MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Rénovation :
Élégance, quand le chauffage central au gaz naturel se fait tendance...

Fournisseurs d'énergie :
Butagaz propose une offre révolutionnaire avec un budget bloqué !

Chantier :
Hargassner : tranquillité en secteur isolé

Produits :
Presto, Self Climat Morvan, Fluke, Siemens, Chaffoteaux, Viessmann, Delabie...

N°34 - Octobre - Novembre 2014
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

DELTA DORE

RETROUVEZ NOUS EN PAGE 13

Dossier - Bien choisir son receveur de douche

Clé de 20.

Clé de 12.

La clé pour développer votre business.

Devenez partenaire et bénéficiez des avantages Butagaz pour développer votre business

Innovation Butagaz : prix du gaz bloqué jusqu'à 5 ans pour vos clients

•

Mise en relation avec des prospects

•

Réductions tarifaires exclusives

•

Hotline d'assistance à la maîtrise d'ouvrage

N°Cristal 09 70 81 81 22

APPEL NON SURTAXE

Butagaz - SAS au capital de 195 225 000 € - 47/53 rue Raspail - 92594 LEVALLOIS-PERRET CEDEX RCS Nanterre 402 960 397 - Crédits photos : Getty Images.

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

*Grâce à l'abonnement « Prix du gaz bloqué », le prix du gaz propane est bloqué pendant toute la durée initiale du contrat et ce quelle que soit l'évolution ultérieure du barème du gaz propane (à la hausse comme à la baisse). À l'issue de la période contractuelle, le prix de gaz appliqué sera celui du barème en vigueur à cette date. Offre réservée aux particuliers.

Butagaz

sommaire

5 Édito

6 Actualités de la profession

6 ÖkoFEN change de dimension
6 SER-Soler et photovoltaïque
7 Énergies Froid rejoint Enéo sur Bepositive 2015
7 Trane ouvre son premier magasin en Europe
8 Sarreguemines France 1178 est relancé
8 Poujoulat : l'énergie bois gagnante
8 Cedeo et Brossette partenaires de Cardonnel Ingénierie
9 RGE : Cedeo vous aide à le devenir
9 Les ventes de PAC explosent !
10 Filière Pro débat avec les industriels au cours d'une soirée sur les énergies

12 La parole à...

12 Club de l'amélioration de l'habitat - Rénovation énergétique du résidentiel privé : comment mobiliser les collectivités territoriales ?

14 Rénovation

14 Élégance, quand le chauffage central au gaz naturel se fait tendance...

16 Fournisseurs d'énergie

16 Butagaz propose une offre révolutionnaire avec un budget bloqué !

18 Efficacité énergétique

18 Esbe : deux nouveaux contrôleurs pour le chauffage et l'ECS
19 Climalife : une cure de jouvence pour les installations solaires

20 Fabricants

20 Testo : l'info passe par les distributeurs
22 Solutech double ses forces de vente pour assurer son développement !
23 Geberit crée Geberit Services pour se rapprocher des installateurs
24 Bosch : un accompagnement de A à Z pour la démarche RGE
25 Chappée : une équipe qui s'engage sur les services techniques !

26 Négociants

26 PiecesXpress.com : 3 000 éclatés de chaudières en ligne

28 Prescripteurs

28 BET Marino : la RT 2012 n'est pas adaptée à (toutes) nos régions...

30 Solution technique

30 Le solaire thermique : les écueils à éviter

32 Dossier

32 Bien choisir son receveur de douche

36 Réglementation

36 TVA à taux réduit pour les travaux d'amélioration de la qualité énergétique
37 Qualité de l'air intérieur : l'obligation de mesure dans les crèches est repoussée
37 Récupération de chaleur sur eaux usées : titre V pour le système ERS

38 Reportage

38 Calidéal - Le confort gaz naturel en rénovation sous toutes ses formes

40 Chantier

40 Hargassner : tranquillité en secteur isolé

41 Produits

41 Presto - Un robinet de chasse directe à deux volumes ajustables séparément
42 Self Climat Morvan : la chaudière bûches SX cumule nos innovations !
43 Fluke : transformer son Smartphone en un outil de mesure...
44 Synco™ 700 de Siemens : régulation et gestion à distance pour CVC
45 Chaffoteaux : un guide de choix pour l'habitat collectif
46 Viessmann : quelles applications pour le photovoltaïque ?
47 Delabie propose deux nouveaux robinets de chasse pour urinoir

48 Rubrique produits :

48 Les nouveautés des fabricants

54 Agenda et index

54 Index entreprises et organismes cités

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 : Octobre 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.

