nouveau site energissime.fr ?

Jean-Pascal Chirat – Plusieurs pistes de diffusions sont étudiées auprès des collectivités territoriales : conseils généraux, communautés de communes, clusters… Nous souhaitons surtout proposer la mise place de collaborations entre le CAH et les collectivités afin de déployer le site energissime.fr par l'intermédiaire d'une structure support animée par le Club. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) www.energissime.fr
(2) www.renover-plus-a-frejus.energissime.fr
(3) www.renover-plus-en-pays-dignois.energissime.fr

CONDUIT RENOSHUNT
CHAUDIÈRES À CONDENSATION

LA SOLUTION CONDENSATION POUR CONDUITS SHUNT

Développé en partenariat avec GDF Suez, **RENOSHUNT** permet **la rénovation de conduits collectifs shunt ou Alsace** grâce à la mise en œuvre d'un tubage qui les protège des condensats et canalise les fumées vers l'extérieur.

- Fabrication en **acier inoxydable**, conforme à la réglementation incendie de l'habitat collectif
- **Système de réglage** permettant une mise en œuvre simple et rapide
- Raccordement jusqu'à **6 chaudières gaz à condensation**.

www.poujoulat.fr

un conduit pour la vie
cheminées Poujoulat

Voir la vidéo

GrDF - Rénovation : Harmonie, le chauffage central de référence en matière d'économies d'énergie

Au travers d'un programme composé de six solutions adaptées à différents contextes de rénovation, GrDF s'adresse aux particuliers. Avec sa prime de bienvenue, le gestionnaire de réseau rembourse jusqu'à 600 € en fonction du projet de raccordement gaz naturel. Progressives, ces solutions s'adressent à celles et ceux qui souhaitent améliorer à moindre frais une installation de chauffage déjà existante, en complément ou en remplacement. Ces solutions performantes, accompagnées de services, permettent à chacun de passer au gaz naturel au gré de ses envies et de son budget.

© Chappée

La solution Harmonie de GrDF comprend par exemple une chaudière Initia Plus (de 12 à 33 kW) de Chappée, dotée d'un corps de chauffe Inox, en permanence à la recherche du point de condensation. Production d'eau chaude sanitaire micro-accumulée et régulation climatique sur chaudière. Cette chaudière est proposée avec les radiateurs acier Samba.

La solution Harmonie est un package d'équipements pour convertir une installation de chauffage existante au gaz naturel. Moderne et fiable grâce à des équipements de nouvelle génération très performants, la solution Harmonie s'installe facilement sans détériorer la décoration du logement.

Chaudière à condensation

Harmonie comprend une chaudière à condensation qui représente aujourd'hui le meilleur de la performance en matière de gaz naturel. Ce condensé de technologies à la fois éprouvées et innovantes, sous un aspect compact, combine à la fois le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. Un système de régulation programmable offre une grande souplesse d'utilisation et débouche ainsi sur des économies d'énergie supplémentaires. La production d'eau chaude sanitaire s'adapte parfaitement aux besoins des occupants.

Les atouts de la solution

Une économie importante sur le budget annuel de chauffage valorise le bien, car la chaudière à condensation gaz naturel permet de gagner jusqu'à trois classes sur l'étiquette énergie du logement et l'équivalent de 35 % d'économie sur la facture[1]. Dans ce contexte, il n'est pas étonnant de constater que la chaudière à condensation représente plus de 40 % des ventes de chaudières en France !

La diffusion d'une chaleur homogène dans toutes les pièces apporte un confort inégalé.

Jusqu'à 600 € de prime

GrDF rembourse jusqu'à 600 € à son client en fonction de sa situation, grâce à une prime de bienvenue. Cette prime de bienvenue GrDF réservée aux particuliers en maison individuelle est valable en France métropolitaine jusqu'au 31 décembre 2014, pour des logements de plus de deux ans. Une seule prime peut être délivrée par logement. Cette prime est valable pour la mise en service d'un chauffage au gaz naturel en remplacement d'un chauffage existant n'utilisant pas le gaz naturel. Pour plus de renseignements sur les montants en fonction des situations ainsi que sur les conditions d'attribution associées, consultez le site www.biencheznous.fr.

En complément de la prime de bienvenue, le crédit d'impôt développement durable a été conçu pour qu'une partie du coût des équipements soit déductible des impôts sur le revenu.

Exemple concret

Pour un logement de 100 m², l'achat et la pose d'une solution Harmonie coûtent environ 9 960 € TTC (prix moyen constaté auprès d'un panel d'installateurs incluant l'achat et la pose de la chaudière à condensation, de radiateurs, du système de distribution d'eau chaude et du système de régulation).

Accompagnement : trois nouveaux services

Afin d'accompagner les particuliers dans leur choix du gaz naturel et de répondre à leurs interrogations, freins et contraintes, GrDF a lancé trois services innovants :

- l'Étude 3 Projets, réalisée à domicile par un diagnostiqueur indépendant, pour comparer et choisir l'énergie la mieux adaptée dans le cas d'un changement d'installation ;
- la Garantie de Performance ou l'obligation de résultat en matière de performance énergétique, service proposé sur la base de la visite avant et après travaux d'un diagnostiqueur indépendant, valable pour l'installation d'un chauffage central gaz en remplacement d'une installation de chauffage à effet joule ;
- l'Option Hébergement : pour être logé pendant les travaux (de 4 à 5 jours) dans le cas du remplacement d'un chauffage dit « décentralisé » par une solution de type chaudière et radiateurs, valable pour l'installation d'un chauffage central gaz en remplacement d'une installation de chauffage à effet joule. ■

(1) Performance constatée selon la méthode 3CL alignée sur l'arrêté officiel du 17 octobre 2012. Dans le cas d'un passage d'un système standard à effet joule à la solution Harmonie.

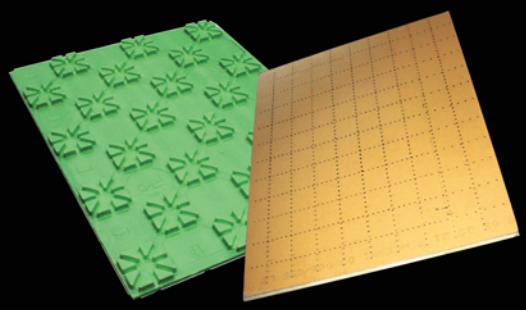
Chauffer sans radiateur...
et laissez libre court
à votre imagination...

giacoConfort

Plancher chauffant - rafraîchissant

utilisez tout l'espace....

infos sur giacomini.fr



GIACOMINI
WATER E-MOTION

Le pack Éco performance de Butagaz : informer et accompagner les collectivités

Un véritable accompagnement, en toute confiance, est proposé aux collectivités territoriales par Butagaz pour l'améliorer l'efficacité énergétique de leurs bâtiments. Chef des marchés professionnels, Louise Diop, à l'origine de cette offre, nous explique cette nouvelle démarche.

© Butagaz

Louise Diop,
chef des marchés professionnels

Filière Pro : Pouvez-vous nous présenter rapidement l'offre ?

Louise Diop : Il s'agit d'apporter des conseils adaptés aux élus pour décider des meilleures solutions énergétiques au sein de leur territoire. Avec cette offre, nous répondons efficacement aux problématiques liées au bâti (écoles, crèches, bureaux, hôpitaux, maisons de retraite…) et nous leur proposons le financement d'une partie de l'investissement des travaux de rénovation avec les Butaprimes, dans le cadre des certificats d'économie d'énergie. Notez que ces dernières peuvent représenter jusqu'à 60 % du budget de rénovation et parfois plus !

L'ensemble de ces conseils et prestations est assuré par une équipe de professionnels présents au plus près des collectivités. Nos 250 conseillers en énergie Butagaz, en plus de proposer des solutions gaz propane en citerne, deviennent les référents privilégiés pour apporter aux élus la bonne information, l'expert ou la solution technique la plus en phase avec leur projet.

Ensuite, notre réseau de bureaux d'études indépendants, sélectionnés par Butagaz et présents dans toute la France, propose une expertise transversale aux collectivités tout en les accompagnant « pas à pas » pour atteindre la meilleure performance énergétique. Le BE effectue un conseil en orientation énergétique (COE) et/ou un audit énergétique en fonction du projet de la commune.

Enfin, Savelys GDF Suez assure une assistance, la maintenance et le dépannage (sous 24 heures) des installations de chauffage et d'eau chaude, via un abonnement annuel. Savelys assurera également la vérification de la conformité de l'installation à la réglementation en vigueur et aux recommandations constructeurs.

Quels sont les objectifs de cette offre ?

Louise Diop : Chez Butagaz, nous avons compris que, en matière d'énergie, une collectivité a trois impératifs : le confort de ses administrés, la maîtrise des coûts et le développement durable. Le pack Éco performance collectivités s'inscrit dans cette lignée. Grâce à l'investissement de nos équipes commerciales, et surtout à celui de nos partenaires, nous pensons apporter des réponses adéquates aux élus. « Plus besoins de chercher les informations, les conseillers ou les solutions. Le réseau Butagaz vous l'apporte chez vous ou vous aide à les trouver. »

L'offre se compose de différents modules aptes à répondre à chaque étape d'un projet de rénovation ou de construction. Nous pensons, pour la première année de lancement, répondre à environ 250 projets d'amélioration énergétique, dont la moitié avec notre module « conseils et financement » seul. Bien sûr, l'essentiel des réalisations se fera avec nos clients Butagaz actuels, dont nous connaissons déjà parfaitement les attentes et avec qui nous avons déjà tissé des relations privilégiées. Cependant, nous comptons aussi conquérir de nouvelles parts de marché sur nos concurrents propaniers, sur l'énergie électrique, mais aussi sur le fioul.

© Butagaz

Un bilan sécurité professionnel pour les installations gaz des ERP est également proposé par l'offre (il est gratuit pour tout nouveau client). C'est la garantie d'une installation conforme, pour les élus et leurs administrés.

Comment la faire connaître ?

Louise Diop : Nous serons à 100 % dans une démarche de pédagogie et de proximité. Très simplement au travers des rencontres Rénovillages de France, organisées au cœur des petites et moyennes communes, que nous avons lancées en 2012 avec l'appui de partenaires nationaux tels que Veolia Habitat Services, Proxiserve, le Crédit Mutuel, Saint-Gobain Isover ou encore K par K ainsi que les artisans locaux. Ces rencontres nous ont permis de prendre conscience de l'importante demande en information, conseil et suivi des élus face aux problèmes de rénovation et d'efficacité énergétique des bâtiments publics, renforcée par l'entrée en vigueur de la RT 2012. C'est donc lors de ces rencontres de terrain que nous proposerons l'offre pack Éco performance, mais aussi au travers d'une campagne média et d'actions menées avec nos partenaires. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

L'offre c'est aussi :

- *un tarif préférentiel pour la fourniture de gaz propane ;*
- *la pose de la citerne offerte ;*
- *un approvisionnement en gaz « à la commande » ou planifié par Butagaz ;*
- *un contrôle technique triennal offert ;*
- *la maintenance de la citerne ;*
- *un envoi de sms à la veille de la livraison ;*
- *une mise à disposition d'un numéro de sécurité disponible 24/24 heures.*

De bonnes raisons...
d'être installateur Proactif Viessmann

" Disposer d'une assistance technique et d'un suivi commercial personnalisé avant, pendant et après la vente, c'est un atout déterminant pour la qualité de mes chantiers. Installateur Proactif, j'ai non seulement accès à des outils et services exclusifs, mais je dispose aussi d'une richesse de contacts et d'informations qui me permettent de projeter pleinement mon entreprise dans le présent et l'avenir. "

Jacques T.
Installateur Proactif

Être contacté par Viessmann pour en savoir +

http://www.viessmann.fr/contact

qrcode

Être installateur Proactif Viessmann, c'est bénéficier d'un ensemble d'outils et de services exclusifs

FORMATION ET INFORMATION

COMMUNICATION

AIDE À LA VENTE

ASSISTANCE

VIESSMANN

PROACTIF

Un réseau de professionnels qualifiés et engagés

RCS Metz 2006 B 172 - Viessmann France S.A.S. au capital de 1 700 000 € - BP 33 - 57380 Faulquemont @com RETAIL PERFORMANCE

A.O. Smith : l'eau chaude réglementée !

Selon la directive Écoconception, l'étiquetage des appareils de production d'eau chaude sera obligatoire en 2015. Les directives deviendront plus strictes pour la consommation d'énergie et les émissions de NOx dans les années qui suivront. Grâce à ces directives, dans un proche avenir, il n'y aura plus que des appareils économes en énergie disponibles.

© SDP

Mathieu Tacussel,
directeur France d'A.O. Smith

« A.O. Smith fournit des services supplémentaires comme la maintenance et la mise en service. »

Filière Pro – Quelle est la position d'A.O. Smith face à cette future réglementation ?

Mathieu Tacussel – En tant que société intervenant sur le marché, A. O. Smith estime qu'elle peut et doit contribuer à un meilleur environnement. Par conséquent, nous suivons de près tous les développements en ce qui concerne la législation et les directives. Pas seulement pour la France, mais pour toute l'Europe. À travers diverses associations d'industriels, nous suivons la création de la législation et nous partageons notre expertise en tant que fabricant de générateurs d'eau chaude sur ces questions.

Ces deux dernières années, beaucoup d'efforts ont été réalisés pour finaliser le label Écoconception. Faire partie de ce processus nous a aidés à mettre directement en œuvre ces connaissances dans notre process d'amélioration permanente. Par conséquent, beaucoup de nos produits sont déjà compatibles avec cette norme et semblent se placer dans les catégories d'étiquetage les plus élevées (selon les modèles de calcul actuels non arrêtés). Bien sûr, tous les développements actuels des produits de notre département R & D, dans le but d'étoffer notre gamme de produits tertiaires et résidentiels, répondent déjà aux exigences strictes de la directive Écoconception, telles que les émissions de NOx.

Quel est l'intérêt de cet étiquetage ?

Mathieu Tacussel – Grâce à l'étiquetage énergétique clair de nos produits, il devient évident pour l'utilisateur de choisir l'équipement qui correspond à ses besoins et à la consommation d'énergie convenable. Il existe toutefois une différence importante entre les systèmes de production d'eau chaude directe et indirecte. Un système indirect pourrait correspondre, par exemple, à une chaudière avec un ballon tampon. Les deux produits pourraient être classés au rang A, mais cela ne signifie pas que c'est la manière la plus efficace de produire de l'eau chaude. Par conséquent, il est très probable que le système formé par ces produits notés A, ne soit pas classé au rang A. (A + A ≠ A).

L'étiquette de la chaudière mentionnée dans l'exemple est basée sur le rendement en chauffage. La production d'eau chaude n'est pas prise en compte. Parce que, lors du chauffage, la chaudière fonctionne à une plage de température différente de celle utilisée pour préparer de l'eau chaude, il est impossible de comparer les uns avec les deux autres.

La classification énergétique du ballon de notre exemple est, quant à elle, basée sur les pertes à l'arrêt.

Pour résumer, cela signifie qu'un système de production d'ECS indirect composé de différents produits étiquetés de niveau A ne signifie pas toujours que le système dans son ensemble atteint le niveau A pour la partie production d'ECS. Avec une solution de production d'ECS directe (générateur indépendant) étiquetée A, vous pouvez être sûr que votre eau chaude est produite de la manière la plus économique et efficace.

La classification des générateurs d'ECS est basée sur un profil prédéterminé enregistré, dans lequel les capacités de condensation des appareils sont prises en compte. La classe A est uniquement dédiée aux générateurs à gaz, à condensation, à haut rendement, tels que nos BFC et Twister. L'association de la technologie de la condensation et de l'énergie solaire débouche sur une classe énergétique encore plus élevée : A+ ou A++. Le SGE et le SGS d'A.O. Smith en font partie et sont déjà disponibles.

Comment la réglementation va-t-elle s'appliquer ?

Mathieu Tacussel – Par étapes, pour les appareils des lot 1 (chauffe-eau) et lot 2 (chaudières) :

— En septembre 2015, ce sera l'entrée en vigueur des directives Écoconception.
— En septembre 2017, l'élévation des seuils d'exigence minimum d'efficacité interviendra.
— Enfin, c'est en septembre 2018 que l'élévation des seuils d'exigence minimaux d'efficacité et des seuils maximaux d'émissions de NOx sera effective. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© A.O. Smith

En suivant l'évolution des tendances et des nouveaux standards sur le marché, A.O. Smith réussit à fournir des produits haut de gamme pour le marché de l'eau chaude résidentielle et tertiaire, pour le présent et l'avenir.

Pour pérenniser vos installations, il y a du nouveau sous le soleil !

SolRnett pour guérir !

- Nettoyant prêt à l'emploi
- Elimine les dépôts de fluides caloporteurs "goudronnés"
- Rétablit efficacement le débit même à 20°C

Greenway® Neo Solar pour prévenir !

- Seul fluide caloporteur issu d'une ressource végétale 100% renouvelable
- Coefficients d'expansion et de dégradation 3 fois moindre qu'un monopropylène glycol à 150°C
- Agréé par l'ANSES

climalife®

www.climalife.dehon.com

Le suédois Nibe Industrier AB assoit sa position en France

Nibe, Alpha InnoTec et Technibel : ces trois marques, désormais dans le giron de Nibe Industrier AB, gardent chacune leur spécificité, permettant au groupe suédois de renforcer sa position en France et d'afficher des ambitions fortes. Le point avec Philippe Gery, responsable marketing France.

Philippe Gery,
responsable marketing France de Nibe Energy Systems France.

« … une force de vente de quinze commerciaux terrain soutenus par une équipe de techniciens sédentaires et itinérants… »

Filière Pro – Nibe Industrier AB a récemment absorbé la marque Technibel…

Philippe Gery – Le 10 février dernier, Nibe Industrier AB a annoncé le rachat de la marque Technibel et des activités de vente de Technibel SAS au groupe italien Argoclima. Technibel, qui a été créée en 1958, est basée depuis toujours à Reyrieux, dans la région lyonnaise. Elle est un spécialiste des pompes à chaleur et de la climatisation, pour les marchés du résidentiel et du petit et moyen tertiaire. Nibe Industrier AB est un groupe suédois spécialiste du chauffage, qui produit aussi bien des pompes à chaleur – c'est un leader européen, en Allemagne notamment – que des ballons électriques, des poêles à bois, etc. Nibe Industrier AB a réalisé un chiffre d'affaires de 1 milliard d'euros en 2013. Pour le groupe, l'objectif était d'acquérir des parts de marché et des produits adaptés au marché français, mais aussi de s'assurer une forte présence dans la distribution professionnelle sanitaire chauffage, électrique et climatisation.

Comment vont s'organiser et cohabiter les différentes marques du groupe que sont Nibe, Alpha InnoTec et Technibel ?

Philippe Gery – Technibel rejoint Nibe et Alpha InnoTec au sein de Nibe Energy Systems France. Les trois marques, désormais installées à Reyrieux dans les bureaux de Technibel, représentent aujourd'hui un chiffre d'affaires de 17 millions d'euros. Mais elles s'inscrivent sur des marchés différents, avec des produits différents. Car, ainsi que nous l'indiquions récemment, Nibe Energy Systems ne se contente pas de faire du multi-branding. Il ne s'agit pas de multiplier les marques pour asseoir une présence, mais de développer une véritable stratégie de différenciation, avec une offre produits multi-marques de qualité et des gammes répondant à des exigences différentes en matière de limite de fonctionnement ou de technologie. Ainsi, Alpha InnoTec propose des pompes à chaleur air/eau fonctionnant au propane. C'est une gamme sans NFC ni CFC, donc très respectueuse de l'environnement. Vendue en direct aux installateurs, Alpha InnoTec est diffusée essentiellement par un réseau d'agents, contrairement aux deux autres marques, qui passent principalement par le négoce professionnel. Nibe se différencie avec une offre premium de pompes à chaleur air/eau haute température et une gamme de pompes à chaleur géothermiques, couvrant des puissances de 6 à 60 kW. Les produits sont remarquables pour leur très bas niveau sonore, leur régulation très conviviale et connectable sur Internet en standard. Enfin, Technibel, qui a profondément renouvelé sa gamme ces deux dernières années, se situe dans le cœur du marché avec la gamme Aquaset, disponible en version split ou monobloc et un COP jusqu'à 5.

« Nibe Industrier AB a réalisé un chiffre d'affaires de 1 milliard d'euros en 2013. »

En quoi les pompes à chaleur Technibel sont-elles différentes des autres ?

Philippe Gery – Iseries est une gamme de pompes à chaleur Mono/Multiplist innovante, qui a la particularité de pouvoir alimenter aussi bien un plancher chauffant, que des unités de détente directe réversibles et/ou une production d'eau chaude sanitaire. Grâce à son système de régulation, Iseries « fait » de l'air/eau comme de l'air/air, l'unité extérieure pouvant se raccorder à l'un et/ou à l'autre, indifféremment. Distributeurs et installateurs peuvent donc stocker moins de produits tout en répondant plus efficacement aux besoins de leurs clients. Tout est dans le système de régulation intelligent. De plus, les unités intérieures sont équipées d'un moteur à courant continu très basse consommation, ce qui supprime les nuisances sonores par rapport à un moteur à plusieurs vitesses, offrant ainsi un confort maximal. Enfin, avec le module eMIX, Iseries permet de produire de l'eau chaude sanitaire en se connectant directement sur le chauffe-eau existant ou par l'intermédiaire d'un eMIX Tank de 200 ou 300 litres. L'été, on peut récupérer les calories du climatiseur air/air pour produire l'eau chaude sanitaire gratuitement.

Quels sont les moyens et les objectifs de Nibe Energy Systems France ?

Philippe Gery – La nouvelle structure Nibe Energy Systems France dispose d'une force de vente de quinze commerciaux terrain soutenus par une équipe de techniciens sédentaires et itinérants s'appuyant sur 200 stations techniques. Notre ambition est d'atteindre rapidement 10 % de parts de marché. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Delta Dore : zoom sur la maison connectée

Apporter plus de confort, plus de sécurité et économiser plus d'énergie dans tous les bâtiments, quelle que soit leur destination, telle est la mission que poursuit Delta Dore depuis plus de quarante ans. Aujourd'hui, compte tenu de la RT 2012 et de l'objectif gouvernemental de rénovation thermique de 500 000 logements par an en 2017, l'accent est à mettre sur l'information des utilisateurs en secteur résidentiel. Pierre Delaunay, directeur marketing opérationnel, nous explique sa stratégie.

Le site Delta Dore, à Bonnemain, en Ille-et-Vilaine.

Filière Pro – Pourquoi choisir de cibler les particuliers ?

Pierre Delaunay – Si les professionnels — promoteurs et constructeurs de maisons individuelles dans le neuf ou chauffagistes et électriciens dans le cadre de la rénovation — assument parfaitement leur rôle de prescripteurs, leur discours doit atteindre une clientèle informée et réceptive. Connaître l'étendue des possibilités de la domotique, ainsi que l'efficacité et la simplicité de nos équipements est indispensable pour que celle-ci consente à un investissement dans ce domaine.

C'est pourquoi nous avons accru notre visibilité avec une communication tournée vers les particuliers.

Après sa diffusion en février dernier, la saga Tydom Delta Dore reviendra en octobre sur les ondes d'Europe 1, BFM, RMC, et RTL.

Pour aider le consommateur et le professionnel, nous travaillons actuellement à la refonte de notre site Internet, dont le lancement est prévu pour le début de 2015.

Et pour un conseil ou une question, nous avons dédié un numéro à l'utilisateur final : Audiotel 0892 682 070.

Le « made in France » est également un atout de choix, concept que nous avons fait nôtre bien avant qu'il n'ait le vent en poupe !

La gestion de l'énergie reste-t-elle le poste essentiel ?

Pierre Delaunay – Certes, les utilisateurs ont la responsabilité de bien gérer leur installation, car elle seule est génératrice d'économie. En gérant, ils deviennent actifs et ne « subissent » plus leur installation, neuve ou rénovée. Cependant, compte tenu des exigences qui se profilent à court terme, cette gestion du chauffage n'est qu'un seul élément de l'écosystème Delta Dore. Notre but est de gérer l'ensemble des consommations d'énergie en pilotant le chauffage, l'éclairage, les ouvrants, les alarmes (sécurité, incendie…), etc.

Seule la domotique rendue accessible, facile et parfaitement adaptée au résidentiel permet d'atteindre ce but et de piloter tous les produits connectés, de l'intérieur comme de l'extérieur de la maison, avec un simple Smartphone. *« Ma maison me parle et je communique avec elle de façon simple et ludique ! »*

Y a-t-il une particularité française ?

Pierre Delaunay – Oui, on constate que la domotique installée lors de la construction est presque toujours haut de gamme, ce qui reste rare. De fait, les installations a posteriori se cantonnent au système non filaire et évoluent au fur et à mesure des besoins ou des possibilités d'investissement. La gestion du chauffage est presque toujours la priorité de ceux qui désirent s'équiper, suivie de l'alarme anti-intrusion.

Pour faciliter l'installation de produits connectés, Delta Dore a développé l'émetteur Info/Consommations Emic pour garantir une compatibilité accrue avec les équipements de marque Amzair, Atlantic, Chaffoteaux, Daikin, Panasonic, Saunier Duval, Pasquet Menuiseries, etc. Le protocole est ouvert à toutes les marques…

Delta Dore en 5 chiffres

***2** usines en Bretagne ;*

***+ 7 %** de croissance en 2013 ;*

***25 %** du chiffre d'affaires réalisé à l'export ;*

***3** centres d'appels dédiés aux clients ;*

***1** centre de formation agréé.*

Pierre Delaunay,
directeur marketing opérationnel

Quid de Delta Dore dans la « nouvelle France industrielle » ?

Pierre Delaunay – Jacques Pestre (directeur général adjoint du groupe POINT.P) et Marcel Torrents (président du directoire de Delta Dore) ont présenté en février leur rapport sur la rénovation énergétique des bâtiments. Ils ont fait état de plusieurs propositions, parmi lesquelles :

– passer de la logique « j'éco-rénove, j'économise » à celle « je rénove, j'éco-rénove » pour « embarquer » l'efficacité énergétique dans la rénovation ;
– ne pas toucher aux aides avant 2017 et envisager la création d'une TVA bonifiée unique pour tous les travaux de rénovation ;
– faire de la mention RGE, la « colonne vertébrale » de la rénovation énergétique.

Notons aussi, que, après le RGE études et le RGE industrie, il leur a semblé essentiel de compléter le dispositif avec le négoce. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Chauvin Arnoux : 120 ans d'ambition made in France !

Doté d'une notoriété de marque et technique forte auprès de tous les acteurs de la profession, Chauvin Arnoux, le fabricant français en instrumentation de mesure électrique, célèbre ses 120 années d'existence avec une force sereine. La saga familiale des cinq générations qui se sont succédé à la tête de l'entreprise peut s'enorgueillir d'une fabrication presque entièrement française tout en développant une forte activité à l'export (55 %).

© Chauvin Arnoux

Axel Arnoux,
président de Chauvin Arnoux

Filière Pro – Quels sont vont prochains axes de développement ?

Axel Arnoux – Nous avions acquis six entreprises il y a quelques années (notamment Enerdis, spécialisée en solutions d'efficacité énergétique et comptage, Pyrocontrôle, pour la mesure de température, Metrix, en instrumentation portable, Oritel…) et créé la société Manumesure, experte en métrologie, afin de renforcer notre position nationale et d'accroître nos secteurs d'activité en proposant une offre complète en mesure électrique. Nous restons toujours vigilants sur la possibilité d'acquisitions hors de nos frontières. Cependant, notre objectif n'est pas de sortir de notre cœur de métier, la mesure. Nous restons fidèles à notre stratégie, tout en étant attentifs aux nouvelles potentialités des marchés internationaux. Aujourd'hui, nous comptons dix filiales dans le monde et nous rayonnons dans une centaine de pays grâce à nos partenaires distributeurs locaux et à nos équipes commerciales dédiées.

Quant à notre développement technologique, il se situe dans le secteur de la performance énergétique, de l'économie d'énergie et des mesures des grandeurs physiques couplées à une offre de prestations de mesure portée par notre société Manumesure (mesure et contrôle des émissions polluantes, de la qualité des eaux et des contrôles réglementaires). À ce titre, nos bureaux d'études intégrés conçoivent nos appareils avec pour objectif d'anticiper les réglementations et normes internationales dans les domaines de la sécurité et du développement durable.

Récemment, cinq nouveaux produits ont été lancés, fondés sur des évolutions substantielles. À installer dans les armoires, les ampèremètres TRMS DigiFlex sont dotés de capteurs flexibles reliés à des boîtiers compacts (600 V cat. IV). Autonomes, dotés d'un afficheur haute résolution, le DigiFlex MA400D est destiné à l'habitat jusqu'à 400 A, le DigiFlex MA4000D à l'industrie.

Les enregistreurs de puissances et d'énergie PEL 102 (sans afficheur) et PEL 103 (afficheur rétro-éclairé) sont communicants (carte SD, USB, Bluetooth, Ethernet) via le logiciel PELTransfert. De marque Metrix®, Handscope est le plus compact des oscilloscopes du marché à voies totalement isolées (mode oscilloscope, multimètre, analyseur d'harmonique 600 V cat. III). Nous proposons aussi quatre multimètres numériques TRMS (série C.A. 5270) multiusages : installations, maintenance électrique, chauffage, climatisation, etc. Et nous allons sortir, dès la rentrée de septembre, un nouvel équipement de mesure de la qualité de l'air intérieur : le C.A. 1510.

Quels sont les atouts d'une société française comme Chauvin Arnoux ?

Axel Arnoux – À l'évidence, le fait que nous disposions de sept bureaux d'études en interne, à Paris, Antony, Annecy, Lyon, Dover (États-Unis), Milan (Italie) et à Vienne (Autriche), qui développent les produits du groupe. L'avantage est que nos laboratoires locaux conçoivent au plus près de la connaissance des normes de sécurité germaniques, qui figurent parmi les plus sévères, ou des contraintes électriques propres aux pays anglo-saxons pour notre pôle R & D de Dover. Cette connaissance des marchés locaux et des attentes des marchés ainsi que la cohérence globale de groupe sont un atout et une sécurité pour les utilisateurs.

La formation est-elle plus importante qu'avant ?

Axel Arnoux –Elle l'a toujours été chez Chauvin Arnoux. Nous sommes très impliqués dans la formation régulière, en interne, de nos techniciens. Nous assurons également des modules de formation pour nos clients afin de garantir la bonne utilisation de nos appareils et d'assurer que les professionnels maîtrisent bien certaines thématiques données comme les harmoniques, l'économie d'énergie, l'analyse des réseaux, le contrôle d'installation, etc. À ce titre, chacune de nos sociétés est organisme de formation.

Même si la tendance est à la simplification des appareils et au multifonctions en un seul instrument, la formation reste indispensable pour accompagner nos clients dans leurs projets.

Nous sommes également présents dans les commissions et groupes de travail des organismes professionnels (Simetec, Gimelec…), ce qui nous permet d'intervenir en amont et de participer au développement des normes.

Notre publication *Les Cahiers de l'instrumentation*, éditée depuis une dizaine d'années (dans le cadre de notre club de mesurage, véritable carrefour des compétences entre l'entreprise, les étudiants et le milieu de l'enseignement), est un recueil de travaux pratiques que nous rédigeons avec nos partenaires professeurs des filières électrotechnique et technologique. Nous avons également une politique de prêt d'appareils auprès des écoles pour assurer l'indispensable formation « pratique » des élèves. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Xylem veut répondre à tous les problèmes d'eau dans le bâtiment

En étoffant sa gamme de circulateurs et plus particulièrement en se positionnant sur le marché du tertiaire et de l'industrie, Xylem confirme son ambition de répondre à tous les besoins en gestion de l'eau du marché bâtiment, en France comme à l'international. François Audo, PDG de Xylem France et Olivier Nodin, responsable produits CVC, nous expliquent les atouts de cette nouvelle gamme et son lancement !

Filière Pro – Parlez-nous tout d'abord de ces nouveaux produits pour le tertiaire.

Olivier Nodin – Il s'agit des circulateurs Lowara ecocirc™ XL à haut rendement, répondant aux applications de chauffage des bâtiments collectifs et industriels. Cette gamme propose une grande variété de modes de pilotage, soit en automatique, pression proportionnelle, pression constante ou température différentielle, soit en manuel, à vitesse constante paramétrable. La fonction automatique en mode nuit permet, quant à elle, de garantir que le circulateur optimisera sa vitesse en fonction de la demande, réduisant ainsi davantage la consommation et les factures d'électricité. Tous les paramétrages du circulateur s'effectuent simplement et rapidement, directement à partir du panneau d'affichage en face moteur.

Les modèles de moindre puissance bénéficient de la même conception à moteur sphérique à aimants permanents et à commutation électronique que les circulateurs ecocirc™ pour le résidentiel et présentent donc les mêmes caractéristiques, y compris le système antiblocage, exclusif sur le marché. Avec un entraxe de 180 mm, ils viennent en lieu et place des circulateurs existants.

Les modèles plus puissants, à rotor noyé, sont conçus pour les bâtiments collectifs, du DN 32 au DN 100, avec des entraxes de 220 ou 360 mm.

© Xylem

Le circulateur ecocirc™ XL pour des applications collectives et commerciales vient logiquement compléter la gamme ecocirc™ destinée au résidentiel déjà proposée en 2013 par Xylem. Avec une plage de température de -10 °C à + 110 °C, il s'utilise pour des applications diverses : circulation d'eau glacée, eau chaude (y compris eau chaude sanitaire), systèmes de géothermie et solaires.

Quels sont les plus par rapport à la concurrence ?

François Audo – L'ensemble de la gamme propose une carte Modbus pour une parfaite communication entre circulateurs et une intégration immédiate dans tout système de communication du bâtiment (cet équipement est de série sur nos versions ecocirc™ XL plus). Un module Wi-Fi est disponible en option pour un pilotage à distance depuis une tablette, un Smartphone ou un PC. Un procédé de détection marche à sec permet aussi d'arrêter la pompe en cas de fonctionnement sans eau.

La qualité de conception des circulateurs, leurs équipements supplémentaires par rapport à la concurrence, ainsi que les hauts rendements énergétiques permettant aux utilisateurs finaux des gains significatifs sont autant d'atouts.

Il est également important d'insister sur leur simplicité d'utilisation : après mise sous tension, le circulateur démarre immédiatement par un dégazage de l'installation pour être opérationnel immédiatement. Six clics suffisent alors pour parfaire le réglage si besoin est, sur site ou à distance.

L'ergonomie et la convivialité sont donc des atouts très importants pour l'installateur et l'opérateur, qui sont en plus assurés de disposer d'un équipement simple, fiable et performant.

Quels seront les moyens de le faire savoir ?

François Audo – Nous allons en faire la promotion auprès de nos clients en région à travers une force de vente dédiée. Nous souhaitons rencontrer l'ensemble de nos partenaires installateurs, distributeurs et utilisateurs finaux pour leur faire découvrir notre offre complète et visiter nos sites de production… tous situés en Europe ! Dans l'attente de les rencontrer, un site Web dédié à ce produit est aussi disponible : www.ecocirc-xl.lowara.fr.

Nous allons également lancer, à la fin de 2014, une nouvelle gamme de pompes monocellulaires horizontales, e-NSC Lowara, offrant des rendements allant au-delà des normes ERP 2015. Très modulaire et couvrant de larges plages de débit (jusqu'à 1 800 m³/h) et de températures (jusqu'à 180 °C), elle saura répondre parfaitement aux besoins et aux exigences du marché bâtiment, mais également du municipal et de l'industrie. ■

© Xylem

François Audo,
directeur général de Xylem pour l'Europe du Sud, incluant désormais l'Allemagne et la Suisse, et PDG de Xylem France.

« Nous allons également lancer, à la fin de 2014, une nouvelle gamme de pompes monocellulaires horizontales…»

Propos recueillis par Virginie Bettati

Socoda améliore le business de ses adhérents via l'écologie

Socoda est le premier réseau de distributeurs indépendants des secteurs du bâtiment et de l'industrie. Sous l'impulsion de son président, Philippe de Beco, il s'est engagé depuis 2004 dans le développement durable. Claude Stevenoot, directeur du groupement, nous explique comment l'écologie sait aussi être une source de business.

© Socoda

Claude Stevenoot,
directeur du groupement Socoda.

Filière Pro – Que représente Socoda dans la filière chauffage-sanitaire ?

Claude Stevenoot – En 2013, la filière chauffage-sanitaire de Socoda comptait 47 adhérents et 124 points de vente, réalisant un chiffre d'affaires de 102 millions d'euros. En 2014, nous comptons 47 adhérents et 130 points de vente dans ce secteur, et le chiffre d'affaires est en progression de 5,82 % à la fin d'avril. Concernant l'activité chauffage, il faut tenir compte de notre branche électricité, qui compte cette année 40 adhérents et 200 points de vente. Le génie climatique et les ENR représentent en effet 19 % de leurs achats, dont les pompes à chaleur, qui ont connu une forte montée en puissance – de l'ordre de 50 % – et les chauffe-eau thermodynamiques – d'environ 15 %. Pour ces deux branches de notre groupement, chauffage-sanitaire et électricité, nous éditons cette année un guide, Tout savoir sur l'efficacité énergétique. Notre premier catalogue thématique sanitaire, chauffage et plomberie est également sorti, destiné à la fois aux points de vente de nos adhérents et à leurs clients installateurs, qui pourront le présenter à leurs propres clients. Le catalogue est également personnalisable sur Internet, via un lien interactif pour permettre la consultation en ligne et la réalisation d'e-mailings.

Depuis dix ans, Socoda est engagé dans le développement durable. Qu'apporte cet engagement à vos adhérents et à leurs clients ?