Évacuation murale pour douches
GEBERIT
La belle italienne.
L'évacuation murale Geberit des douches à l'italienne conduit l'eau vers le mur avec élégance. Rien ne vient troubler le plaisir d'une bonne douche. L'écoulement intégré au mur confère une unité visuelle au sol et permet un accès direct à la douche sans marche et sans bac. Plusieurs finitions sont disponibles (blanc, chromé ou à carreler selon vos goûts).
→ www.geberit.fr/douche

Edito

Le marché de la douche continue de progresser

La douche est un des segments du marché de la salle de bains qui résiste à la crise et continue sa croissance, en volume comme en valeur. Il s'est vendu l'année dernière autour de 800 000 receveurs de douche, tous matériaux confondus. Les douches ont tendance à devenir plus spacieuses quand la taille des salles de bains le permet, mais les receveurs de dimensions classiques constituent la part la plus importante du marché. Car, dans la construction neuve, notamment dans les immeubles collectifs, les salles de bains ne se sont pas agrandies. Les baignoires ont toujours leur place, contrairement à une idée répandue, et c'est souvent la seconde salle de bains qui reçoit une douche. Les baignoires sont aussi équipées de pare-bain pour offrir une deuxième douche… Les receveurs de grands formats sont donc essentiellement posés en rénovation, souvent en remplacement d'une baignoire.

Si les douches ont tendance à s'agrandir en rénovation, désormais, elles cherchent plus à détendre qu'à « réveiller ». Les solutions avec « effet pluie », parfois éclairées et colorées, sur les douches de tête rencontrent de plus en plus de succès. Une solution plus propice au bien-être et à la détente, plus en phase avec nos attentes actuelles.

Installer un grand receveur est un peu plus complexe, notamment le réglage des pieds, qui est important pour une bonne mise à niveau. Le siphon est souvent encastré. Celui-ci a d'ailleurs tendance à être de moins en moins haut, quitte à ne plus être conforme à la réglementation sanitaire, qui exige une garde d'eau de 50 millimètres minimum. C'est pourquoi nous travaillons, dans les instances normatives européennes, à faire évoluer la réglementation, qui pourrait se diriger vers une obligation de résultat – l'absence d'odeurs – plutôt que de moyens – la garde d'eau de 50 mm. Ceci permettrait aussi d'ouvrir la porte à des innovations comme les siphons à membrane ou les évacuations encastrées murales dont la garde d'eau est inférieure à 50 mm.

Nous réfléchissons également à la possibilité d'introduire, dans le cadre du référentiel de la certification NF des receveurs, des niveaux de glissance des receveurs, à la manière de ce qui se pratique pour les revêtements de sol. Il s'agit de mettre en place des méthodes de mesure identiques et des définitions communes pour les différents niveaux, afin de clarifier les appellations que l'on voit fleurir, comme « antigliss » ou « antidérapant », et dont nul ne sait à quoi elles correspondent en matière d'efficacité.

Hubert Maitre,
secrétaire général de l'AFISB,
Association française des industries de la salle de bains.

En bref

La roadmap d'Énergies et Avenir

L'association, qui regroupe les organisations professionnelles de l'ensemble des métiers de la filière du chauffage à eau chaude individuel et collectif et de la production d'eau chaude sanitaire, présente sa nouvelle étude présentant la roadmap technologique 2013-2020 des produits et systèmes énergétiques des marchés tertiaires neufs et existants. Cet outil stratégique développé par le réseau d'experts d'Énergies et Avenir pour les industriels et les pouvoirs publics identifie les perspectives d'évolution des systèmes énergétiques dans le secteur tertiaire et leur impact sur la filière à l'horizon 2020. L'étude est téléchargeable sur le site Énergies et Avenir sur www.energies-avenir.fr/cms/page/-/id/86

Le site « L'énergie tout compris » verse une prime énergie

Lancé par Total Marketing Services en décembre 2013, ce site donne des conseils aux particuliers pour réduire leur facture énergétique en réalisant gratuitement en ligne un diagnostic sur-mesure de leur habitation. En distribuant une prime énergie en euros, L'énergie tout compris va plus loin dans l'accompagnement des internautes, jusqu'à la réalisation de leurs travaux. Ceux-ci sont invités à faire une simulation du montant de la prime avant de réaliser leurs travaux via le simulateur de prime énergie disponible. Par exemple, pour une chaudière à condensation, la prime peut atteindre 504 euros, et pour l'isolation des murs, aller dans certains cas jusqu'à 5 000 euros.

ÖkoFEN change de dimension

© ÖkoFen

Le spécialiste de la chaudière à granulés de bois déménage son siège social et double ses infrastructures logistiques pour renforcer son service aux installateurs. Avec 1 700 mètres carrés de surface de stockage et 600 de bureaux, espace de démonstration et de formation, le nouveau siège social français est à la mesure des ambitions de la marque sur son marché, le deuxième d'Europe.
Cette nouvelle infrastructure permet de renforcer le service ÖkoFEN vers les installateurs partenaires. ÖkoFEN stocke désormais 30 % de sa gamme de chaudières, de silos et d'accessoires hydrauliques en France. Cette relocalisation des produits dans l'Hexagone permet de raccourcir sensiblement les délais de livraison (moins de quinze jours pour cette partie de la gamme) et de proposer un délai à J+3 et J+1 pour l'ensemble des chaudières en commande urgente. Rappelons que le marché de la chaudière à granulés est habitué à des délais de livraison de 4 à 5 semaines.
Avec cette nouvelle implantation française, la marque se donne les moyens de renforcer son leadership (part de marché estimée à près de 30 % en France). ■