Claude Stevenoot – Depuis 2004, Socoda a fait du développement durable un pilier de son action avec la volonté de faire rimer écologie et opportunité de business. C'est ce que nous avons appelé la « marge verte », qui a pour but de créer de la valeur ajoutée grâce au développement durable. Le concept a été décliné au travers d'un ouvrage, *La Marge verte*, qui enterre l'idée selon laquelle l'écologie est un frein au développement des entreprises. Nous disposons d'un blog – www.lamargeverte.com – qui prolonge la réflexion et relaie les démarches entreprises par Socoda, tout en étant un lieu d'échanges et de débats. Nos actions dans le cadre du business durable sont très variées. Par exemple, nous sommes partenaire fondateur de la fondation Maud Fontenoy, qui sensibilise le grand public, et particulièrement les enfants, sur ce thème. Nous travaillons également au maintien de la densité de notre réseau, afin de soutenir les activités des artisans dans l'ensemble des départements français, notamment dans les zones dites vierges ou menacées. Nous encourageons nos adhérents à rationaliser le fret grâce à des partenariats avec des professionnels du transport, à réaliser leur bilan carbone, à promouvoir les écogestes, à former à l'écoconduite… Autant d'actions qui, au final, permettent de réduire les charges fixes des entreprises.

Et en ce qui concerne les produits ?

Claude Stevenoot – Nous mettons en avant les produits écoresponsables, au travers de catalogues écoresponsables, de guides thématiques – par exemple, celui de l'écoresponsabilité. Nous avons mis en place des formations techniques sur la RT 2012, les CEE… Les clients sont également sensibilisés au développement durable au travers, par exemple, des services de reprise de leurs équipements en fin de vie par les points de vente concernés.

Quels sont vos projets pour 2014 ?

Claude Stevenoot – Dans le cadre de l'éco-conditionnalité, qui réserve les aides d'État aux clients des installateurs ayant acquis la mention RGE, le réseau s'est engagé et met en relation les professionnels avec les organismes de formation. Nous étudions la mise en place des bornes de recharge électriques dans l'ensemble des points de vente de nos adhérents, afin d'être prêts dès que le marché le permettra. Nous travaillons beaucoup avec les fournisseurs engagés dans le développement durable : avec nos Sacres du développement durable, qui sont distribués lors de nos conventions bisannuelles, et avec la charte du fournisseur responsable, bâtie autour de trois axes : le respect des règles éthiques liées au droit du travail, à la diversité et à la prévention de la santé et de la sécurité, la mise en conformité avec les nouvelles réglementations environnementales – Reach notamment – et la mise en place d'un système de management environnemental. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

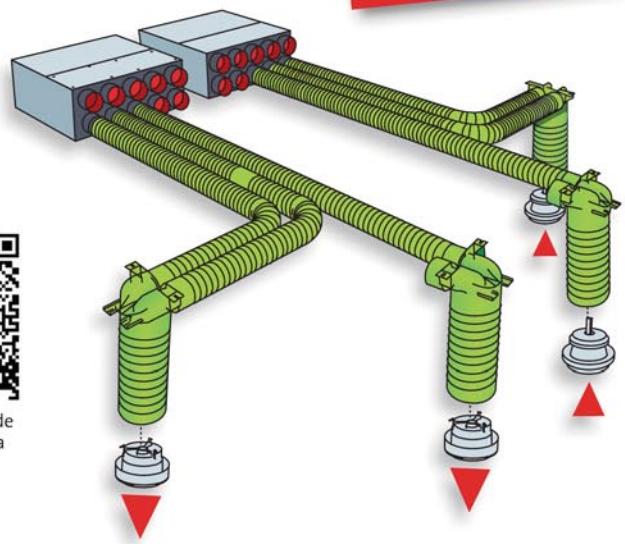
www.lamargeverte.com

La ventilation selon Ubbink

Systèmes de distribution d'air

SYSTÈME CIRCULAIRE AE34C

NOUVEAU

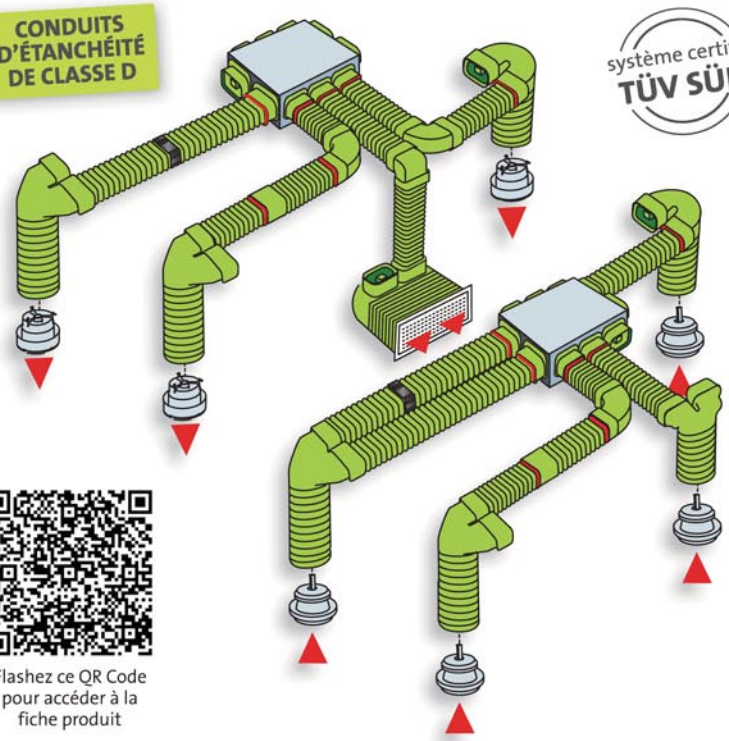


Flashez ce QR Code pour accéder à la fiche produit

SYSTÈMES SEMI-CIRCULAIRES AE35SC ET AE55SC

CONDUITS D'ÉTANCHÉITÉ DE CLASSE D

système certifié TÜV SÜD



Flashez ce QR Code pour accéder à la fiche produit

Des solutions performantes, novatrices et économiques pour tous les types d'habitations !

PERFORMANT :
Raccordements 100% étanches, faibles pertes de charges.

FACILE D'ENTRETIEN :
Intérieur des conduits lisse. Flexibles, tés et bouches démontables.

SILENCIEUX :
Caissons isolés, débits maitrisés et stables.

AIR PUR :
Intérieur des conduits lisse, traitement antistatique et antibactérien.

Photo et illustrations non contractuelles

POUR TOUTES LES CONFIGURATIONS :

- ventilation double-flux
- ventilation simple-flux
- ballons thermodynamiques sur air extrait.

www.ubbink.fr

Geoxia Services

Spécialiste de la rénovation, Geoxia Services s'alarme, par la voie de son directeur Gérard Le Flohic, de la complexité administrative imposée aux clients qui souhaitent entreprendre des travaux d'amélioration de leur logement. Une complexité qui, selon lui, freine le développement du marché…

© Geoxia Services

Gérard Le Flohic

Filière Pro – Comment Geoxia Services s'intègre-t-il au groupe Geoxia ?

Gérard Le Flohic – À côté de son activité de construction de maisons neuves sous les marques Phenix et Maisons Familiales, Geoxia a développé depuis plus de trente ans une activité de rénovation et d'agrandissement : c'est Geoxia Services, qui comprend SFTS et Phenix Evolution et compte environ 250 personnes sur les deux structures. SFTS se positionne comme un expert de la maison et intervient à la demande d'un client en tant que conseiller après un dommage, par exemple. Phenix Evolution est une entreprise générale qui envisage la rénovation dans le cadre d'une offre globale, via un contrat de rénovation. Nous intervenons chez tous les particuliers qui souhaitent entreprendre des travaux de rénovation, sur des maisons construites ou non par le groupe, que les travaux portent sur le bâti ou sur les systèmes de production de chaleur.

> *« Thermorénov est l'association des constructeurs pour l'amélioration de l'étiquette énergie. »*

Dans quel cadre les propriétaires de maisons individuelles font-ils appel à vous ?

Gérard Le Flohic – La plupart du temps, les propriétaires nous sollicitent soit parce qu'ils souhaitent agrandir leur maison, soit parce qu'ils envisagent une rénovation thermique. Dans les deux cas, le sujet est complexe pour eux. Agrandir ou rénover une maison n'est pas de nos jours une chose aisée. C'est même, du point de vue administratif, un vrai parcours du combattant. Par exemple, les dispositifs d'aides, qui sont en nombre infini, n'ont jamais les mêmes exigences en matière de performance : les niveaux d'éligibilité sont tous différents. Il y a également la RT 2012, qui s'applique aux agrandissements, la norme électricité, dont les exigences ne tiennent même pas compte de la surface des logements. C'est comme si l'on ne pouvait pas laisser aux propriétaires le soin de décider de ce dont ils ont besoin…

Quelles sont les conséquences de cette complexité administrative et réglementaire pour le marché de la rénovation ?

Gérard Le Flohic – Cette complexité freine le développement du marché de la rénovation, qui s'est bien porté jusqu'en 2007 et a également bien résisté en 2008. Le besoin existe, augmente même, mais il se concrétise de moins en moins par des travaux. Les clients ne comprennent plus rien, se sentent fragilisés et obligés de faire confiance à leur interlocuteur et reportent ou renoncent. Même pour les artisans, c'est compliqué. Pensez qu'il existe aujourd'hui trois niveaux de TVA ! Cette complexité fragilise l'offre de rénovation globale, qui est justement celle dont les pouvoirs publics ont besoin pour remplir leurs objectifs d'efficacité énergétique. Et elle fragilise de façon anormale les entreprises du secteur. C'est d'autant plus dommage qu'il y a un marché.

Alors que faire ?

Gérard Le Flohic – Dans le cadre de l'association Thermorénov, à laquelle Geoxia Services appartient, nous avons alerté les pouvoirs publics sur ce problème, auquel ils sont évidemment sensibles. Nous leur demandons de revenir à plus de simplicité, de vulgarisation, afin de refluidifier le marché, qui en a bien besoin. La simplicité n'empêche pas l'ambition énergétique. Mais une telle complexité, souvent issue d'un empilement de réglementations et d'exigences administratives, est forcément longue à défaire. Toutefois, les pouvoirs publics ont annoncé 50 points de simplification applicables dès ce mois-ci. Nous les attendons avec impatience.

Pouvez-vous nous dire quelques mots sur l'association Thermorénov ?

Gérard Le Flohic – Thermorénov est l'association des constructeurs pour l'amélioration de l'étiquette énergie. Elle a été créée en 2007 par l'Union des maisons françaises, UMF, et l'Union des constructeurs immobiliers (UCI FFB) et réunit aujourd'hui 55 membres autour de l'offre globale. Parmi eux, des constructeurs de maisons individuelles, par l'intermédiaire de leur filiale dédiée à la rénovation, mais des aussi des spécialistes de la rénovation comme Camif Habitat, Opti Réno, etc. Thermorénov regroupe les différentes prestations de rénovation sous un même contrat et prend en charge l'ensemble des responsabilités et charges relatives au projet de rénovation. C'est un avantage important pour le particulier, qui n'a qu'un seul interlocuteur : le thermorénovateur.■

Propos recueillis par Marianne Tournier

CVC Habitat : fidèle aux marques !

Patrick Leroux exploite une entreprise de climatisation, chauffage, ventilation et énergies renouvelables à Paris et en Île-de-France. Tous les systèmes et les énergies sont proposés pour satisfaire une clientèle située dans les secteurs tertiaires et individuels… et pourtant, certains types d'installations ont sa préférence.

Filière Pro – Présentez-nous tout d'abord CVC Habitat.

Patrick Leroux – L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 800 à 1 000 K€/an avec un effectif de sept personnes. Nous proposons toutes les installations de climatisation et de chauffage réversibles, depuis l'étude jusqu'à la réception du chantier, aussi bien en neuf qu'en rénovation. Si effectivement nos compétences nous permettent de répondre à toutes les demandes, nous restons spécialisés dans le chauffage au bois bûches et granulés, mais aussi et surtout en installations gaz naturel, avec les chaudières à condensation à pulsoréacteur au sol Pulsatoire d'Auer, dans des gammes de puissances de 20, 32, 40 et 60 kW. Les performances et les rendements de ces équipements sont spectaculaires en comparaison des chaudières à condensation classiques !

Avez-vous un exemple ?

Patrick Leroux – Oui, le dernier est plutôt significatif puisqu'il s'agissait de rénover d'anciennes chaudières gaz installées pour le théâtre du Cirque du Soleil, à la Cartoucherie de Vincennes.

La chaufferie, implantée dans les ateliers de préparation, affichait des consommations beaucoup trop élevées avec des rendements en chute libre. Le projet consistait à créer une nouvelle chaufferie à la fois pour libérer de la place dans les ateliers et conserver le caractère atypique du site. Il fallait également tenir compte de la protection du site, classé par les monuments de Paris… Or, les chaudières avaient besoin d'évacuer leurs fumées par des conduits imposants, incompatibles avec la protection du site.

L'un des avantages de la chaudière pulsatoire est que les fumées sont presque « froides » (moins de 50 °C), ce qui autorise leurs rejets par l'intermédiaire d'un simple tuyau PVC de plomberie et ceci sur de grandes longueurs.

Ainsi, une chaufferie de 110 kW équipée de deux chaudières pulsatoire de 55 kW montées sur boucle de Tickelman a pu parfaitement s'intégrer au site classé.

Grâce à une régulation fine sous le principe d'une loi d'eau en fonction de la température extérieure, les économies escomptées dépassent les 30 %, tout en respectant l'environnement.

Par ailleurs, les besoins importants en ECS pour les douches d'une centaine d'artistes ont pu être satisfaits grâce à l'installation d'un échangeur à plaques Rubis d'Atlantic (production semi-instantanée) de 30 kW sur ballon de stockage de 1 500 litres.

© SDP

Patrick Leroux,
gérant de la société CVC Habitat.

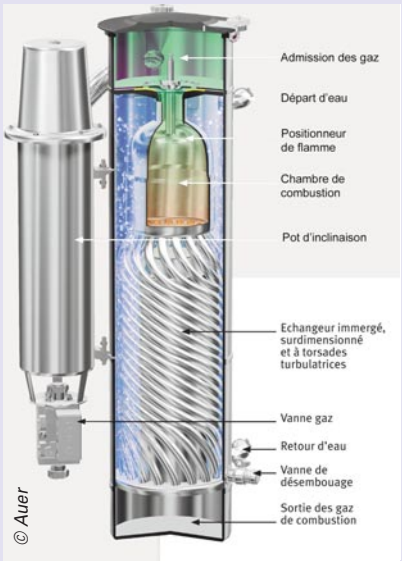
Pourquoi avoir choisi de travailler prioritairement avec une marque ?

Patrick Leroux – Tout d'abord parce que la marque est connue et bénéficie d'une excellente réputation. Ses technologies sont innovantes et nous recherchions justement ce type de produits pour nous démarquer de la concurrence. De plus, les équipements Auer sont économiques, souples et d'un excellent rendement, ce qui correspondait parfaitement aux besoins de notre clientèle. Certes, ils sont plus chers à l'investissement que ceux de la concurrence, mais, du fait de leur technicité, ils affichent un remarquable rapport qualité/prix.

Hormis ces qualités, nous sommes également très satisfaits des rapports tissés avec les commerciaux de la marque ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Le principe de la pulsatoire



© Auer

Le principe est le suivant : au lieu d'un brûleur ouvert, on dispose d'une chambre de combustion qui débouche sur un réseau de tubes en spirale. Cette forme spécialement étudiée permet un échange thermique optimum avec le fluide. Le mélange air-gaz est introduit dans la chambre de combustion déclenchant une micro-combustion. Les gaz de combustion s'échappent par le faisceau de tubes de l'échangeur créant ainsi une dépression qui entraîne à nouveau l'arrivée du mélange air-gaz. Et le cycle recommence à l'infini.

La très haute performance de l'échange est confirmée par la température résiduelle des gaz, à la sortie, ils sont de moins de 50 °C. Ils seront évacués par un simple tube de PVC.

Les appareils de mesure pour entretenir une chaudière

L'apprentissage, la formation et l'expérience sont les qualités indispensables au bon entretien d'une chaudière. Mais que seraient-elles sans le(s) outil(s) adapté(s) ?

En plus de préciser les modalités techniques de l'entretien, l'arrêté du 15 septembre sur l'entretien annuel des chaudières de 4 à 400 kW demande d'en évaluer la performance énergétique et environnementale et de vérifier la présence d'un gaz dangereux pour la santé : le monoxyde de carbone.

Que faut-il mesurer ?

Dans la visite d'entretien obligatoire, en plus du nettoyage et de la vérification « classiques » du bon fonctionnement des différents composants, la température et la teneur en CO_2 et O_2 doivent être mesurées dans les fumées.

Pour les chaudières à circuit de combustion non étanche, doit également être évaluée la présence de CO ambiant. Ce taux de CO doit être < 20 ppm. S'il est supérieur à 20 ppm la mesure du tirage est obligatoire.

Le rendement doit également être évalué, qui sera comparé à une valeur de référence *(voir tableaux).*

Attention la réglementation va changer sur le CO ambiant. À partir de Juillet 2014, le seuil d'alerte de CO ambiant passe de 20 à 10 ppm.

Références rendement chaudières bois

ANCIENNETÉ CHAUDIÈRE	TYPE CHAUDIÈRE / Combustible	RENDEMENT
Jusqu'en 1995	Bois de bûches Tirage naturel	60 %
	Bois de bûches Combustion assistée par ventilateur	75 %
Entre 1996 et 2004	Bois de bûches Tirage naturel	65 %
	Bois de bûches Combustion assistée par ventilateur	75 %
	Granulés de bois	85 %
Depuis 2005	Bois de bûches Tirage naturel	70 %
	Bois de bûches Combustion assistée par ventilateur	80 %
	Granulés de bois	85 %
	Bois déchiqueté	85 %
Chaudières 2009	Bois de bûches Tirage naturel	75 %
	Bois de bûches Combustion assistée par ventilateur	80 %
	Granulés de bois	85 %
	Bois déchiqueté	85 %

© SPD

Au vu des précisions réclamées, il faut veiller à utiliser l'équipement adapté. En effet, une mesure à 10 ppm réclame une incertitude prouvée et bien inférieur à ce premier seuil. Soyez donc vigilent.

À noter que pour les chaudières fioul, il faut mesurer les résidus solides de combustion dans la cheminée à l'aide d'une pompe et d'un filtre de mesure. Cet indice de noircissement se mesure à l'aide d'une pompe d'opacité. Pour les chaudières gaz et fioul, il faudra évaluer les émissions de NOx, alors que pour les chaudières à combustibles solides (bois, buches, granulés, plaquettes), il faut aussi évaluer les émissions de poussières ainsi que les COV.

Ces émissions de polluants atmosphériques, quel que soit le combustible utilisé par la chaudière, sont également à comparer (comme pour le rendement) à des tableaux de valeurs de référence fournis par l'arrêté. Ces valeurs de référence correspondent aux niveaux équivalents d'émissions atteints par l'utilisation des meilleures technologies de chaudières récentes existant sur le marché à la date de l'arrêté.

Comment mesurer les paramètres de combustion ?