SER-Soler et photovoltaïque

© SER

SER-Soler publie ses recommandations pour l'autoconsommation du photovoltaïque.
Le coût de production de l'électricité photovoltaïque décroît rapidement depuis plusieurs années. Cette dynamique va rendre possible la production in situ d'une électricité moins chère que celle fournie par le réseau.
Afin d'anticiper le développement spontané de l'autoconsommation chez les clients finaux (lorsque le photovoltaïque sera compétitif avec les prix de détail de l'électricité distribuée), SER-Soler recommande de mettre en place un mécanisme de soutien à l'autoconsommation dans le cadre d'une phase expérimentale d'une durée de trois ans, en parallèle des mécanismes de soutien actuellement en vigueur, et sans que cette initiative se substitue à ces derniers.
Cette phase expérimentale aurait pour objectif d'anticiper et de résoudre en amont les questions qui se poseront lors du développement naturel de l'autoconsommation, parmi lesquelles :
- l'intégration du photovoltaïque autoconsommé au réseau électrique en matière d'énergie et de puissance et la définition des services système associés ;
- le développement des modèles de pilotage de la demande et de la production en fonction des segments de puissance concernés et de la nature des sites équipés ;
- la sécurité électrique des intervenants et des utilisateurs finaux ;
- l'acquisition d'un savoir-faire et la construction de références pour se positionner à l'export, dans un marché en pleine croissance ;
- la gestion du risque en matière de financement de ces nouveaux projets ;
- la résolution des problématiques juridiques concernant l'achat/vente d'énergie de gré à gré.

Les sites visés en priorité par l'expérimentation devraient être ceux du secteur industriel et tertiaire d'une part, pour lesquels il peut exister une adéquation « naturelle » des courbes de consommation et de production photovoltaïque, et du résidentiel intégré dans des « îlots urbains » en cours d'aménagement d'autre part.
Analyse complète des recommandations sur le lien suivant : http://bit.ly/1s8FsIK ■

En bref

Ciat : une contre-offre de Benoît Falconnier

Benoît Falconnier, petit-fils du fondateur de Ciat, basé à Culoz, fabricant de systèmes thermiques, vient d'adresser aux actionnaires sa contre-offre pour le rachat du groupe industriel. Elle vient contrecarrer l'offre ferme d'acquisition adressée par le conglomérat industriel américain UTC à Ciat.

Énergies Froid rejoint Enéo sur Bepositive 2015

La prochaine édition de Bepositive, le rendez-vous bâtiment-bois-énergies qui se tiendra du 4 au 6 mars 2015 (du 4 au 7 mars pour Eurobois) au sein du parc des expositions Eurexpo Lyon, prend une nouvelle dimension et ouvre ses portes à l'univers du froid et de la climatisation.
À travers cette décision, le Snefcca, Syndicat national des entreprises du froid, des équipements de cuisines professionnelles et du conditionnement de l'air, porteur d'Énergies Froid, salon professionnel régional froid, climatisation, cuisine pro et EnR et GL events Exhibitions, propriétaire d'Enéo, salon des énergies, du confort climatique et de l'eau, s'affiche comme un partenaire de marché, soucieux de soutenir et porter toute une filière.
Objectif commun : autoriser toutes les synergies possibles entre d'un côté l'offre des fournisseurs exposants, et de l'autre, les attentes des nouveaux prospects. ■

Trane ouvre son premier magasin en Europe

La marque ouvre son premier magasin dédié en France, à Bordeaux, afin de proposer des solutions meilleures et plus rapides pour répondre aux besoins des clients. Il proposera une expertise technique, des pièces détachées et un service de support local aux professionnels spécialisés dans le chauffage, la ventilation et la climatisation (CVC).
« Notre but est d'ouvrir des magasins Trane dans toute l'Europe, en commençant par la France, puis en nous développant par la suite dans d'autres grands pays européens », a précisé **Hugo Steep**, responsable portefeuille pièces pour Trane Europe. ■

En bref

KWB fête ses 20 ans

C'est l'occasion pour ce fabricant de faire le bilan sur ces années où l'entreprise n'a cessé de se développer en Europe et où elle a confirmé sa volonté d'innovation permanente afin d'offrir des chaudières toujours plus performantes et respectueuses de l'environnement. Le brûleur à chenille KWB, performant et réduisant les émissions, a ainsi reçu le prix de l'Innovation au salon Bois Énergie de 2014. KWB, c'est aussi l'envie de garantir une installation de qualité grâce à un suivi et à une formation continue des installateurs.
Les 20 ans de KWB ont été fêtés à la maison mère, en Autriche. En France, où le fabricant est présent depuis sept ans, un pack anniversaire est proposé aux installateurs.

En bref

Nouvelle présidence pour Propellet

L'association nationale du chauffage au granulé de bois, Propellet France, vient d'élire une nouvelle présidente : Carine Péchavy, directrice générale de Péchavy Énergies Alternatives, société de distribution de granulés basée en Aquitaine. Depuis la création de l'association, les différents corps de métier de la filière ont été représentés par les présidences successives. Les membres du bureau ont confirmé leur souhait de poursuivre les actions engagées par l'association en faveur de la promotion d'une filière de qualité. Rappelons que l'association a également pour objectif d'assurer un rôle d'observatoire économique et de promouvoir ce mode de chauffage auprès des professionnels et du grand public.

FFC et Butagaz signent un partenariat

La Fédération française des constructeurs de maisons individuelles (FFC), qui fédère 350 adhérents, et Butagaz, spécialiste des gaz de pétrole liquéfiés (GPL), ont signé un contrat de partenariat. Son objectif : apporter aux constructeurs adhérents les données techniques et économiques nécessaires pour leur permettre de conseiller leurs clients sur le bon mélange énergétique à choisir pour une maison neuve.

En bref

Les équipements dans lesquels les Français veulent investir

Savelys, filiale de GDF Suez, spécialiste de la maintenance des appareils de chauffage et de climatisation, a interrogé les particuliers concernant les actions qu'ils envisagent de mener au sein de leur logement pour réduire leurs dépenses énergétiques. En premier lieu, ce sont les travaux d'isolation du bâti – combles et fenêtres – qui sont cités par 69 % des personnes interrogées, devant la pose de systèmes de régulation (27 %) et le remplacement des appareils de chauffage (29 %). La mise en œuvre de solutions en énergies renouvelables – panneaux solaires et chauffe-eau thermodynamiques – n'est envisagée que par 21 % des personnes interrogées.
Les Français savent donc que l'énergie la moins chère est celle que l'on ne consomme pas. Rassurant !

Les Immanquables Express à -40 %

Jusqu'au 31 décembre, plus d'une vingtaine de produits référents Express sont proposés jusqu'à -40 % dans l'ensemble du réseau de vente Guilbert Express. L'occasion de renouveler ses outils, notamment l'équipement complet fer de couvreur ou le chalumeau étancheur Stainless Stell'Express, et de découvrir les dernières innovations proposées par la marque, par exemple le chalumeau étanchéité air chaud électrique ou le kit entretien couvreur.

© SDP

Sarreguemines France 1178 est relancé

© Sarreguemines

C'est au mois de juin dernier que le groupe égyptien Lecico a cédé Lecico France, devenu SB Ceramic sarl, à Hervé Pagazani, gérant du site, et à Michel Brandicourt, directeur général adjoint. La marque Sarreguemines France 1778 et le site de Vitry-le-François sont relancés, tandis que 52 emplois sont maintenus. Cette reprise va permettre de remettre la marque sur le devant de la scène et de valoriser son savoir-faire technique, notamment dans la fabrication de grandes pièces en grès émaillé, comme le lavabo Allure. ■

Poujoulat : l'énergie bois gagnante

© Poujoulat

Avec un chiffre d'affaires de près de 230 millions d'euros, multiplié par trois en dix ans, Poujoulat est devenu le leader européen des systèmes d'évacuation des fumées. L'entreprise acquise en 1975 par Yves Coirier, décédé le 5 septembre dernier à l'âge de 82 ans, a notamment élargi ses domaines d'intervention aux cheminées industrielles et au bois énergie. 15 % du chiffre d'affaires, soit environ 30 millions d'euros, sont en effet réalisés avec la production et la distribution de bois, sous les marques Woodstock et Crepito, le premier réseau de distribution bois énergie.
Toujours innovant, Poujoulat a réinvesti 10 % de son chiffre d'affaires ces trois dernières années : il va bientôt démarrer une chaîne de peinture dédiée à la personnalisation des conduits de cheminée, implanter une branche de cheminées industrielles en Chine, développer sa troisième unité de production de bois énergie (capacité 200 000 m³) et agrandir sa filiale anglaise, en fort développement. Mais si l'investissement industriel est une part importante de sa réussite, Poujoulat doit aussi beaucoup à sa capacité à anticiper les tendances sociétales, à accompagner la distribution et ses clients installateurs, ainsi qu'à la R & D, au travers de son laboratoire Ceric, référent en Europe.
Parmi les dernières nouveautés lancées, citons Efficience, un conduit à triple paroi qui permet à la fois l'amenée d'air comburant et l'évacuation des fumées. Prélevé en haut du conduit, l'air comburant se réchauffe le long du parcours, ce qui permet de gagner en rendement. Luminance est une sortie de toit 100 % personnalisable. Rénoshunt, conduit concentrique, autorise la rénovation et la réutilisation de conduits collectifs shunt. Alliance propose de coupler au réseau de soufflage d'une VMC double flux un conduit échangeur à triple paroi, pour réchauffer l'air neuf en toute sécurité. Enfin, Excilence est un silencieux pour chaufferies collectives, efficace sur un très large spectre acoustique. ■

Cedeo et Brossette partenaires de Cardonnel Ingénierie

© SDP

Philippe Gruat, directeur général adjoint de Saint-Gobain Distribution (à gauche) et Christian Cardonnel, président de Cardonnel Ingénierie, scellent leur accord de collaboration.