En choisissant de préférence un analyseur de combustion qui répond à l'arrêté du 15 septembre 2009, c'est-à-dire capable de mesurer l'ensemble des paramètres évoqués plus haut (mesures CO_2, O_2, CO, NOx, etc.). Selon l'appareil choisi, celui-ci vous permettra également d'accéder à des données supplémentaires, de disposer d'une mémoire de stockage, d'un logiciel adapté, etc. Il est aussi possible qu'il vous autorise la création et l'impression des attestations requises à l'issue de l'entretien de la chaudière. Ces appareils se paramètrent en sélectionnant le combustible utilisé par la chaudière qui doit être vérifiée.

À savoir : la marque et la référence de l'analyseur de combustion doivent être inscrites sur l'attestation ! Il est aussi obligatoire de faire entretenir l'analyseur de combustion.

Pratiquement, il faut insérer la sonde de l'appareil de mesure de fumée dans le conduit de raccordement (en dehors de la période de préchauffage de la chaudière). Les paramètres suivants s'affichent, selon la sélection voulue : 0_2, CO, CO_2, l'excès d'air, le pourcentage de chaleur perdue (Qs), la température ambiante (Ta), la température des fumées (Tf), la température différentielle (ØT), le rendement inférieur et le rendement supérieur.

Il est conseillé de faire une impression avant de régler la chaudière (laissez la sonde dans le conduit lorsque vous lancez l'impression).

Lorsque la chaudière est en régime nominal et que la température des fumées a cessé d'augmenter, vous pouvez régler la chaudière.

Une fois le réglage de la chaudière effectué, vous pouvez lancer une nouvelle impression.

À chaque anomalie constatée, il est impératif de prévenir l'usager d'une réparation immédiate, ou d'un arrêt total de la chaudière (si les valeurs de CO sont, par exemple, supérieures à 50 ppm).

Comment mesurer le CO ambiant ?

Il suffit, avec le même appareil de mesure, après le retrait de sa sonde du conduit de

Références rendement chaudières fioul

TYPE DE CHAUDIÈRE	ANCIENNETÉ	PUISSANCE NOMINALE Pn (kW)	RENDEMENT À PUISSANCE NOMINALE
Classique	Avant 1970	23	77 %
	1970-1975	23	80 %
	1976-1980	23	81 %
	1981-1990	23	83 %
Standard	Depuis 1991	23	87 %
		Pn	84 + 2 log Pn
Basse température	Depuis 1991	23	89, 5 %
		Pn	87, 5 + 1, 5 log Pn
Condensation	Depuis 1996	23	92, 5 %
		Pn	91 + 1 log Pn

Références rendement chaudières gaz

TYPE DE CHAUDIÈRE	ANCIENNETÉ	PUISSANCE NOMINALE Pn (kW)	RENDEMENT À PUISSANCE NOMINALE
Classique	Avant 1980	< 14	79 %
		= 23	82 %
	1981-1985	= 23	85 %
	1986-1990	= 23	86 %
Standard	Depuis 1991	23	87 %
		Pn	84 + 2 log Pn
Basse température	Depuis 1991	23	89, 5 %
		Pn	87, 5 + 1, 5 log Pn
Condensation	Depuis 1996	23	93 %
		Pn	91 + 1 log Pn

© SPD

fumée, de sélectionner la valeur « CO ambiant ». La sonde doit être déplacée à proximité de la chaudière durant les 30 secondes minimum nécessaires à la mesure.
A noter qu'il est aussi prudent d'avoir un détecteur de CO seul pour se protéger !

Comment mesurer le tirage ?

L'analyseur de combustion doit être réglé sur « Mesure », puis maintenu à l'air libre. Il faut ensuite raccorder le flexible de la sonde de prélèvement sur P+ et laissez P- à l'air libre, puis appuyer sur OK. L'afficheur indique le mot ZERO avec une valeur en Pa (Pascal).
Il faut introduire la sonde dans le conduit de fumées et lire la valeur affichée lorsque celle-ci s'est stabilisée.
À savoir : la mesure de la dépression cheminée n'est pas obligatoire mais est conseillée. En effet, avoir un bon tirage permet de prévenir tout risque d'intoxication au monoxyde de carbone. La majorité des analyseurs de combustion permettent de réaliser cette mesure. Il suffit tout simplement de faire un zéro à l'air ambiant, d'introduire la sonde de prélèvement dans le conduit et de lire une valeur en Pa ou mbar. Le signe moins signale une dépression une valeur positive indiquerait un refoulement.

L'indispensable attestation

L'attestation d'entretien dont le contenu est précisé dans l'arrêté du 15 septembre 2009 doit obligatoirement être remise au commanditaire.
Celle-ci, remise dans les quinze jours après la visite d'entretien, doit :

- *rendre compte des opérations et mesures effectuées ;*
- *éclairer le client sur la performance de sa chaudière en matière de rendement ;*
- *informer le client sur les émissions de polluants de son matériel (NOx, COV et poussières) ;*
- *comparer ces valeurs à celles des meilleures technologies disponibles et faire part en la matière des possibilités d'amélioration de l'installation.*

Autres points à contrôler par mesure

Hormis, ces mesures, toutes praticables avec un analyseur de combustible répondant aux exigences de l'arrêté du 15 septembre 2009, l'attestation d'entretien mentionne que doit également être vérifié, le débit du gaz, pour les chaudières gaz (le débit de gaz peut être déterminé par lecture au compteur puis en relevant la quantité de gaz consommée en m^3 pendant 36 secondes et en multipliant le résultat par 100).
Pour toutes les chaudières, quel que soit leur combustible, la pression du réseau hydraulique, doit également être contrôlée à l'aide du manomètre du réseau chauffage.

À noter enfin, que pour les chaudières avec ballon à accumulation, il faut vérifier les anodes ainsi que les accessoires fournis par le constructeur en suivant les prescriptions de celui-ci, surtout pour les régions où il y a du calcaire. Pour les anodes au magnésium, on peut soit vidanger le ballon et vérifier le diamètre de l'anode, soit mesurer un courant en sortie de l'anode si elle est montée avec isolation uniquement. ■

Virginie Bettati

Avec nos remerciements à M Bergugnat de Périgord Chauffage Sanitaire, pour sa participation à cet article.

Améliorer la performance des circuits de chauffage

Sujet resté longtemps dans l'ombre faute de demande et d'offres vraiment efficaces, le traitement actif des circuits de chauffage commence à susciter l'intérêt de la profession. Voici un levier supplémentaire pour améliorer le niveau de confort et gagner de précieux points dans la course à la performance énergétique de l'installation complète de chauffage.

© Cillit

La coupe de tuyauteries issues d'une boucle de chauffage évoque d'elle-même un état des lieux souvent ignoré des professionnels et des exploitants...

Une chaudière à condensation qui ne condense plus, des appoints en eau trop fréquents, des purgeurs qui dégazent trop souvent ou des poches d'air dans certaines portions de tuyauterie... Tels sont les symptômes pouvant apparaître dans les circuits de chauffage exempts de tout entretien ! Avec, à la clé, une réduction évidente du niveau de confort, une surconsommation d'énergie et l'accroissement des risques de pannes.

Rendu obligatoire depuis plus de vingt ans en Grande-Bretagne (parc important de chaudières à condensation et eau très calcaire), le traitement de l'eau des circuits de chauffage est en passe de le devenir également dans d'autres pays européens. En France, le sujet ne semble pas pour l'heure retenir l'attention des organismes moteurs de la performance énergétique. En attendant, l'offre de solutions s'organise et les professionnels du chauffage, loin d'être des chimistes, entament une prise de conscience évidente grâce à des offres simples d'accès.

Cillit développe le marché avec les fabricants

Dès 2009, Cillit (groupe BWT Permo) a proposé sur le marché une offre associant équipements (filtres à boues) et produits formulés afin d'améliorer la performance des réseaux. Aujourd'hui, la gamme Solutech, présentée sous des noms commerciaux évocateurs, comprend une formulation récente et de nombreux atouts : indicateur coloré pour Solutech désembouage, inhibiteur spécifique à l'aluminium (pour échangeur en fonte d'aluminium), stabilisateur de pH malgré la présence d'aluminium pour Solutech protection et Solutech planchers chauffants...

« La formulation Solutech a convaincu les fabricants de chaudières de travailler avec nous, explique **Sébastien Marlier**, directeur commercial chez Cillit. *Nous faisons d'ailleurs des formations en collaboration avec eux. Cette année, nous venons par exemple de rencontrer 400 bureaux d'études fluide et exploitants avec De Dietrich. En 2013, c'est avec le groupe Atlantic que Cillit avait retrouvé 250 exploitants de chaufferies. »*

En complément de son offre résidentiel, Cillit a d'ailleurs lancé en 2012 une gamme spécifique sous conditionnement adapté, destinée aux chaufferies collectives : Solutech protection intégrale et Solutech lessivage et désembouage. L'offre est reconnue au travers d'un avis technique CSTB Bat.

Délivrés sur le marché sans autorisation spécifique, les produits Solutech ne nécessitent aucun retraitement après utilisation, car ils ne contiennent pas de glycol.

Côté équipement, Cillit associe Solutech filtre de clarification aux produits formulés. Ce filtre voit passer environ 20 % du débit total du circuit. De quoi filtrer la totalité de l'eau du réseau en quatre heures. En rénovation, la situation demande plutôt la mise en place d'un pot à boues chargé de retenir les plus grosses particules.

« Notre ambition est bien de convaincre les installateurs de l'intérêt de traiter les installations neuves comme rénovées, sachant qu'aujourd'hui, dans le secteur résidentiel, sont traitées une installation neuve sur dix, et trois rénovées sur dix. Au-delà de nos forces de vente sur le terrain et de nos dix centres de formation, l'incitation viendra aussi des fabricants de chaudières ! »

Servivap : spécialiste de la chimie verte

En 1998, Servivap (comprenez « service vapeur ») lance son activité et se consacre aux chaudières vapeur de forte puissance, en région lyonnaise. Son métier ? Le traitement des circuits d'eau fermés et ouverts pour le chauffage et le refroidissement. Sa spécialité ? La chimie organique à base d'extraits végétaux. Ces extraits ne sont autres que le tanin provenant d'un arbre d'Amérique du Sud (traité et conditionné en France) utilisé pour ses puissantes propriétés anti-oxydantes par absorption de l'oxygène environnant.

« Notre savoir-faire a rapidement fait ses preuves dans l'industrie, lance **Ludovic Sabot**, directeur commercial. *Sur cette base, nous avons diversifié notre activité pour traiter les chaudières classiques avec boucle d'eau chaude. Ainsi, depuis sept ans, nous abordons le marché de l'habitat pour résoudre une problématique identique liée à la présence simultanée d'eau, d'air et de métaux. Il faut bien comprendre que l'eau est à l'origine de 60 % des pannes*

© PCMB

Petit appareil simple, le réfractomètre permet de vérifier, sur un échantillon, la concentration du produit actif de protection des circuits PCMB en solution dans l'eau.

L'injection des produits de traitement ne nécessite généralement pas d'équipements complexes. Ici, Servivap préconise une injection par gravité via la purge d'un radiateur.

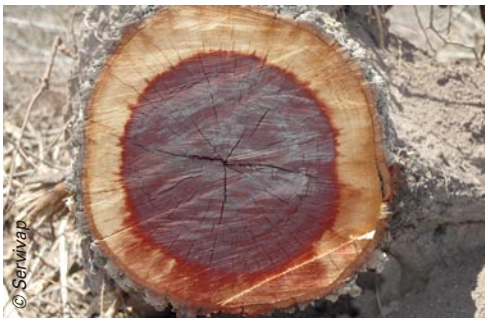
sur les installations de chauffage ! »
Des études menées par Servivap sur trois cas distincts pendant quatre ans ont permis de mettre en exergue des économies d'énergie de 14 à 32 % entre des installations utilisant des circuits traités et des circuits non traités.
L'offre se décline selon trois produits : MK3091 (installations neuves), MK3092 (installations intermédiaires de plus de trois ans) et MK3093 (installations anciennes et embouées). Les produits font l'objet d'une garantie de cinq ans en tenant compte d'un appoint d'eau annuel de 10 %. *« Notre approche est différente de celle habituellement établie sur le marché. Nous ne proposons pas de produits désembouants, réputés pour être plutôt acides, mais un seul et unique produit qui casse et dissout les dépôts de tartre et les boues cuivrées, puis protège. L'oxyde de fer n'est pas dissous, mais réduit en très fines particules ensuite piégées sur l'aimant du pot à boues. Le produit libère enfin les gaz prisonniers des dépôts. »* D'où la présence nécessaire de purgeurs aux points hauts de l'installation. Une telle action demande aussi de contrôler l'installation et de remplacer les joints les plus faibles. L'injection s'effectue sans pompe, par simple gravité ou via un purgeur. *« Notre concept nécessite une seule et unique intervention ! »*

Adey propose des traitements très concentrés

Voilà trois ans qu'Adey a développé une offre de produits de traitement de l'eau, disponible en France depuis juillet 2013. *« Nos produits de traitement sont recommandés par certains fabricants de chaudières,* souligne **Jean-Denis Taurant**, directeur commercial Europe de l'Ouest. *Dans leur stratégie de maintien de l'image de marque, ils comprennent bien que les équipements sont sensibles à la qualité de l'eau et, de fait, demandent à ce qu'un traitement soit appliqué. Dans ce contexte les fabricants proposent souvent un filtre, en option ou à part. Ce dernier est parfois offert pour l'achat d'une chaudière haut de gamme. Nous réfléchissons par ailleurs à créer des packages d'offre "fluide de traitement et chaudière". »*
Les filtres Adey, piègent les boues en suspension ainsi que les particules magnétiques (grâce à un barreau magnétique au néodymium efficace). Ils se nettoient plusieurs fois par an, sauf lorsqu'ils sont alliés à un traitement de l'eau. Dans ce cas-là, un seul nettoyage annuel suffit. *« Filtre et produits de traitement de l'eau se complètent. On peut considérer que le produit de traitement assure une base de protection, complétée par le filtre. »* À des filtres corps polymère pour débit de 3 à 5 m³/h, Adey ajoute une offre de filtres à brides en Inox pour chaufferie collective de DN50 à DN150 (et bientôt DN200).
Chez Adey, les produits de traitement assurent une durée de vie de cinq ans, sauf dans le cas d'un apport d'eau ou d'une vidange partielle provoquant une dilution et nécessitant un ajout. Le contrat d'entretien de la chaudière doit comprendre la vérification annuelle du traitement à l'aide d'un petit testeur (réaction chimique de l'eau sur une languette) ou via un échantillon retourné à un laboratoire (réponse par e-mail en une semaine).
Comment agir sur une installation ? Première étape : le nettoyage. Avec le produit MC3+ (un flacon de 500 ml pour un circuit contenant 125 litres d'eau). Ce produit doit agir pendant deux heures pour une installation neuve, et une semaine pour une installation ancienne. Le rinçage (radiateur par radiateur et boucle par boucle) étant rarement parfait, les traces de nettoyant ne perturberont par l'action de l'inhibiteur ensuite placé dans le circuit. Placé durablement dans le circuit, le produit MC1+ empêche la formation de tartre et de corrosion électrolytique. En complément, pour les circuits basse température, le biocide MC10 (durée de vie de cinq ans) lutte contre le développement des bactéries.

Climalife : des solutions pour le chaud et pour le froid

Spécialiste européen des fluides frigorigènes pour les métiers du froid et de la climatisation, Climalife bénéficie de la structure du groupe Dehon, acteur de la chimie



C'est à partir de tanin de haute densité extrait du quebracho colorado, arbre d'Amérique du Sud, que Servivap met au point ses solutions de traitement.

de performance, pour formuler des solutions innovantes et développer des partenariats spécifiques avec les professionnels, notamment les producteurs, les fabricants/constructeurs, les industriels ou encore les distributeurs.
À son catalogue, Climalife propose Duonett D7, un détartrant de sécurité pour chaudières, échangeurs thermiques, circuits et canalisations d'eau. Non toxique, non corrosif et entièrement biodégradable, il est sans risque pour les opérateurs et le matériel.
Utilisé pour les circuits de chauffage central, le fluide Neutroguard Neo a été validé par de nombreux tests à chaud, statiques ou dynamiques. Après dilution, il permet de protéger contre le gel et constitue une protection renforcée contre la corrosion.
Les planchers chauffants nécessitent quant à eux une hygiène réseau importante et la lutte contre la prolifération bactérienne. D'où la mise au point d'un dispersant biofilm/bactéricide et d'un test de contrôle pour maintenance sur site. L'offre se concrétise par Solufluid, un fluide prêt à l'emploi, et Greenway RTU, également prêt à l'emploi et issu d'une ressource végétale renouvelable. Transfert thermique et protection contre la corrosion sont ainsi assurés.

Fernox fait la chasse aux pannes

« Chez Fernox, nous proposons des produits certifiés par des laboratoires européens indépendants pour assurer la maîtrise de la non corrosion et du non entartrage, aussi bien sur les réseaux métalliques que sur les réseaux plastiques », explique **Bruno Savalle**, directeur commercial. En rénovation comme pour le neuf, Fernox souhaite uniformiser et standardiser les manipulations avec un seul produit pour tout type de réseaux. De fait la gamme comprend un produit unique de nettoyage F3 et un produit unique de protection F1. L'analyse de l'eau s'effectue avec un kit SHC à renvoyer dans un laboratoire avec l'échantillon d'eau prélevé (résultats envoyés par e-mail).

.../...

© Fernox

Avec le filtre TF1, Fernox propose d'éliminer les boues des circuits. L'installation s'effectue indifféremment sur tuyauterie horizontale ou verticale et le nettoyage ne demande pas de démontage.

« Nous nous adressons aux marchés du résidentiel, du collectif et de l'industrie. Nos produits fabriqués aux Pays-Bas et en Grande-Bretagne sont exportés sur tous les continents et résultent des recherches effectuées dans nos centres de R & D en Grande-Bretagne, en Inde et aux États-Unis. »

Côté équipement, Fernox est reconnu pour ses filtres. Monté en direct sur le circuit (mais en dérivation pour les installations collectives), le filtre TF1 assure un double effet cyclonique et magnétique.

« Avec un traitement approprié, on voit chuter de 80 % le nombre de pannes pouvant survenir sur le circuit. De fait, les équipements offrent une plus grande durée de vie et la relation contractuelle avec les fabricants s'améliore. C'est ce qu'indique une étude menée en interne sur plus de 15 000 installations. »

Fernox propose aussi des pompes de nettoyage des réseaux NK3 et, à ce titre, recommande les nettoyages « haut-débit » bien plus que « haute pression » : *« La haute pression ne doit être utilisée qu'en dernier recours, si l'installation est bouchée, car elle induit des risques de microfissurations dans les installations. »*

Sentinel : produits, équipement et services

Présent surtout sur les marchés, résidentiels individuel et collectif, Sentinel déploie une triple offre dédiée à la boucle d'eau chaude : une gamme de produits de traitement tous agréés[1], des équipements et des services. Historiquement tourné vers la chimie, Sentinel propose dorénavant un catalogue élargi.

Du côté curatif de l'offre, le produit nettoyant et désembouant X800 (deux fois plus rapide que le X400) résulte d'un développement spécifique en matière environnementale. Il s'agit d'un traitement uniquement constitué d'ingrédients organiques, c'est-à-dire 100 % biodégradables. C'est un produit non corrosif, comme peuvent parfois l'être certains produits nettoyant.

Le produit préventif X100 est un inhibiteur de corrosion compatible avec tous les métaux. Il prévient également les dépôts de calcaire. Ce traitement reste efficace aussi longtemps que la concentration requise (1 % du volume d'eau) est assurée. L'acte de maintenance se limite à la mesure de cette concentration.

Lors du nettoyage sur une installation neuve, le produit X300 élimine les dérivés de chlorure après les soudures et les limailles. Il prépare également à une meilleure efficacité de l'inhibiteur X100. Autre formule préventive : le produit X200 (appelé aussi « réducteur de bruit ») répond aux besoins des eaux très dures en mettant en suspension le calcaire au niveau des points chauds.

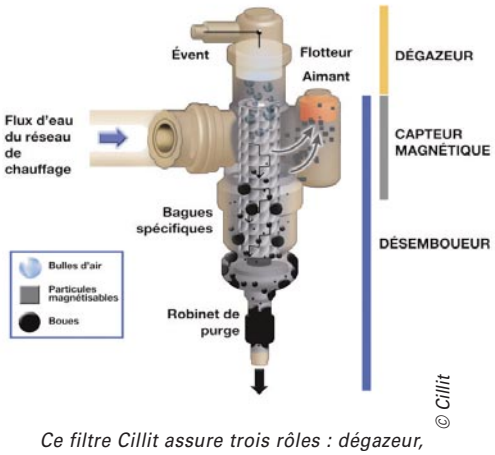
Depuis un an, Sentinel propose son filtre pot à boues Eliminator, à installer sur le retour du générateur. Réalisé en résine de synthèse, il agit sans tamis (donc avec moins de pertes de charge) grâce à l'effet de quatre cyclones et de quatre aimants.

Côté services, le Système Check, en vente en distribution, constitue un kit de prélèvement d'eau pour une analyse prépayée dans un laboratoire indépendant. Les résultats sont ensuite retournés à l'installateur et à Sentinel (pour permettre la préconisation d'une offre adaptée). Sont également mis à disposition des tests de turbidité et des tests de concentration du traitement.

Franck Ingoglia, directeur France de Sentinel : *« Outre nos offres dédiées aux circuits de chauffage, nous protégeons d'autres circuits en boucle fermée. Par exemple, notre gamme R est consacrée à la protection préventive des circuits sur installations solaires thermiques, voire à des actions curatives liées à la dégradation du glycol. De la même façon notre offre protège des réseaux enterrés des PAC géothermiques par exemple contre la prolifération bactérienne. »*

Produits Chimiques du Mont Blanc : formulation tout-en-un sans mélange

Fabricant de fluides caloporteurs, Produits Chimiques du Mont Blanc (PCMB) œuvre depuis plus de soixante ans dans la chimie, et en particulier au service des glycols. Implantée à 20 kilomètres de Chamonix, l'entreprise a longtemps été active dans le secteur de l'automobile (liquides de refroidissement). Depuis la fin des années 1990, elle a diversifié son offre et mis son expérience au service du bâtiment, notamment



© Cillit

Ce filtre Cillit assure trois rôles : dégazeur, capteur magnétique et désembouteur.

pour résoudre les problématiques de boues dans les planchers chauffants. « *Car à l'époque,* explique **Jean-Philippe Toussaint**, à la tête de l'entreprise, *les problèmes de corrosion et de tartre n'étaient pas vraiment abordés par les installateurs.* » En 2003, PCMB a mis au point un produit tout-en-un universel sur la base d'une formulation bactéricide et fongicide. *« À partir de là, en moins de dix ans, nous sommes devenus leader sur le marché français. »*

Pour les installations neuves, le produit injecté est garanti cinq ans, mais peut agir plusieurs dizaines d'années. En cas de perte de concentration, il suffit de compléter après une mesure sur échantillon par réfractométrie, à l'aide d'un appareil léger de poche.

Et pour les installations anciennes ? *« Nous ne proposons pas de produits curatifs, mais préconisons deux ou trois nettoyages et rinçages abondants à l'eau sous une température de chauffe élevée. Le choc thermique et la montée en pression du circuit suffisent déjà à éliminer une part importante du tartre. »*

PCMB propose directement le mélange de fluide prêt à l'emploi, en conditionnement à partir de 20 litres, tel le Calop30E, dont la compatibilité est assurée avec les précédentes formulations du chimiste. Cette formulation utilise une eau déminéralisée au potentiel électrolytique très poussé. Proposés depuis cinq ans, les fluides prêts à l'emploi représentent actuellement 40 % des ventes de PCMB : *« L'installateur n'a pas à faire le mélange lui-même et donc n'en prend pas la responsabilité ! »*

Commercialisée depuis 2014, la formule E est biosourcée, toujours à base de monopropylène glycol, mais à présent issu du monde agricole, comme la plupart des additifs ici utilisés. ■

Michel Laurent

(1) Direction générale de la santé bureau des eaux.

CHAPPEE
TOUT LE CHAUFFAGE

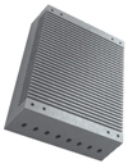
BORA NOVA HTE CONDENSATION

DISPONIBILITÉ
Modèles 31-38 : été 2014

UN CONCEPT MODULAIRE POUR DES PERFORMANCES EXCEPTIONNELLES

DES ATOUTS INCONTESTABLES

Le corps de chauffe SUM Alu s'inscrit dans l'avancée technologique initiée par SUM traditionnel, avec les avantages supplémentaires de l'aluminium :
- Meilleur conducteur de chaleur : l'échange thermique est optimisé et les performances améliorées (jusqu'à 104,2% / PCi)
- Plus léger : réduit considérablement le poids de la chaudière
- Plus universel : le concept monobloc est appliqué sur toute la gamme, de 24 à 38 kW.



Condenseur en carbone :
- Résiste à l'agressivité des condensats acides
- Haute conductivité thermique
- Aucun risque de corrosion
- Facile d'accès, entretien simple et rapide

Régulation déportable en ambiance.
Opération déjà très simple en version filaire, encore plus simple en version sans fil.

BORA NOVA HTE
14 SOLUTIONS DE CHAUFFAGE !
Fioul à condensation
Puissance de 18 à 38 kW
Chauffage seul ou avec ECS
Large gamme de préparateurs ECS
Système traditionnel ou solaire
Rendement d'exploitation jusqu'à 104,2 % (24 kW)

CONNECTEZ-VOUS SUR WWW.CHAPPEE.COM

Self Climat Morvan : toujours plus pour les pros

Être au plus proche des installateurs est l'une des préoccupations principales de ce spécialiste des chaudières bois. Oliver Kehl, directeur, nous expose les actions entreprises pour aider les professionnels à valoriser ce secteur qui suscite de plus en plus de demandes de la part du résidentiel.

© Self Climat Morvan

Oliver Kehl,
directeur de Self Climat Morvan.

Filière Pro – Comment établir le contact avec les installateurs ?

Oliver Kehl – Ce sont principalement eux qui viennent à notre rencontre après avoir reçu plusieurs demandes de la part de leur clientèle. En manque de formation face à des équipements désormais porteurs d'une importante technologie, ils ont besoin d'un accompagnement dans la prescription, le dimensionnement, l'installation et la maintenance.

La formation est-elle donc une action prioritaire ?

Oliver Kehl – À l'évidence, puisque les chaudières bois de l'ancienne génération ne demandent pas autant de compétences. D'un fonctionnement très simple, sans régulation ou presque, elles peuvent être posées par n'importe quel chauffagiste sans problème, ce qui n'est pas le cas des chaudières avec extraction motorisée et régulation embarquée.

Depuis quelques années, nous avons donc mis en place, très simplement, des formations ouvertes à tous les installateurs, sans contraintes. Il s'agit de sessions d'une seule journée, organisées tous les mois, sur notre site de Torcy, à Marne-la-Vallée. Deux formations sont proposées : une pour les chaudières granulés et une pour les chaudières bûches. Un groupe, idéalement constitué de cinq à huit personnes, apprend d'un formateur (qui est un technicien de terrain) et de son technico-commercial Self Climat Morvan qui l'accompagne toute la journée. Le trio formateur / technico-commercial / installateur fonctionne très bien, car des relations de confiance existent déjà entre ces deux derniers. Nos sessions sont d'ailleurs pleines tous les mois !

Comment les formations se déroulent-elles ?

Oliver Kehl – Elles sont essentiellement pratiques. Les sessions ont pour but de rendre l'installateur autonome pour la mise en service et les actes principaux de maintenance. Les paramétrages au niveau du tableau de commande, la consultation des autodiagnostics pour la maintenance, le pilotage (des sondes d'oxygène, de température) et la régulation du chauffage sont parfaitement maîtrisés à l'issue du stage. Nous abordons également la problématique des installations mixtes, avec couplage solaire par exemple. Cette formation gratuite permet à l'installateur de travailler vite et bien, d'être à l'aise avec les équipements, mais aussi d'éviter les frais de mise en service qui lui seraient demandés s'il n'était pas apte à l'assurer lui-même.

Et vis-à-vis des utilisateurs ?

Oliver Kehl – Là aussi, nous avons un rôle essentiel à jouer, non pas pour faire découvrir nos produits en particulier, mais pour informer sur le chauffage au bois d'aujourd'hui. Flamme verte, avec l'aide de l'Ademe et l'ensemble des fabricants adhérents a, en ce sens, permis de diffuser largement l'information sur les performances et la qualité des matériels désormais proposés. Leur présence à des salons désormais dédiés aux particuliers, comme la Foire de Paris est également une évolution importante dans leur façon de communiquer sur le chauffage au bois, en allant directement à la rencontre des personnes intéressées ou en passe de l'être grâce à l'information diffusée.

Cependant, le travail de l'installateur au plus proche de sa clientèle reste essentiel. Sa compétence est indispensable, surtout compte tenu du coût que représente aujourd'hui une chaufferie au bois !

© Self Climat Morvan

La nouvelle chaudière à bûches SX de classe 5, avec sonde lambda, apport d'air primaire et secondaire asservi, extracteur de fumée, système électronique de pilotage et de régulation du système de chauffage. Puissance de 20 à 60 kW. Rendement à 92 %.

Self Climat MORVAN, c'est…

- *une expérience de quarante ans ;*
- *des chaudières à bûches de 10 à 120 kW, avec un rendement pouvant aller jusqu'à 92 % ;*
- *des chaudières à granulés de 5 à 35 kW, avec un rendement pouvant aller jusqu'à 94 % ;*
- *des chaudières bi-énergie, bûches/granulés avec un relayage automatique et une sortie de fumées unique ;*
- *un réseau de technico-commerciaux qui accompagne l'installateur en avant-vente et sur les chantiers ;*
- *des véhicules de démonstration qui embarquent une chaudière granulés et une chaudière bûches.*

Bien sûr, de notre côté, nous nous efforçons de mettre à disposition de tous les utilisateurs un site Internet clair, riche et régulièrement mis à jour. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Titre V et production d'ECS : prise en compte par la RT 2012 de deux systèmes innovants

Par arrêtés respectifs du 25 et du 26 mars 2014, deux nouveaux titres V permettent de prendre en compte dans le moteur de calcul de la RT 2012 deux systèmes de production d'ECS reconnus pour leur performance énergétique.

- L'arrêté du 26 mars 2014, accorde un titre V au système PAC Facteur 7 dans le cadre de la réglementation thermique 2012.

Au sens de l'arrêté, le système PAC Facteur 7 est un dispositif d'extraction des calories contenues dans les eaux grises filtrées, pour les transférer à l'eau de ville afin de produire de l'eau chaude sanitaire et de la stocker à une température supérieure à 58 °C.

Le système est conçu pour que les eaux grises passent par gravité à travers un filtre à tapis semi-automatique et soient stockées dans des ballons en plastique, à la pression atmosphérique. L'efficacité du système permet de produire tout le besoin d'ECS sans appoint en six heures, durant les heures creuses du tarif de l'électricité.

Le système PAC Facteur 7 se compose de :
- une PAC ;
- un échangeur préchauffeur statique ;
- ballons de stockage d'eau à niveau variable ;
- un compresseur d'air sec ;
- ballons de stockage d'eaux grises à niveau variable ;
- un filtre à tapis semi-automatique ;
- un système de régulation.

Ce titre V est applicable aux bâtiments ou parties de bâtiments pour les usages suivants :
- bâtiments à usage d'habitation : logements collectifs, établissements sanitaires avec hébergement, foyers de jeunes travailleurs, citées universitaires ;
- hôtels ;
- grandes cuisines (restauration commerciale en continu) ;
- établissements sportifs municipaux ou privés ;
- industries « basse température » (3 x 8 heures et de 8 heures à 18 heures).

Le système PAC facteur 7 constitue une version améliorée d'un simple système d'échange thermique sur eaux grises, puisqu'il utilise une petite pompe à chaleur ainsi que deux ballons tampons (avant et après l'échange).

Atout remarquable : la production d'ECS est dissociée du rejet des eaux grises, contrairement aux systèmes directs, où, pour que l'échange soit efficace, il convient que l'utilisation soit simultanée avec la production. Cela limite alors la récupération à certains usages (douche notamment). Le système revendique une économie de 60 à 80 % des consommations liées à la production d'eau chaude sanitaire.

- L'arrêté du 25 mars 2014 accorde un titre V au système +ECO Dyn dans le cadre de la réglementation thermique 2012.

Au sens de l'arrêté, le système +Eco Dyn permet la production d'eau chaude sanitaire. Il est composé d' :
- un réservoir vertical de stockage ECS en acier thermo-laqué isolé ;
- une pompe à chaleur air/eau ;
- un ensemble échangeur à plaques et pompe de circulation appelé module de transfert ;
- un régulateur.

Disposée en extérieur, la PAC comprend la totalité du circuit de fluide frigorifique. La liaison entre la PAC et le module de transfert est réalisée avec de l'eau glycolée. Les circuits sont mis en mouvement à l'aide de pompes à débit variable pilotés par la PAC.

Le champ d'application de cette méthode de production d'ECS s'applique aux usages suivants :
- hôtels (sous conditions) ;
- restauration (sous conditions) ;
- restauration continue.

L'utilisation du titre V n'est valable que si le système en question est le seul système de production d'ECS relié à la zone. ■

M.L.

Peut-on placer un équipement électrique contre une paroi jointive à une baignoire ou à une douche ?

Récemment publiée, la fiche d'interprétation F28 à la norme NF C 15-100 donne réponse quant à la proximité d'un équipement électrique derrière une paroi jointive dans une salle d'eau.

Dans les locaux contenant une baignoire ou une douche, quelles sont les dispositions à mettre en œuvre pour l'alimentation d'une machine située contre une paroi jointive à une baignoire ou à une douche ? La fiche d'interprétation F28 donne réponse. Elle renvoie au tableau 701B de la norme NF C 15-100, relatif aux appareils d'utilisation.

Lorsque le plan d'implantation prévoit la localisation d'une machine (exemple : machine à laver le linge) dans un espace du local recevant une baignoire ou une douche, avec une paroi commune à la baignoire ou à la douche, il convient d'appliquer les règles du tableau 701B relatif aux appareils d'utilisation, en distinguant deux cas :

- cas où l'emplacement de la machine est fermé par une porte toute hauteur, avec imposte pleine, et dont la charnière se situe du côté de la cloison commune toute hauteur. Dans ce cas, les règles du volume 3 s'appliquent pour la (ou les) machine(s) située(s) dans cet espace.
- cas où l'emplacement de la machine n'est pas fermé, pas complètement clos ou est fermé par une porte toute hauteur, avec imposte pleine, et dont la charnière se situe à l'opposé de la cloison commune toute hauteur. Dans ce cas, toute partie de la (ou des) machine(s) située(s) dans cet espace doit être dans le volume 3. Il en est de même pour l'alimentation. ■

Michel Laurent

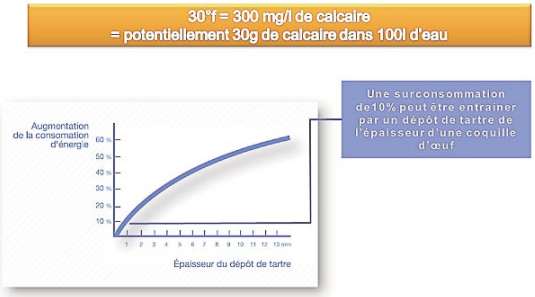
Solutech : garantir durablement les performances énergétiques des installations de chauffage

La qualité des équipements mis en œuvre dans une chaufferie peut être anéantie par manque d'entretien des circuits de chauffage. Voilà pourquoi BWT Permo & Cillit souligne l'importance de la qualité de l'eau et de son maintien dans le temps, grâce à des solutions appropriées. Explications.

Exemple de dépôts de tartre et de corrosion sur canalisations.

Aujourd'hui plus que jamais, confort, performance, économie d'énergie et écologie sont exigés en matière de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire. La RT 2012 impose à ce sujet un cadre réglementaire strict. Pour atteindre et maintenir les performances globales d'une installation, plusieurs facteurs sont indissociables. Certaines étapes sont même incontournables dès la conception. L'analyse des besoins, le choix de l'énergie, puis le choix de la technologie induisent le calcul précis des composants de l'installation. Intervient ensuite la pose du matériel. Enfin, la mise en service et l'entretien régulier des équipements contribuent à allonger la durée de vie de l'installation dans des conditions de performance optimum.

C'est dans ce cadre, conception et entretien, qu'intervient la notion de qualité de l'eau, en tant que point essentiel de la performance d'une installation.



Dans le cas d'une installation embouée et entartrée, le transfert de chaleur est freiné. Pour compenser cette baisse, la température de départ de l'installation est rehaussée. Les températures retour sont donc elles aussi plus élevées et l'impact sur le rendement instantané et les consommations d'énergie de la chaudière sont sensibles, comme le montre le schéma.

En lien avec les évolutions technologiques

Pour atteindre des consommations d'énergie de plus en plus basses selon des rendements optimisés, les technologies des équipements de chauffage sont devenues plus complexes :

- de nouveaux matériaux ont été mis au point afin de garantir une meilleure réactivité thermique ;
- des alliages innovants et des circuits multimatériaux (Inox, aluminium, cuivres et composites) sont apparus ;
- des écarts de température importants se rencontrent au sein d'une même installation (basse température, condensation, primaires solaires…) ;
- des sections de passages restreintes et des volumes d'eau réduits (corps de chauffe compacts, radiateurs faible contenance, planchers chauffants, micro-échangeurs…) sont mis en œuvre dans les échangeurs.

Pour tirer le meilleur parti de ces nouvelles technologies, la qualité du fluide caloporteur (l'eau) devient un facteur clé tout au long de la vie de l'installation.