Les deux enseignes sanitaire-chauffage de Saint-Gobain Distribution ont signé avec le bureau d'études Cardonnel Ingénierie une convention de partenariat visant à promouvoir le progiciel d'évaluation thermique Bati-Cube auprès des entreprises artisanales du bâtiment. Référencé pour l'obtention de la qualification RGE Éco Artisan, Bati-Cube permet de réaliser une évaluation thermique et de conseiller les professionnels et leurs clients dans le choix de bouquets de travaux pertinents : c'est un outil d'aide à la décision qui a déjà séduit plus de 10 000 utilisateurs. Des actions d'information sur l'éco-conditionnalité, les qualifications RGE, les organismes de qualification… De plus, une qualification spéciale sera proposée par Brossette et Cedeo pour favoriser l'acquisition de l'outil. En complément, certains industriels, comme Atlantic, pourront apporter une contribution complémentaire à l'achat de Bati-Cube dans le cadre d'offres promotionnelles. ■

RGE : Cedeo vous aide à le devenir

À l'approche de la date butoir du 1er janvier 2015, l'enseigne Cedeo reste mobilisée pour soutenir ses clients installateurs dans leur démarche RGE. Lancé il y a un an, le service RGE Service Pro les renseigne et les guide, en fonction de leur profil, pour les conduire jusqu'à l'obtention du label. Des journées d'information sont régulièrement organisées dans les agences, tandis que180 sessions de formation FeeBat de trois jours ont été délivrées dans les agences Cedeo. Un service de proximité, relayé par une ligne téléphonique dédiée (0810 610 200, de 8 h 30 à 19 heures). Il n'est pas trop tard pour se lancer. ■

Les ventes de PAC explosent !

C'est reparti ! Selon PAC & Clim'Info, les ventes de pompes à chaleur aérothermiques réalisées par la filière professionnelle française entre janvier et août 2014 ont, par rapport à la même période l'année précédente, augmenté de 38 % ! Dans le même temps, les ventes de pompes à chaleur air/air de moins de 17,5 kW ont augmenté de 5 %, tandis que celles des pompes à chaleur géothermiques sont en baisse de 21 %. À noter : les pompes à chaleur pour l'eau chaude sanitaire, autrement dit les chauffe-eau thermodynamiques, ont également vu leur vente croître de manière très importante : avec 40 455 pièces vendues, la hausse s'établit à 54 % par rapport à la même période de 2013. Rappelons que la filière PAC pèse, en France (chiffres de 2013), 1,93 milliard d'euros, 24 000 emplois (fabrication, distribution, installation et maintenance) et 20 sites industriels. Le parc des PAC installées compte 669 000 modèles géothermiques et aérothermiques et 900 000 modèles air/air (chauffage seul). ■

En bref

Les travaux plus chers en Île-de-France

D'après une étude de Calculateur-travaux.com, outil de simulation gratuit en ligne, les tarifs pratiqués en Île-de-France sont, par rapport à la région la moins coûteuse de France, Midi-Pyrénées, 40 % plus cher ! C'est une question de concurrence (la proximité de l'Espagne fait chuter les prix), bien sûr, mais aussi de frais de structure et de déplacement, de prix des matériaux, de coût du travail... De plus, la densité à Paris fait que le bouche-à-oreille est faible : les artisans les moins chers sont plus difficilement indentifiables. Les prix moyens constatés ont été établis pour la réalisation de 100 m² de peinture, murs et plafonds.

Filière Pro débat avec les industriels au cours d'une soirée sur les énergies

En attendant l'arrivée de l'ensemble des convives, chacun a pu commencer les échanges...

La formule consistait à réunir industriels et énergéticiens dans un contexte convivial. À la clé : des échanges fructueux entre invités, mais aussi et surtout un travail collectif autour de grandes questions liées au développement des marchés. Au fil de ses éditions, Filière Pro s'emploie dans ses pages à rassembler la filière chauffage / sanitaire. Ce soir là, le magazine orchestrait le dialogue…

Le 8 octobre dernier, Filière Pro organisait une soirée à la fois conviviale et constructive autour du thème des énergies. Pour l'occasion, une quarantaine d'industriels et de fournisseurs spécialistes du confort thermique et de la production d'eau chaude sanitaire avait répondu à notre invitation. La rencontre organisée au plateau de Gravelle dans l'est de Paris, réunissait également les experts de l'énergie gaz que sont Butagaz, Primagaz et GrDF.
Outre la convivialité de l'événement liée à la rencontre d'une partie de la filière, la soirée fut aussi l'occasion de mini séances de réflexions individuelles et collectives. En effet, après une brève mise en perspective des potentiels d'évolution du marché introduite par Jean-Pascal Chirat, président du Club de l'Amélioration de l'Habitat, le rythme fut donné par Philippe Vuillerme, conseiller en entreprise…

C'est ainsi que le dîner fut ponctué de plusieurs grandes questions fondamentales pour la filière chauffage / sanitaire autour de l'énergie gaz. Chacun fut invité à exprimer ses attentes, ses perspectives et ses points de vue quant aux enjeux actuellement vécus au sein de son entreprise, au rapport à l'innovation, à la notion de prescription par la filière… Ces séances de réflexion étaient aussi l'occasion pour les énergéticiens présents à la soirée, de mieux comprendre les enjeux et les perspectives des industriels dans la mouvance du contexte économique et énergétique actuel.

Cette première soirée organisée par Filière Pro autour du thème des énergies, sera sans nul doute suivie d'autres rendez-vous…

Michel Laurent

Philippe Vuillerme (Vuillerme Conseil), animait les échanges qui ont ponctué le dîner.

Chacun était appelé à s'exprimer par écrit en réponse aux différentes questions lancées au cours de la soirée.

Photos Michel Laurent

Les réponses individuelles collectées formaient une œuvre collective, source d'information pour la profession.

Club de l'Amélioration de l'Habitat

Rénovation énergétique du résidentiel privé : comment mobiliser les collectivités territoriales ?

En 2014, le Club de l'amélioration de l'habitat a poursuivi l'étude commencée en 2012 et 2013 sur le thème « Mobiliser les collectivités territoriales autour de la rénovation énergétique du résidentiel privé. Mesurer les motivations et attentes des agglomérations et communautés de communes, comment y répondre ». Explications avec Jean-Pascal Chirat, vice-président du CAH.

Jean-Pascal Chirat,
vice-président du CAH

Filière Pro – De quelle étude initiale s'agit-il précisément ?

Jean-Pascal Chirat – Il s'agit d'une étude réalisée avec le soutien de l'Observatoire national du bâtiment (ONTSBTP) auprès de plus de 1 000 collectivités de moins de 5 000 habitants, et au travers de groupes d'échange pour ce qui concerne cinq collectivités de plus grande taille.

Quels ont été les premiers constats ?

Jean-Pascal Chirat – Il nous est apparu que seules les collectivités de grande taille exprimaient une réelle volonté d'agir pour stimuler la rénovation thermique de l'habitat sur leur territoire en réponse à des enjeux économiques, sociaux et environnementaux.

Nous avions également constaté à cette époque une élaboration parfois difficile pour la mise en place de programmes opérationnels : interface parfois peu fluide entre les différents services publics et méconnaissance des spécificités de la rénovation thermique. Trois freins majeurs avaient été identifiés :

– comportement d'achat et passage à l'acte attentiste de la part des consommateurs ;
– offre globale de la filière insuffisamment adaptée aux attentes des donneurs d'ordre ne sachant pas eux-mêmes toujours comment répondre à leur besoin de rénovation ;
– financements existants mais peu connus et souvent compliqués à mettre en œuvre, notamment en faveur des ménages démunis.

Comment le CAH a-t-il pris en compte ces premiers résultats ?

Jean-Pascal Chirat – Ceux-ci sont venus confirmer la nécessité de soutenir les actions engagées dans le sens d'une régionalisation de la politique de l'efficacité énergétique. Dans cette perspective, le CAH a poursuivi sa mission de sensibilisation des marchés locaux de l'amélioration de l'habitat, liée à son programme Énergissime, en le personnalisant à l'identité des territoires.

Quel est l'objet de l'étude réalisée en 2014 ?

Jean-Pascal Chirat – Au cours du 1er semestre de 2014, nous avons souhaité mesurer, l'évolution des comportements des acteurs locaux en organisant cinq nouvelles rencontres avec les grandes collectivités. L'objectif ? Confronter les projets et identifier les leviers possibles pour favoriser l'émergence du marché de la rénovation énergétique de proximité.

Que tirez-vous de ces échanges ?

Jean-Pascal Chirat – Il en ressort plusieurs points marquants :

– les acteurs politiques locaux expriment à présent plus nettement leur intention de favoriser une massification des actions de rénovation énergétique impliquant l'ensemble de la filière, par une offre globale transversale pouvant se matérialiser par un outil d'échange collaboratif. C'est le cas par exemple des Plateformes locales de la rénovation énergétique (PLRE) ;
– l'ambition portée au travers de l'approche globale ainsi souhaitée est de permettre aux professionnels de proposer une description simplifiée des travaux aux particuliers, intégrant un accompagnement depuis l'audit énergétique jusqu'à la livraison du chantier et prévoyant le conseil dans le choix des travaux et des solutions techniques adaptées ;
– l'objectif est de rassurer le donneur d'ordre afin de lui donner envie de faire des travaux, avec garantie du bon déroulement et du résultat ;
– l'outil collaboratif doit capitaliser sur les dispositifs déjà existants sur le territoire, il doit permettre de convaincre et d'apporter la preuve par l'exemple ;
– il s'agit aussi de développer le sujet de l'amélioration de l'efficacité énergétique de manière large, afin de susciter l'envie en mettant en avant des critères de bien-être, de confort et de valorisation de l'habitat ;
– l'information doit également être dirigée vers les entreprises et il faut notamment les accompagner en matière de montée en compétences, formation, qualification ;
– enfin, il est nécessaire de mobiliser tous les acteurs économiques et institutionnels des différentes collectivités situées au sein des territoires, dans le but de déployer les outils de l'offre globale, adaptés aux situations de chacun.