Prendre soin de la qualité de l'eau dès la mise en service

Il est en effet important de garantir une eau de bonne qualité dans les circuits, avant même la mise en service. Pour une installation neuve, il est nécessaire de prévoir un nettoyage à la première mise en service et avant réception du chantier afin d'éliminer les limailles, acides et autres polluants ayant pu s'introduire lors du montage. En rénovation, lors de la pose d'une chaudière neuve, le désembouage est indispensable. Il est par ailleurs primordial, pour respecter les préconisations des constructeurs de chaudières, d'analyser l'eau de remplissage et de vérifier sa conformité.

Traiter l'eau pour assurer des performances durables

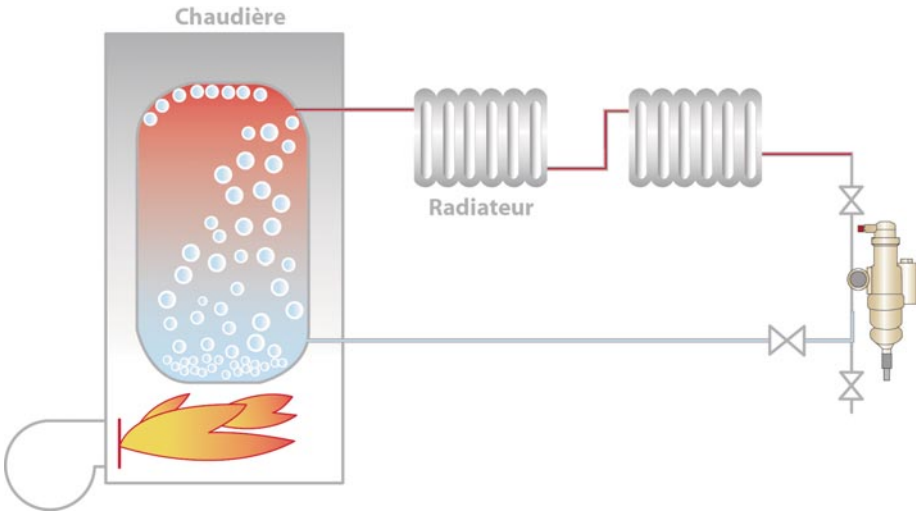
Des surfaces d'échanges propres ainsi que des sections et débits intègres aident à maintenir durablement les performances d'une installation. Le traitement de l'eau permet une protection polyvalente contre les boues, la corrosion et l'apparition de tartre. Différents produits polyvalents ont été développés pour répondre à toutes les configurations d'installation.

Utilisation simple et sans conditions particulières

Les produits de traitement Solutech de Cillit ne contiennent pas de glycol et, à ce titre, leur rejet direct à l'égout est autorisé. Ils ne sont pas non plus soumis à contrôle ni autorisation du ministère de la Santé : un gage de sécurité et de simplicité pour l'utilisateur.

Au service des réseaux classiques haute température

Traitement préventif polyvalent spécifique pour circuits de chauffage central classique dans l'habitat, Solutech Protection agit en



Dégazeur et extracteur magnétique des boues de circuits de chauffage individuel, le filtre Solutech extraction air et boues permet aussi l'introduction de produits de traitement.

tant que produit unique contre le tartre, la corrosion et les boues. Il contient un inhibiteur spécifique de l'aluminium et son dosage demeure indépendant de la qualité de l'eau (sans risque de surdosage). Compatible avec tous les matériaux, il convient jusqu'à 110 °C. En l'absence d'appoint d'eau sur le réseau (ou inférieur à 10 % du volume), la dose initiale suffit à une protection définitive.

Protéger les planchers chauffants

Antitartre et antibactérien, Solutech planchers chauffants prévient la formation des dépôts calcaires et la multiplication des bactéries dans les réseaux hydro-câblés. De plus, la solution protège contre la corrosion, évite la décantation de boue dans le réseau de tubes et supprime les poches de gaz. Compatible avec tous les matériaux, y compris l'aluminium et les composites, Solutech planchers chauffants protège tous les circuits basse température.

Filtre de dégazage et d'extraction des boues

Extracteur magnétique des boues de circuits de chauffage individuel, le filtre Solutech extraction air et boues comprend également un dégazeur et un purgeur d'air. Il associe la décantation des boues à un capteur magnétique pour retenir efficacement les particules. L'évacuation des boues s'effectue par simple purge. Par ailleurs, ce filtre facilite l'injection des produits de traitement Solutech. À monter sur canalisation horizontale ou verticale, il est livré avec son calorifuge intégral.

Traitement unique pour réseaux collectifs

Dans cette gamme, le traitement préventif polyvalent spécifique aux réseaux collectifs de chauffage se nomme Solutech protection intégrale. Il s'agit d'un produit polyvalent contre le tartre, la corrosion et les effets de pile entre métaux, les boues, y compris organiques. Le choix est donc facilité, puisque ce produit unique protège contre l'ensemble des problèmes rencontrés en réseau de chauffage. Solutech protection intégrale convient à basse température, ou dans les réseaux de chauffage classique jusqu'à 110 °C. Il contient un inhibiteur spécifique de l'aluminium. Le dosage de 5 litres/m³ reste indépendant de la qualité de l'eau et du type de matériaux : encore un point qui facilite son utilisation. Sans risque de surdosage, il reste facile à contrôler et efficace pendant cinq ans, en l'absence d'appoint d'eau supérieur à 10 % du réseau volume du réseau. Cette solution convient pour protéger les installations et équipements dans la durée et pour maintenir les rendements des équipements afin de réaliser des économies d'énergies.

Filtres clarificateurs Solutech FCM compact

Conçus pour des solutions aux applications collectives, les filtres clarificateurs à poche filtrante et à barreau magnétique captent les particules, boues et oxydes en suspension au sein des réseaux techniques. Ils s'utilisent de façon préventive ou lors d'opérations curatives de désembouage. Les filtres Solutech FCM compact appartiennent au procédé Solutech sous avis technique (ATEC CSTBat) pour la protection des circuits de chauffage collectifs tous métaux y compris l'aluminium.

Largeur de gamme au service de tous les circuits

Fort de son expérience du traitement d'eau en chaufferies, BWT Permo & Cillit propose une offre élargie à d'autres problématiques dans la boucle d'eau de chauffage. Par exemple, la gamme comprend un équipement qui neutralise les condensats pour les chaudières à condensation, ou encore, un filtre destiné à protéger les échangeurs des circuits des pompes à chaleur géothermiques. ■

Michel Laurent

Air et boues : pourquoi les éliminer ?

Éliminer l'air des circuits est primordial car l'oxygène dissout engendre des phénomènes de corrosion et de développement des boues. De plus, les poches d'air dans les radiateurs dégradent les échanges thermiques. Enfin, les bulles d'air génèrent du bruit et de l'abrasion mécanique.
Éliminer les boues est essentiel, car elles causent des baisses de vitesse de circulation, voire des bouchages (cas des planchers chauffants). Les boues créent une réduction des échanges thermiques. En circulation, elles génèrent de l'abrasion, et sédimentées, il existe un risque de corrosion sous dépôt.

Une offre pour les chaufferies collectives

En 2012, Cillit a mis au point une gamme de traitements des circuits pour chaufferies collectives. Proposée selon des conditionnements adaptés, Solutech protection intégrale et Solutech lessivage et désembouage disposent d'un avis technique depuis septembre 2013 (ATEC CSTBat 19/13-128), en association avec les équipements de filtration des boues. Avec cette nouvelle offre, Cillit incite les bureaux d'études et les exploitants à penser dès la conception à la qualité de l'eau : un moyen simple et efficace d'optimiser les rendements et la durée de vie des installations.

Élevage « nature » jusque dans le choix du chauffage !

Une chaudière à bois déchiqueté T4 de la marque Fröling a été installée par Sébastien Thomas, gérant de l'entreprise Thomas Énergies afin d'assurer l'élevage de près de 250 veaux à Lottinghen, petite commune rurale du Pas-de-Calais. Une réalisation atypique, qui comble aujourd'hui les attentes des propriétaires éleveurs.

Sébastien Thomas,
gérant de l'entreprise
Thomas Énergies

Un bâti et une destination peu habituels…

Il s'agissait de chauffer 2 200 litres d'eau chaude à 78 °C afin de réaliser le mélange nourrissant (à base de poudre de lait) pour l'élevage de veaux de boucherie du groupement Sobeval. La chaudière devait aussi être capable d'assurer le chauffage du petit local de 15 m² et de 32 m³ de volume qui tient lieu de bureau à l'exploitant (celui-ci étant équipé classiquement d'un radiateur).
Entièrement neufs, les locaux ont été construits à l'aide de murs sandwichs (béton/polyuréthane/béton) et bénéficient d'une toiture isolée (polyuréthane).
Pour cet élevage, les propriétaires souhaitaient donc avant tout obtenir sans problème ces importantes quantités d'eau chaude, à un coût réduit, mais aussi et surtout, une grande simplicité d'utilisation et, en cas de besoin, pouvoir être dépannés très rapidement… contraintes d'élevage obligent !

Une solution gaz propane/bois

Deux solutions s'offraient à eux : soit une installation avec chaudière gaz propane, soit une installation avec chaudière à bois déchiqueté, sachant que, dans chaque cas, un stockage était nécessaire.
La solution gaz avait le double avantage d'un investissement très raisonnable de 12 200 € HT (soit trois fois moins important que celui représenté par la chaudière bois) et de l'absence de manipulation de l'énergie (celle-ci étant directement fournie à partir d'une cuve aérienne à l'encombrement cependant conséquent).
La solution bois affichait un coût important de 34 000 € HT (hors ballon et silo) et demandait également la construction d'un volume de stockage (4 x 4 x 2,5 m).
Cette dernière solution s'est pourtant imposée auprès des exploitants en raison du coût de l'énergie – 3,5 fois moins important que le coût du kWh propane, malgré les prix consentis par le propanier –, mais aussi grâce au caractère renouvelable de l'énergie bois, en parfaite adéquation avec l'activité des propriétaires.

Une stricte réponse aux besoins

C'est une chaudière de 40 kW, version T4 de Fröling qui a été choisie pour assurer tous les besoins de l'exploitation. Une étude préalable avait été réalisée avec l'option chauffage de l'habitation de l'agriculteur, mais celle-ci n'a pas été retenue pour des raisons de coût.
Un modèle de ballon de la société Schippers a été sélectionné pour ses technologies avancées et ses caractéristiques spécifiques, adaptées à l'élevage : serpentin de chauffage surdimensionné, pompe de recyclage et de mélange eau chaude (homogénéisation de la température dans le ballon), importante isolation, cuve Inox recouverte de bois.

Installation finalisée avec la chaudière Fröling T4 et son ballon tampon. On remarque, à gauche, à l'arrière-plan, le ballon d'eau chaude et la cuve de refroidissement installés en position surélevée pour assurer l'alimentation gravitaire de la cuve de mélange (non visible sur la photo), pour l'eau chaude, le lait en poudre et l'eau froide.

À noter que le chauffage du ballon de 2 200 litres à 78 °C devait être assuré deux fois par jour afin de correspondre très exactement aux buvées des jeunes bovins !
Quant à la facilité d'utilisation voulue par l'exploitant, elle est garantie par le pilotage très convivial de l'installation, avec écran tactile. La régulation se fait en fonction de la température extérieure avec vanne trois voies motorisée pour le chauffage et par programmation des plages de chauffage pour l'eau chaude.

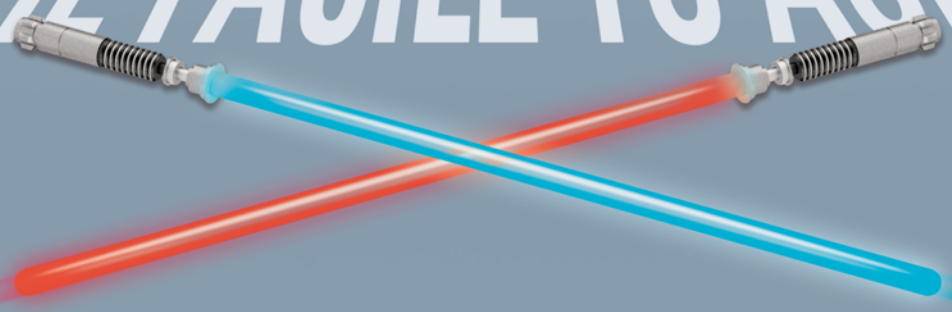
Un partenariat installateur/fabricant tenté et… réussi

Alors que l'entreprise Thomas Énergies n'avait encore jamais travaillé avec Fröling, un partenariat a pu s'établir grâce à la renommée de la marque et aux relations de confiance qui se sont tissées rapidement avec le commercial. Un premier stage de formation s'est organisé pour finir de convaincre Sébastien Thomas sur la qualité des équipements et les capacités d'organisation du fabricant.
L'étude de dimensionnement et le chiffrage ont été réalisés par le commercial Fröling, alors que la réalisation du plan de chaufferie et du silo de stockage a été assurée par l'installateur. Après validation par le bureau d'études et réalisation d'un schéma d'implantation de la chaudière avec préconisations (distances à respecter, positionnement de l'ouverture dans le mur pour passage de la vis sans fin…), la commande de la chaudière a eu lieu. Compte tenu de cette première expérience avec la marque, une aide au montage, réalisée par une station technique agréée, a été requise, ainsi que la mise en service par un technicien Fröling.
L'accompagnement a été parfaitement accompli par le fabricant, sachant que, à l'issue d'un stage supplémentaire de formation, l'installateur sera parfaitement autonome pour garantir la vente, le dimensionnement, la pose, la mise en service et l'entretien de l'installation. ■

Virginie Bettati

TOSHIBA Leading Innovation >>>

PERFORMANT TU SERAS
FIABLE TU TE MONTRERAS
LA VIE FACILE TU AURAS !



Depuis plus de 130 ans, avec Toshiba, la force est en vous !

Acteur incontournable du génie climatique, véritable référent sur le marché de l'optimisation énergétique et du confort, Toshiba **se bat pour proposer une gamme de produits** et de services toujours plus fiables et performants, devançant les exigences environnementales. Le Groupe impose sa marque de qualité et d'innovation à l'instar de sa nouvelle solution de pompes à chaleur Air-Air **Super Daiseikai** : classe énergétique A+++, régulation inverter ultra-performante et design soigné. Comme chacune des gammes de la marque, elle est un concentré d'expertise pérenne **qui facilite le quotidien des installateurs** tout au long de la vie du produit : pose aisée, maintenance limitée, qualité renforcée. **Toshiba, la marque de ceux qui ont tout compris !**

100% QUALITÉ TOSHIBA

www.toshibaclim.com

TOSHIBA AIRCONDITIONING
Advancing the eco-evolution

l'énergie est notre avenir, économisons-la !

actitudes•com Crédit photos : Fotolia

Oventrop met la GTCC à la portée de tous les bâtiments

Bien qu'efficace en matière d'économies d'énergie, la gestion technique centralisée du chauffage reste peu développée, car complexe et onéreuse. Avec DynaTemp, Oventrop offre au petit tertiaire un système simple et peu coûteux. Explications de Samuel Sonet, responsable technique et prescription France.

Samuel Sonet,
responsable technique
et prescription France.

Filière Pro – La GTCC, ou gestion technique centralisée du chauffage, a du mal à s'imposer en France. Pourquoi ?

Samuel Sonet – La GTCC traditionnelle est à la fois coûteuse et complexe à mettre en œuvre et à piloter, ce qui freine aussi bien les maîtres d'ouvrage que les installateurs. Parce qu'elle veut tout intégrer – l'éclairage, la ventilation, le chauffage, etc. –, elle est difficile à gérer et nécessite la mise en place d'outils de programmation, l'achat de logiciels, etc. Cela suffit à empêcher son développement dans les petits et moyens bâtiments du secteur tertiaire, où les économies d'énergie à en attendre sont moins immédiates et moins évidentes à mesurer.

En quoi votre produit, DynaTemp fait-il la différence ?

Samuel Sonet – Notre système DynaTemp est simple, notamment parce qu'il se limite à la gestion du chauffage. C'est une régulation terminale : l'intelligence embarquée (dans le DDC ou direct digital controller) gère l'ensemble du bâtiment à partir de ses capteurs, pour aller au-delà de ce qu'offrent les robinets thermostatiques. C'est pourquoi elle est particulièrement adaptée au petit tertiaire, en particulier aux crèches, lycées, hôtels, Ehpad… et plus généralement à tous les bâtiments qui possèdent un calendrier d'occupation des zones avec un renouvellement limité des horaires, c'est-à-dire avec une certaine régularité dans l'occupation. Concernant la mise en œuvre, DynaTemp ne nécessite pas de connaissances particulières de la part du chauffagiste, mais une simple coordination entre lui et l'électricien et reste aisément pilotable par le gestionnaire du bâtiment, qui accède à l'interface de commande à partir de son navigateur Web en local ou à distance. C'est un système plug and play. De plus, dans le neuf, le surinvestissement nécessaire à son installation est modéré. En résumé, ce produit, facile à mettre en œuvre et à utiliser, peu coûteux, a été conçu pour faire rentrer la GTCC en douceur dans le petit tertiaire.

Comment fonctionne DynaTemp ?

Samuel Sonet – DynaTemp est constitué d'un DDC, qui est le cerveau de l'installation et permet la programmation. Ce DDC est relié par câbles à des modules de zones qui reçoivent les ordres. Dans chaque zone, qui peut être une salle de classe ou une chambre d'hôtel, sont installés un thermostat d'ambiance et un ou plusieurs capteurs de température, voire des capteurs de présence et des capteurs d'ouverture de fenêtre. Les têtes thermostatiques sont supprimées sur les émetteurs de la zone, qui sont gérés comme un seul émetteur, par l'intermédiaire d'une vanne deux voies motorisée. Ceci permet d'éviter les problèmes de casse et de mauvaise utilisation des robinets thermostatiques et de réduire les coûts. Le ou les capteurs communiquent, par émission radio, au module de zone qui, lui, envoie les données en filaire à la centrale DDC. Cette centrale, dans laquelle l'intelligence est embarquée, pilote les modules de zones en fonction de la programmation : abaissement de nuit, plages de dérogation (que l'on peut réduire ou agrandir à distance), bridage de la température de consigne, coupure ou mise en route du chauffage, etc. On peut faire du reporting et voir ce qui se passe dans le bâtiment, en visualisant les zones occupées, les fenêtres qui sont ouvertes, la température réglée par ses occupants… et gérer dans une logique de meilleure utilisation de l'énergie.

« Notre système DynaTemp est simple, notamment parce qu'il se limite à la gestion du chauffage. »

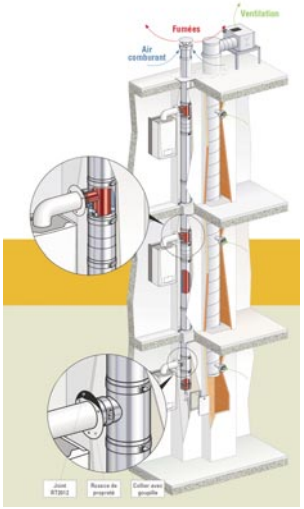
Et si le maître d'ouvrage souhaite un jour faire évoluer son système de GTCC ?