La suite opérationnelle de ces volontés fortement exprimées doit à présent et pour les mois à venir se matérialiser dans les régions, dans l'objectif d'optimiser l'offre de travaux et services, et se traduire par la coordination et l'interaction des acteurs. Il s'agit de mettre en place une véritable approche collaborative entre les acteurs de la filière, à la fois au niveau territorial et au niveau des différents types de projets. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

DELTA DORE

Vous installez...
...ils pilotent!

la MAISON DOMOTIQUE

Mettez à profit votre savoir-faire d'installateur pour proposer à votre client le meilleur de la domotique. Grâce à vous, son habitat est toujours sous contrôle, à partir de son Smartphone ou de sa tablette.

Vous installez, ils pilotent !

- APPLICATION GRATUITE ET SANS ABONNEMENT
- SIMPLE À INSTALLER ET FACILE À UTILISER

Google play

Disponible sur App Store

OFFRE ÉVOLUTIVE
POUR INTÉGRATION DE NOUVEAUX ÉQUIPEMENTS

ACCESSIBLE
À TOUS LES MEMBRES DE LA FAMILLE

Fabriqué en France

5 Ans Garantie

PAR TÉLÉPHONE

INFORMATIONS COMMERCIALES
02 72 96 03 56

Élégance, quand le chauffage central au gaz naturel se fait tendance…

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

La solution "Elégance" comprend une chaudière à condensation et des émetteurs de nouvelle génération. L'ensemble participe à élever le niveau de performance dans un contexte ou design et confort tiennent une place importante.

La solution Élégance conjugue la performance technique au design et au confort pour offrir aux occupants un plaisir renouvelé : c'est ainsi tout un mode de vie qui change… Dans la salle de bains avec de l'eau chaude à la demande, dans la cuisine avec les pianos de cuisson, cuisinières de prestige, pour cuisiner comme les professionnels.

Exemple concret

Pour un logement de 100 m², la mise en œuvre d'une solution Élégance revient environ à 150 € TTC (prix moyen constaté auprès d'un panel d'installateurs incluant l'achat et la pose de la chaudière à condensation, de radiateurs design, du système de distribution d'eau chaude et du système de régulation).

La solution Élégance combine une chaudière à condensation avec des émetteurs de nouvelle génération retenus notamment pour leur design ou leur totale discrétion : radiateurs, murs chauffants, plancher chauffant… Le tout allié à une régulation de pointe évidemment programmable pièce par pièce pour un bien-être exceptionnel.

Complément indispensable, la régulation se module grâce à une centrale de pilotage tactile de couleur qui permet ainsi, en fonction de ses choix, de faire varier la température selon des plages d'occupation et d'activité. Ces équipements de régulation sont capables de communiquer avec une interface des plus récentes, telle qu'un Smartphone, dans le but de piloter à distance son installation. Cette régulation thermique est comprise dans le prix d'installation global de la solution Élégance.

Forte de ces différents atouts, celle-ci permet de bénéficier d'un gain allant jusqu'à trois classes sur l'étiquette énergie du logement et jusqu'à 36 % de gain sur la facture[1].

Jusqu'à 600 € de prime

GrDF rembourse jusqu'à 600 € à son client en fonction de sa situation, grâce à une prime de bienvenue. Celle-ci, réservée aux particuliers en maison individuelle, est valable en France métropolitaine jusqu'au 31 décembre 2014, pour des logements de plus de deux ans, et pour la mise en service d'un chauffage au gaz naturel en remplacement d'un chauffage existant n'utilisant pas le gaz naturel. Une seule prime peut être délivrée par logement. 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.

Trois nouvelles solutions d'accompagnement

Afin de guider les particuliers dans leur choix du gaz naturel et de répondre à leurs interrogations, freins et contraintes, GrDF a lancé trois solutions d'accompagnement innovantes :

- l'Étude 3 Projets, réalisée à domicile par un diagnostiqueur indépendant, qui permet de comparer trois installations de chauffage et de 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. Cette solution est proposée 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 une autre énergie ;
- l'Option Hébergement pour être logé pendant les travaux (quatre ou cinq jours), 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 Élégance.

Grâce à une régulation performante et aux interfaces de dernière génération, la solution Élégance donne accès au contrôle de l'installation, même en dehors de chez soi

Flamco

Your reliable partner

Le confort d'une eau chaude toujours disponible

Chauffe-eau thermodynamique VHW

Très Silencieux

Chauffe très rapide

Inox 444 sans entretien

Isolation 70 mm

4 fois plus économe

Le Flamco VHW est un chauffe-eau novateur qui utilise l'air ambiant ou l'air extérieur pour chauffer l'eau sanitaire à la température souhaitée. Cet air est réchauffé par le soleil, ou disponible comme chaleur résiduelle: cette chaleur est donc disponible gratuitement.