Samuel Sonet – DynaTemp est modulaire, ce qui permet de budgétiser l'installation et de la faire progresser avec des scénarios supplémentaires. On commence par les capteurs de température, indispensables, et l'on rajoute les capteurs d'ouverture de fenêtres et/ou les capteurs de présence, qui permettent de couper l'émission de chaleur lorsque les fenêtres sont ouvertes ou que la zone est inoccupée. D'autre part, si demain, le maître d'ouvrage souhaite intégrer DynaTemp dans un système plus global de gestion technique ou, à l'inverse, faire rentrer d'autres équipements dans son navigateur, c'est possible. Le protocole utilisé (Bacnet) est ouvert. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Poujoulat : les solutions rénovation pour chaudière à condensation

VMC gaz collective : la chaudière participe à la ventilation



© Poujoulat

Le système 3CE P Multi+ de Poujoulat permet la création de systèmes concentriques collectifs assurant l'amenée d'air et l'évacuation des fumées des appareils qui y sont raccordés. Ce système compact sera utilisé en rénovation, lorsque les conduits existants ne pourront pas être réutilisés. Il est particulièrement adapté à la rénovation des alvéoles techniques. Le conduit collectif obtenu autorisera le raccordement de deux à vingt chaudières individuelles gaz à condensation.

La ventilation des logements est assurée par un système mécanisé indépendant après rénovation de la VMC gaz en place.

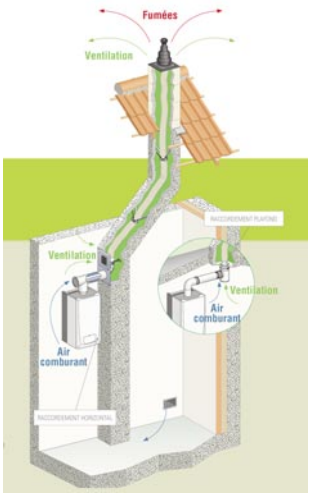
Grâce au fonctionnement en légère pression positive, le conduit vertical peut être dévoyé dans sa partie supérieure. Ceci aide à s'ajuster à la construction et à éviter des éléments de charpente, par exemple. L'utilisation de l'Inox 316L et sa compacité rendent le système 3CE P Multi+ léger et facile à installer.

Trois terminaux différents sont proposés dans la gamme, pour s'adapter parfaitement à l'architecture du bâtiment.

Réglementation

- *Le conduit vertical doit être placé dans une gaine technique adaptée à la classification du bâtiment. Cette gaine pourra être commune aux réseaux d'électricité, d'eaux usées ou pluviales, par exemple ;*
- *les chaudières compatibles sont de type C4p, équipées d'un clapet anti-retour sur le circuit de combustion ;*
- *chaque projet devra faire l'objet d'une étude particulière. Les techniciens et le bureau d'études Poujoulat y apporteront toute leur contribution en complément du travail de la maîtrise d'œuvre chargée du dossier.*

Conduit individuel : la chaudière participe à la ventilation



© Poujoulat

Le système Airflue Rénovation permet d'associer le conduit existant aux appareils à condensation tout en maintenant la ventilation existante du local, les chaudières modernes ne disposant plus de coupe-tirage. Adapté aux conduits de fumée individuels, en logement collectif comme en maison individuelle, ce système répond ainsi aux exigences des nouvelles réglementations thermiques tout en préservant le renouvellement d'air hygiénique dans le logement. L'air vicié de la ventilation naturelle est évacué par l'espace annulaire résiduel du conduit existant. L'air comburant nécessaire au fonctionnement de la chaudière est puisé dans la pièce. L'installation ainsi obtenue est de type B23p.

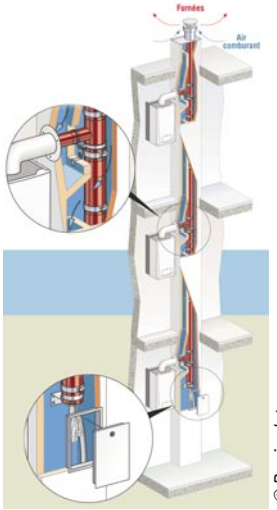
Deux matériaux sont proposés pour le tubage flexible destiné à l'évacuation des fumées : le polypropylène et l'acier inoxydable, parfaitement adaptés à la condensation et résistant à des températures de fumée allant jusqu'à 120 °C.

- Deux options existent pour la ventilation : en fonction de l'année de construction du bâtiment, le renouvellement de l'air se fait pièce par pièce (ventilation permanente par pièce, VPP, avec bouche de ventilation) ou de manière générale et permanente (après 1969), par ventilation naturelle par balayage, VNB, avec bouche autoréglable.

Réglementation

- *Le raccordement de la chaudière doit être réalisé avec les conduits concentriques de la gamme ;*
- *la hauteur maximale du tubage en diamètre 80 est indiquée dans les notices d'installation des appareils. Les diamètres 100 (Inox) ou 110 (PPh) sont utilisés pour les hauteurs de conduits plus importantes ;*
- *le maintien de la ventilation haute permet de conserver la conformité de l'installation à la réglementation gaz.*

Conduit de type Shunt : la chaudière ne participe pas à la ventilation



© Poujoulat

Le système Rénoshunt par tubage en acier inoxydable (conforme à la réglementation incendie en collectif) assure la rénovation et la réutilisation de conduits collectifs Shunt ou Alsace lorsque ceux-ci n'assurent que l'évacuation des fumées.

Le logement est alors équipé de plusieurs conduits (fumées ou ventilation), ce qui correspond aux cas les plus fréquents. Grâce au conduit collectif ainsi obtenu, il est possible de raccorder jusqu'à six chaudières gaz à condensation (un système de réglage permet d'ajuster chaque hauteur d'étage).

L'air comburant circule alors, depuis l'extérieur, dans l'espace annulaire résiduel. Grâce au tubage, les fumées sont canalisées vers l'extérieur en préservant le conduit existant des condensats auxquels il ne résisterait pas.

Réglementation

- *La ventilation des logements devra être assurée par un système naturel ou mécanisé indépendant ;*
- *les chaudières compatibles sont de type C4p, équipées d'un clapet anti-retour sur le circuit de combustion ;*
- *une trappe de visite, coupe-feu 1/4 d'heure, doit permettre la visite annuelle d'entretien du pied de conduit. Elle doit rester accessible* ■.

Virginie Bettati

Des nouveaux receveurs et des baignoires îlots tout acier chez Kaldewei

Fabricant de baignoires et de receveurs en acier émaillé 3,5 mm, Kaldewei annonce l'arrivée de plusieurs nouveautés intéressantes, tant du point de vue esthétique que technique. Explications de Raymond Piquemal, directeur commercial France

Avec leurs habillages soudés, polis, puis émaillés, les baignoires Meisterstück semblent fabriquées d'un seul bloc.

Filière Pro – Quels sont les avantages de vos nouvelles baignoires îlots Meisterstück ?

Raymond Piquemal – Jusqu'à présent, nos baignoires îlot en acier disposaient de tabliers en polyuréthane. L'année dernière, lors du salon ISH de Francfort, nous avons présenté le prototype d'une baignoire îlot entièrement réalisé en acier émaillé. Vu l'accueil enthousiaste qui lui a été réservé, nous avons décidé de proposer trois de nos baignoires îlots avec un tablier en acier émaillé de 3,5 mm d'épaisseur. Il s'agit des modèles Asymetric Duo, Centro Duo Oval et Conoduo. Ces baignoires sont uniques, car les habillages sont en fait soudés, polis, puis émaillés. Elles semblent fabriquées d'un seul bloc, associant une technologie de fabrication moderne par emboutissage de l'acier et un travail manuel précis, réalisé lors de la liaison des tabliers avec la cuve. Sans joint, ces baignoires restent toujours impeccables et, haut de gamme, elles viennent concurrencer les modèles îlots en solid surface, avec des prix plus attractifs : à 4 752 € HT, l'Asymetric Duo ne coûte pas plus cher que le modèle îlot avec tabliers en polyuréthane. De plus, nos baignoires Meisterstück disposent de l'effet perlant en série, notre finition de surface qui facilite l'entretien, et sont garanties trente ans. Elles peuvent être équipées du nouveau système audio SoundWave qui, pour seulement 600 € HT, les transforme en enceinte musicale à partir d'un Smartphone, pour s'immerger dans un bain de musique. Enfin, elles peuvent être équipées de la robinetterie électronique Kaldewei Comfort Select, qui permet de programmer l'arrêt automatique du remplissage pour éviter de laisser déborder la baignoire.

Vous complétez vos gammes de receveurs de douche avec Scona et Superplan Easy Install. Quelles sont leurs particularités ?

Raymond Piquemal – Scona est un receveur au design contemporain, avec un vidage central rond, contrairement à Conoflat qui dispose d'un vidage carré. C'est un joli produit, d'une épaisseur d'acier émaillé de 3,5 mm. Il est disponible en neuf modèles, dont les dimensions s'échelonnent de 80 x 80 cm à 90 x 140 cm. Dès cet été, Scona sera proposé dans tous nos coloris, y compris mats, qui ont été développés pour s'harmoniser avec les revêtements d'aujourd'hui. Scona peut également disposer de notre émaillage antidérapant Secure Plus et de l'effet perlant, qui facilite l'entretien. Garanti trente ans, ce receveur vient compléter notre gamme Ambiente, c'est-à-dire qu'il s'inscrit dans le cœur du marché, avec un rapport qualité/prix attractif.

Grâce à son support en polystyrène, Superplan Easy Install facilite l'installation des douches extra-plates.

Et le receveur Superplan Easy Install ?

Raymond Piquemal – Plus qu'un receveur, Superplan Easy Install est une solution conçue pour faciliter l'installation des douches extra-plates : elle se compose d'un receveur en acier émaillé disponible en sept dimensions, comprises entre 80 x 80 cm et 90 x 120 cm, et d'un support en polystyrène parfaitement adapté, qui ne mesure que 34 mm de hauteur pour une hauteur d'installation de 37 mm hors tout. La pose de Superplan est limitée à quelques étapes, puisqu'il suffit de décaisser la zone du siphon et de l'évacuation sur 90 mm de hauteur. La suite est un jeu d'enfant. Tous les éléments nécessaires sont inclus dans le pack. Superplan est adapté pour une pose sur la chape, sur un sol en bois ou déjà carrelé.

L'acier émaillé progresse-t-il sur le marché français ?

Raymond Piquemal – Le chiffre d'affaires de Kaldewei a progressé de 9 % en 2013 par rapport à 2012, et l'année 2014 a bien commencé. L'hôtellerie, toujours à la recherche de solutions à la fois durables et design, est très sensible aux avantages de l'acier émaillé. De plus, nous sommes de mieux en mieux implantés dans les salles d'exposition, du moins avec nos receveurs. Car pour la baignoire, c'est plus compliqué : la tendance étant à la douche, elles sont moins visibles dans ces salles. Concernant les receveurs, dans les grandes dimensions – nous allons jusqu'à 180 cm de long –, l'acier émaillé apparaît comme une bonne alternative à la céramique et nos prix sont très compétitifs face aux receveurs en matériaux de synthèse, avec des produits plus solides et plus durables aussi. N'oublions pas que nous offrons une garantie de trente ans sur nos produits ! ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Tece à la conquête des marchés du bâti-support et du système multicouche

Présent en France depuis quinze ans, Tece affiche aujourd'hui ses ambitions. Jöel Delabre, directeur commercial, nous présente les produits qui permettront à la marque de faire sa place sur les marchés du bâti-support et du système multicouche.

Filière Pro – Qui est Tece ?

Joël Delabre – Tece est une entreprise allemande créée en 1955. D'abord spécialiste des systèmes de tubes et raccords en matériaux composites, l'entreprise, qui est dirigée par un unique actionnaire, a ensuite élargi son champ de compétences à la salle de bains, en proposant des bâti-supports et des systèmes d'évacuation pour les douches à l'italienne. Aujourd'hui, notre catalogue est composé du plancher chauffant TECETherm, des systèmes d'évacuation linéaire TECEDrainline, des receveurs prêts à carreler TECEDrainboard, du système multicouche à emboîtement TECELogo, du système multicouche à sertir TECEFlex, et d'une gamme complète de bâti-supports.

Que représentez-vous sur le marché français du bâti-support et comment comptez-vous vous imposer ?

Joël Delabre – En France, nous sommes encore un acteur mineur, mais notre position de deuxième fabricant européen associé au potentiel du marché – seulement 25 % des cuvettes vendues sont suspendues en France, contre 90 % en Allemagne – nous autorise à afficher de véritables ambitions. Nous nous positionnons sur un segment premium, à la fois original et avec des prix sages. Pour information, les Washlet de Toto se posent uniquement à l'aide de nos bâti-supports. Nous pensons que, pour percer, nous devons en donner plus, et c'est ce que nous faisons. Par exemple, nous nous sommes attachés à concevoir des bâti-supports qui se posent plus rapidement grâce à une fixation unique au sol par l'intermédiaire de quatre pieds avec freins intégrés, et réglables indépendamment les uns des autres. Cela facilite la mise à niveau, quels que soient les défauts de planéité du sol. Notre bâti-support le plus haut de gamme, le TECELux, qui comprend toutes les fonctionnalités disponibles sur le marché – aspiration autonome des odeurs, réglage de la hauteur après installation, déclenchement sans contact, éclairage de la plaque par détection de présence – avec un design sans équivalent, est proposé à un prix public de 1 700 € HT. De plus, avec plus de 200 plaques de commande en catalogue, nous disposons d'une gamme très large, probablement la plus large qui soit. Ces 200 plaques de commande s'inscrivent dans une fourchette de prix allant de 30 € à 1 000 € HT et les matériaux, le design, les fonctionnalités, etc. varient.

Concernant le système multicouche, quelle est votre stratégie ?

Joël Delabre – Après avoir longtemps proposé du système multicouche à sertir, nous concentrons aujourd'hui nos efforts sur l'emboîtement. Notre ambition est de faciliter le transfert d'une technologie à l'autre. L'avantage de l'emboîtement est qu'il ne nécessite aucun outil lourd et onéreux de sertissage pour être mis en œuvre. Notre système à emboîtement, TECELogo, est le seul du marché à être disponible du Ø 16 au Ø 50 et, depuis ce mois de juin, au Ø 63, au lieu du Ø 32 au mieux. Ceci permet à l'installateur de réaliser même les gros chantiers. De plus, notre système multicouche à emboîtement dispose de raccords parfaitement démontables et remontables, sans changement de pièces, quel que soit le diamètre du tube, tout en permettant d'être écrasé comme n'importe quel système traditionnel.

© Tece

Le système multicouche à emboîtement TECELogo est le seul du marché à être disponible du Ø 16 au Ø 63.

© Tece

Doté de quatre pieds réglables en hauteur, le bâti autoportant TECEpremium s'affranchit des défauts de planéité du sol.

Les fabricants de systèmes multicouches s'accordent à dire que l'emboîtement est sans avenir en France pour l'instant…

Joël Delabre – Au contraire, nous pensons que le raccord à emboîtement est aujourd'hui l'avenir de la plomberie. Ce que les installateurs comprennent très bien, dès lors qu'on leur explique l'intérêt de basculer d'une technologie à l'autre. Car non seulement ils peuvent travailler sans outil et gagnent du temps sur la mise en œuvre, mais en plus, ils ne jettent aucun raccord et peuvent faire évoluer une installation sans problème. Des arguments qui portent d'autant plus que nos raccords à emboîtement sont proposés au même niveau de prix que les raccords traditionnels à sertir, et non pas de 25 % à 40 % plus cher, comme c'est le cas la plupart du temps. Nous pouvons nous le permettre parce que nous fabriquons nos produits. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Parois de douche : Rothalux ou le souci du détail

Que ce soit vis-à-vis du consommateur utilisateur ou du professionnel installateur, Rothalux soigne les détails : simplicité d'usage pour l'un, facilité de pose pour l'autre. Explications d'Alain Coitier, chef des ventes de Rothalux.

Avec la série Raya, des ajustages jusqu'à 4 cm sont possibles.

Filière Pro – Qu'est-ce qui est important pour un consommateur en quête d'une paroi de douche et comment y répondez-vous ?

Alain Coitier – Deux questions sont systématiquement posées par les consommateurs qui cherchent à s'équiper d'une paroi. L'une concerne l'entretien, que nous simplifions grâce à un traitement anticalcaire du verre, appelé Rothaclean. L'originalité, c'est que nous sommes en mesure d'en garantir l'efficacité durant dix ans, certifiée par le Tüv, un laboratoire indépendant. Cette certification a d'autant plus de valeur qu'aucune norme n'encadre les traitements anticalcaires. Nous chauffons le verre avant d'appliquer le nôtre, ce qui assure une meilleure accroche du produit. Pour l'utilisateur, il suffit ensuite de passer la raclette sur le verre et de le nettoyer de temps en temps avec du vinaigre d'alcool dilué pour que la paroi reste comme neuve durant de longues années.

L'autre question systématiquement posée par les consommateurs concerne l'eau qui dégouline le long de la porte de la douche et qui mouille le sol de la salle de bains quand on sort de la cabine. Nous équipons désormais nos portes battantes et pivotantes d'un joint gouttière, qui récupère cette eau. Lorsque la porte dispose d'un système de relevage à l'ouverture, ce qui est le cas sur la quasi-totalité de nos modèles, l'usure prématurée du joint est évitée.

Avec les modèles Walk'In, il n'y a pas de porte, donc pas de problème d'eau qui goutte lors de l'ouverture…

Alain Coitier – C'est vrai que la douche Walk'In représente désormais une part importante du marché, de plus de 25 %. Sa transparence et sa facilité d'accès sont attractives. Mais ce que les consommateurs ne mesurent pas, c'est qu'il peut faire assez froid dans une douche ouverte et que les projections d'eau peuvent être importantes hors de la zone de douche, surtout lorsque celle-ci est utilisée par des enfants. Il est nécessaire de mettre en garde les consommateurs, car on voit pas mal de gens déçus revenir vers leur installateur et lui demander de compléter le Walk'In par une porte pour fermer la douche. L'ajout d'une porte à un Walk'In est évidemment réalisable.

Concernant l'installation, les parois sans profilé ne posent-elles pas de nouveaux problèmes ?

Alain Coitier – C'est vrai que la douche s'est compliquée depuis quinze ans. Avant, la paroi se posait sur le receveur et l'on choisissait l'une en fonction des dimensions de l'autre. Aujourd'hui, il y a les douches à l'italienne, entièrement carrelée, pour lesquelles il est prudent de prendre les cotes et de commander la paroi une fois le carrelage posé. Pour les parois haut de gamme sans profilé, comme Pasa et Filia, le verre est maintenu par une platine fixée au mur. Il n'y a pas ou peu d'ajustage possible en cas de faux aplombs, il n'y a donc pas de « droit à l'erreur ». Nos techniciens vont prendre les cotes chez les particuliers et les verres sont découpés de manière à compenser les éventuels faux aplombs. Mais il y a des astuces : sur notre série Raya, les profilés arrondis qui servent de pivot, dans lesquels le verre peut coulisser, ainsi que les platines qui assurent le blocage du verre, permettent un réglage de 2 cm. On arrive à faire des ajustages jusqu'à 4 cm. Les possibilités varient selon les séries. Sur les programmes d'entrée de gamme, les produits doivent être disponibles, donc offrir des plages d'ajustement optimales. Ainsi, avec notre série Cada XS, les portes pivotantes peuvent être ajustées de 5 cm. Les seuils de porte ont également tendance à disparaître. Mais selon la nature du sol de la douche, l'étanchéité n'est pas toujours assurée sans un seuil. C'est le cas avec les douches à l'italienne, à cause des joints de carrelage qui sont comme des petites rigoles. Nos parois sont livrées avec une baguette de seuil de 6 mm de hauteur, que l'on peut mettre ou pas en place, avec un joint en silicone.

L'étanchéité est assurée sur la porte sans seuil Atea, grâce au portillon qui s'abaisse à la fermeture.

Des nouveautés récentes ou à venir ?

Alain Coitier – Après Cada XS qui s'est enrichie d'une version Walk'In, nous ajoutons à la gamme Atea une paroi coulissante de 180 à 185 cm, sans seuil, dont le portillon s'abaisse à la fermeture, assurant une étanchéité parfaite. Le système, breveté, est simple, ce qui nous permet d'afficher des prix raisonnables. J'ajouterai enfin que nous garantissons la fourniture des pièces détachées de nos produits durant vingt ans après l'arrêt de leur commercialisation. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Toshiba : le géant mondial en veut plus !

Fort d'un nouvel outil industriel, d'une approche globale de gestion intelligente et d'une gamme en phase parfaite avec les attentes des secteurs résidentiel et tertiaire, Toshiba souhaite non seulement conforter sa position d'acteur clé sur le marché français, mais aussi continuer à acquérir de nouvelles parts. Jean-José Naudin, directeur général de Toshiba chauffage et climatisation, nous évoque sa stratégie et nous parle de la nouvelle gamme de systèmes de chauffage et climatisation Super Daiseikai.

Filière Pro – Parlez-nous tout d'abord de ce nouvel outil industriel…

Jean-José Naudin – Nous avons décidé, il y a trois ans, de doubler notre site de production, situé à Bangkok, en consentant à un investissement de plus de 60 M$. Aujourd'hui, la surface de production se développe sur 44 000 m² et affiche une capacité de fabrication de 1,6 million d'unités par an. Ce développement, qui concerne aussi, bien évidemment, les moyens humains, nous permet d'offrir des systèmes de très grande qualité, qui vont bien au-delà des exigences réglementaires de performance énergétique et de respect de l'environnement. Notre force se situe également dans le fait que nous sommes de « vrais fabricants », capables de mettre au point et de réaliser intégralement nos compresseurs, l'ensemble de la technologie associée, ainsi que le pilotage à distance de nos solutions produits. Cette maîtrise globale nous autorise à gérer notre avenir avec sérénité et à nous concentrer sur les besoins d'efficience énergétique ainsi que sur les exigences existant pour les ERP.

Nous pensons d'ailleurs inviter nos partenaires à venir découvrir cette nouvelle puissance industrielle vers la fin de l'année.

Cela va-t-il changer votre position sur le marché français ?

Jean-José Naudin – À l'évidence, nos parts, qui croissent déjà de plus de 1 % par an, tous segments confondus, s'en trouveront confortées. Si aujourd'hui nous affichons une part de marché pouvant s'évaluer à deux chiffres, elle devrait sans aucun doute se développer.

Ce développement s'explique par un package de services classiques, mais aussi et surtout grâce à nos capacités d'innovations.

Nous avons déjà pu nous rendre compte, par exemple, lors du dernier salon Interclima, de l'impact de nos dernières innovations issues de la synergie de plusieurs entités du Groupe : notamment notre nouvelle solution « Pluzzy PRO » pour la maison connectée, compatible avec l'ensemble des produits de marque Toshiba. Cette solution prometteuse destinée au grand public permet d'améliorer le confort, de diminuer la facture énergétique, de sécuriser l'habitat et d'automatiser différents usages.

La solution se compose d'une unité centrale, Pluzzy PRO, qui se connecte sur la box Internet du foyer, d'accessoires compatibles qui communiquent sans fil localement via la technologie ZigBee avec l'unité centrale, et enfin, d'une application utilisateur accessible via le site Web www.pluzzy.com ou via des applications dédiées pour mobile (iOS et Android).

Pour l'instant, les accessoires compatibles sont un détecteur d'ouverture, un module de comptage de l'électricité, une prise intelligente, une sonde de température et un détecteur de mouvement.

D'autres éléments pour la gestion du chauffage, telle que la vanne thermostatique, seront disponibles d'ici à la fin de l'année. Depuis l'interface utilisateur, la mise en place d'un calendrier pour gérer les périodes de chauffage de la semaine sera facilitée par un assistant de configuration.

« Pluzzy PRO » est également un système ouvert et évolutif afin de couvrir d'autres domaines (téléviseur, volets, etc).

Parlez-nous de votre toute dernière gamme résidentielle.

Jean-José Naudin – La Super Daiseikai est une PAC air/air adaptée à la rénovation comme à l'habitat neuf, avec un positionnement haut de gamme. Déclinée en trois tailles, la gamme couvre des besoins en chauffage et climatisation pour des surfaces pouvant aller de 15 à 50 m².

L'unité extérieure est dotée d'un compresseur Dual Stage DC Twin-Rotary de dernière génération à deux étages de compression, qui ajuste précisément la puissance nécessaire en fonction de la demande, associé à une régulation inverter ultra-performante.

L'unité intérieure bénéficie d'une conception soignée aux dimensions compactes (293 mm de hauteur, 831 mm de largeur et 270 mm de profondeur), afin de s'intégrer en toute discrétion dans une pièce. Elle est facile à vivre pour l'utilisateur grâce à son fonctionnement identifiable par la présence de LEDs (bleue pour le mode froid et orange pour le mode chaud), sa télécommande infrarouge et son bas niveau sonore.

À noter également : le Super Ionizer, qui, à l'aide d'une impulsion électrique, capte les impuretés de l'air, utilise des condensats pour dépoussiérer et nettoyer la batterie, une programmation hebdomadaire et le 3D Air Flow qui gère les flux d'air selon trois directions (horizontale, verticale gauche et verticale droite). ■

© Toshiba

Jean-José Naudin,
directeur général
de Toshiba chauffage et climatisation

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Toshiba

La gamme Super Daiseikai, classée A +++ avec un SEER de 9,10 et un SCOP de 5,20.

Chaudière mixte EcoHK, toujours une longueur d'avance !

© Hargassner

Développée pour répondre aux futures normes et réglementations les plus strictes en matière d'économie et d'écologie, la nouvelle chaudière à bois déchiqueté-granulés-agrocombustibles EcoHK (20 à 60 kW) est un véritable concentré d'innovations qui révolutionne le monde du chauffage au bois.
Comme son nom l'indique, elle est :

1/ Économique : L'objectif de réduction de la consommation électrique de 50% a nécessité de nombreux développements : nouveau concept d'allumeur, d'extracteur de fumées, de régulation (Lambda Touch'Tronic), d'extracteur de silo EcoRA (un moteur de 180W seulement pour vider un silo jusqu'à 5m de diamètre !), etc.

2/ Écologique : Réduire les émissions et notamment les particules fines (<20mg/Nm³) grâce à de nouvelles grilles de combustion à mouvement rotatif programmable, à une languette de contrôle de niveau de bois-braises, à une écluse rotative brevetée, à un nouveau système de nettoyage de l'échangeur et de dépoussiérage des fumées.

Pour en savoir plus: www.hargassner.fr

HARGASSNER

Nouvelle gamme de portables

Toujours à l'écoute des professionnels, Kimo a développé une nouvelle gamme de portables destinés aux techniciens chargés du réglage et du contrôle des installations aérauliques, de chauffage et de froid. Dans l'optique d'être plus proche de leurs préoccupations et d'apporter de nouvelles solutions pour gagner un temps précieux, cette nouvelle ligne de portables mise sur la simplicité d'utilisation et convient aussi bien aux utilisateurs débutants qu'avertis.

© Kimo

Innovante, cette gamme d'instruments est capable de s'adapter aux besoins les plus simples comme les plus élaborés en pression, température, humidité, vitesse et débit d'air, qualité d'air, gaz frigorigènes, lumière et tachymétrie.
Disponibles avec des afficheurs en version une ou deux lignes, ces nouveaux portables sont ergonomiques, légers et robustes grâce à leur coque de protection. Les sondes de mesure bénéficient des dernières évolutions technologiques développées chez Kimo en matière de précision, temps de réponse et connectique.
Toutes ces nouvelles références sont proposées avec un indice de protection IP54 et sont livrées avec certificat d'ajustage (certificat d'étalonnage sur demande) et une sacoche de transport.

KIMO

Collection ABC ECO

© Nobili

La collection ABC ECO, est le mix idéal entre haute technologie et design, avec un excellent rapport qualité-prix qui permet d'avoir un gros succès sur le marché .
Le mitigeur de lavabo presenté en photo, code ABE87118/1 à 99 € HT , est l'exemple de l'utilisation au maximum des technologies d'avant-garde qui permettent d'obtenir un résultat important.
Le produit est 100% Made in Italie, et a eté le premier à obtenir le classement NF C3, qui permet d'avoir un gros avantage d'économie d'énergie associée à l'économie d'eau, avec un design sympathique et adapté à plusieurs styles de salle de bains.
La cartouche avec Technologie Nobili Widd35, de conception et fabrication chez Nobili, avec tige en laiton et totalement en Ultem 2200, est une ultine securité pour la durée de vie du produit, en donnant une grande confiance à l'installateur et au client final.
La série se compose de toutes les pièces, y compris une gamme de robinetterie pour la cuisine, qui peut être vue sur le site www.grupponobili.it

NOBILI

Vitoligno 200-S de Viessmann

Une nouvelle chaudière bois à bûches a été lancée sur le marché français en juin 2013 : la Vitoligno 200-S de 20 à 50 kW est une chaudière bois à gazéification, d'un rendement jusqu'à 92 %, qui accepte des bûches jusqu'à 50 cm et dispose d'une grande autonomie, avec modulation de puissance grâce à un extracteur de fumées à vitesse variable. Le processus d'allumage ne dure que trois minutes (il peut être automatique en option), les bûches brûlent sans flamme apparente. Un mécanisme permet de nettoyer les surfaces d'échange. Sa régulation Ecotronic pilote la chaudière et jusqu'à trois circuits de chauffage et un ballon tampon et, avantage différenciateur, le contrôle de la vanne de régulation du réservoir tampon permet d'utiliser la chaleur résiduelle lorsqu'on arrête d'alimenter la chaudière, pour un gain supplémentaire d'énergie. Prix public indicatif à partir de 9 093 € hors taxes et hors pose (modèle 20 kW).

© Viessmann

VIESSMANN

Chaudières à bûches S1 Turbo

© Fröling

Cette nouvelle chaudière à bûches réunit toutes les caractéristiques d'un chauffage à biomasse moderne. La nouvelle S1 Turbo se distingue par son rendement élevé et les longs intervalles d'alimentation, ainsi que par sa faible consommation électrique.
Disponible en modèles 15kW et 20kW, elle permet la combustion de bûches de 50 cm (56 cm max.). Elle offre un chargement pratique par l'avant et de longs intervalles d'alimentation grâce à la grande taille de la chambre de combustion.
Grâce au nouveau concept de circulation de l'air de la chaudière à bûches S1 Turbo, un seul actionneur permet de réguler automatiquement l'air de préchauffage, l'air primaire et l'air secondaire. Grâce à la circulation spéciale d'air de préchauffage, la porte de la chambre de remplissage peut être fermée juste après l'allumage. L'aspiration spéciale des gaz de distillation garantit l'absence de dégagement de fumée même lors de l'alimentation. Ceci assure un environnement propre et agréable dans la chaufferie. Intégré de série, un ventilateur de tirage à vitesse de rotation régulée et contrôlée permet de moduler aisément la puissance. Il permet également de stabiliser la combustion sur toute sa durée et adapte la puissance aux besoins.

FRÖLING

Tête thermostatique Classe A

© Heimeier

Utilisée pour contrôler la température pièce par pièce, la tête thermostatique K dispose d'un bulbe liquide qui garantit un contrôle fiable et précis.
La tête K de Heimeier a obtenu le classement A, le meilleur, au test du nouveau label européen TELL. Ce label créé à l'initiative de l'association des fabricants européens de robinets classifie les produits selon leur efficacité énergétique.
La tête K offre également un coefficient de variation temporelle à 0,23 certifié le plus bas sur le marché. Cette caractéristique est prise en compte dans le calcul RT 2012. La valeur par défaut de la variation temporelle est de 1,2. L'écart entre cette valeur et 0,23 permet de gagner 3W par m²/an.
Une valeur basse contribue à obtenir un coefficient d'énergie primaire (Cep) conforme à moindre coût.
La tête K peut être montée sur tous les corps de robinets Heimeier A-exact, V-exact II, standards et permet de garantir un haut niveau de confort conjugué à une consommation minimale d'énergie.
Elle peut être également utilisée avec les corps de robinets d'autres fabricants grâce à sa gamme d'adaptateurs.

HEIMEIER

Débattre du solaire thermique avec le Cegibat

10 juillet 2014 à Paris (Les salons de l'Aveyron, 17 rue d'Aubrac, Paris XIIe). Cegibat propose aux professionnels de l'énergie et du bâtiment (bureaux d'études, installateurs, bailleurs sociaux, promoteurs privés, services techniques des collectivités locales...) de se réunir dans le cadre d'une réunion/débat sur le thème du solaire thermique. Trois tables rondes donneront la parole à des intervenant afin d'offrir un diagnostic, une expertise et les bonnes pratiques opérationnelles.

Salon des maires

Du 25 au 27 novembre 2014 à Paris porte de Versailles. 19e édition du salon des Maires et des Collectivités Locales. En 2013, le salon a regroupé 800 exposants sur 55 000 m² de surface pour une affluence de près de 60 000 visiteurs.
http://smcl.salons.groupemoniteur.fr/

Convention Efficience Energétique du Bâtiment

21 octobre 2014 à la Cité des Sciences et de l'Industrie de Paris. Onzième édition de la convention organisée par le bureau d'études Cardonnel Ingénierie qui appelle une fois encore les prescripteurs, maîtres d'œuvre, industriels et professionnels du bâtiment à se réunir autour de sujets d'actualités pour la profession en matière de performance énergétique : le confort durable dans le bâtiment.
http://convention-eeb.fr

Artibat Rennes

Du 22 au 24 octobre 2014 au parc des expositions de Rennes Aéroport. Salon de la construction du grand ouest. Le salon propose une vision transversale du marché sur 65 000 m². Gros œuvre et second œuvre sont représenté, dont la partie chauffage, sanitaire et électricité.
www.artibat.com

BE Positive

Du 4 au 6 mars 2015 au parc des expositions de Lyon. Rendez-vous "bâtiment, bois et énergie" autour de 6 événements : EnR, SmartGrid Expo, Enéo, BlueBat, Flam'Expo et Eurobois.
http://bepositive-events.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

A.O. SMITH 16
ADEME 7, 10
ADEY 28-30
ALPHA INNOTEC 18
AMZAIR 19
ARISTON 8
ATEE 7
ATLANTIC 8, 19, 25
AUER 25
AXA 6
BFM 19
BUTAGAZ 14
BWT PERMO & CILLIT 34-35
CAMIF HABITAT 24
CAPEB 7
CARDONNEL INGENIERIE 46
CHAFFOTEAUX 19
CHAUVIN ARNOUX 19
CILLIT 28-30
CLIMALIFE 28-30
CLUB DE L'AMÉLIORATION DE L'HABITAT 10
CONSUEL 7
CSTB 6
CVC HABITAT 25
DAIKIN 19
DAN SCAN 9
EDEN 7
EDF 7
ENI 6
EUROPE 1 19
FERNOX 28-30
FFB 7
FIOULMARKET 7
FNAS 8
FRÖLING 34, 45
GEOXIA SERVICES 24
GRDF 12
GROUPE SOCODA 22
HARGASSNER 44
HEIMEIER 45
HWAM 9
KALDEWEI 40
KIMO 44
LASCOM 6
LE MONITEUR 6
MAISONS FAMILIALES 24
NIBE 18
NIBE ENERGY SYSTEMS 18
NOBILI 44
OPESCT 7
OPTI RÉNO 24
OVENTROP 38
PANASONIC 19
PASQUET MENUISERIES 19
PCMB 28-30
PHENIX 24
POINT.P 19
POUJOULAT 39
RMC 19
ROTHALUX 42
RTL 19
SAUNIER DUVAL 19
SCHIPPERS 34
SEGUIN 9
SELF CLIMAT MORVAN 32
SENTINEL 28-30
SERVIVAP 28-30
SFTS 24
SYNASAV 5
TECE 41
TECHNIBEL 18
THERMORÉNOV 24
THOMAS ÉNERGIE 36
TOSHIBA 43
TOTAL 7
UCI FFB 24
UMF 24
VIESSMANN 6, 9, 44
XYLEM 21

Annonceurs

POUJOULAT - - - - - - - - - 1ère
SIEMENS - - - - - - - - - - - 2ème
WEISHAUPT - - - - - - - - - 3ème
GRDF - - - - - - - - - - - - - 4ème
ADEY - - - - - - - - - - - - - - - 7
CHAPPÉE - - - - - - - - - - - - 31
CLIMALIFE - - - - - - - - - - - 17
ELM LEBLANC - - - - - - - - - - 4
GIACOMINI- - - - - - - - - - - 13
KIMO- - - - - - - - - - - - - - - 8
PIECES XPRESS - - - - - - - - 45
POUJOULAT - - - - - - - - - - 11
PRESTO - - - - - - - - - - - - - 9
TESTO - - - - - - - - - - - - - 27
TOSHIBA - - - - - - - - - - - - 37
UBBINK - - - - - - - - - - - - 23
VIESSMANN - - - - - - - - - - 15

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.
• France : 1 an, 37 € TTC, (dont T.V.A 20 %)
• Étranger : 1 an, 57 € HT, franco

Renseignements : AD.Com / "Filière Pro"
5, rue de Conflans - 94220 Charenton-le-Pont
Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 / Fax : +33 (0)1 43 68 06 67

Prix au numéro : 8.00 € TTC

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

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

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

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

L'énergie pour l'avenir avec le Groupe Weishaupt

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

La fiabilité avant tout

–weishaupt–

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

ACCOMPAGNEMENT

ACCÈS AU GAZ NATUREL

QUELLE ÉNERGIE

Optimisez la performance de vos réalisations avec le gaz naturel.

UN PROJET

GrDF met toute son expertise à votre service pour vous accompagner dans votre métier de conseil et d'installation auprès de vos clients.

PERFORMANCE

UN CLIENT

Avec vous, en réseau

Crédit photo : ©getty image

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

www.grdf.fr

GrDF, premier distributeur de gaz naturel en Europe, met chaque jour toute son énergie au service de ses 11 millions de clients, partout en France.

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

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