- Le principe thermodynamique fait que le VHW est jusqu'à quatre fois plus économe que les chauffe-eaux électriques conventionnels.
- Extrêmement économe en énergie et moins d'émission de CO_2.
- Le chauffe-eau thermodynamique le plus silencieux de sa catégorie
- Résistant à la corrosion car l'acier inoxydable est décapé et passivé.
- Poids faible et une longue durée de vie.

www.flamcogroup.com

Butagaz propose une offre révolutionnaire avec un budget bloqué !

Du jamais vu dans le marché de l'énergie : une offre commerciale proposant un budget bloqué pour le consommateur, même en cas de grand froid. Ronan Scavennec, responsable marketing gaz en citerne, nous décrit cette offre réservée aux particuliers… qui devrait leur réchauffer le moral !

© Butagaz

Ronan Scavennec,
responsable marketing gaz en citerne, Butagaz

Filière Pro – Pouvez-vous nous préciser en quoi consiste l'offre ?

Ronan Scavennec – Il s'agit tout d'abord de fixer un budget annuel grâce au rapport d'un expert mandaté par Butagaz qui se charge d'évaluer, avec le client, la consommation moyenne de son habitat en prenant en compte la superficie, la performance énergétique, le nombre de personnes au foyer, les habitudes de vie, les consommations précédemment constatées, etc.

Une fois cette évaluation effectuée, une mensualité est fixée pour l'année à venir. Cette mensualité est déterminée à climat normal, à partir de la moyenne des dix dernières années selon les données locales de Météo France.

L'avantage pour le consommateur est que la mensualité restera invariable, même en cas de grand froid ! Le supplément de consommation dû à l'effet météo n'est pas facturé au client.

Avec cette offre, désignée Pack écoConfortique, tout est compris : la mise à disposition et l'entretien de la citerne, le gaz et la Butabox pour le suivi de la consommation des énergies de la maison (gaz et électricité).

À chaque date anniversaire, un bilan de consommation est effectué à partir des données enregistrées par l'outil de suivi de la consommation.

Grâce à cette offre, en cas d'hiver rude, on estime que le client pourra réaliser une économie comprise entre 5 et 20 %.

À noter enfin que la révision de l'offre se

fera sans indexation sur le coût de l'énergie, mais selon l'indice Insee, ce qui représente également une révolution dans le monde de l'énergie !

Et en cas de déviance de la consommation ?

Ronan Scavennec – Si les habitudes de vie ne changent pas, avec un comportement responsable, la consommation doit rester la même. L'utilisateur peut d'ailleurs suivre très facilement et régulièrement sa consommation sur Internet, sur sa tablette ou son Smartphone et constater qu'il suit bien la courbe de ses prévisions, au jour le jour.
Il reste cependant possible que la consommation augmente ou diminue anormalement par rapport aux prévisions, et ceci sans intégrer le facteur « climat ». Cela peut être le cas pour un agrandissement de la famille, avec des besoins plus importants en ECS par exemple, ou encore lors d'une absence de plusieurs mois justifiant une simple programmation hors gel du chauffage et la disparition des consommations ECS, etc. Dans tous ces cas-là, nous effectuons tout simplement un réajustement en recalculant les consommations moyennes du client.

Idéo et Solo

Toujours dans le but de créer l'innovation et d'aller au-delà de ce que peut attendre un client traditionnel, Butagaz sort encore des sentiers battus avec deux autres nouvelles offres :

- *l'offre Idéo, qui propose un prix du propane bloqué jusqu'à cinq ans.*
  Le client choisit la durée du contrat, le type de citerne souhaitée et le mode de livraison (à la commande ou automatique). L'abonnement est proportionnel aux options sélectionnées et un étalement de paiement est proposé en 3, 6 ou 10 fois, quel que soit le mode de livraison choisi ;
- *l'offre Solo permet d'être propriétaire de sa citerne. Dans ce cas également, le client peut choisir la durée de son contrat, son mode de livraison, l'étalement de paiement ainsi que les options de service.*
  Comme le Pack écoConfortique, ces deux offres s'inscrivent au sein de la relation durable que Butagaz souhaite établir avec ses clients actuels et futurs... une véritable preuve de confiance partagée !

Notons cependant que nous pratiquons une tolérance de +/- 10 % sur les prévisions, sans réajustement des mensualités !

L'offre devrait donc attirer beaucoup de monde ?

Ronan Scavennec – Cette offre en rupture totale avec les propositions énergétiques actuelles, devrait attirer les nombreux particuliers qui souhaitent maîtriser totalement leur budget.

© Butagaz
vue de face

Nous allons communiquer à grande échelle pour mettre en valeur la transparence et l'intérêt de cette offre pour les consommateurs, via une campagne télévisée, le Web, et bien sûr, au travers de notre réseau de prescripteurs. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Esbe : deux nouveaux contrôleurs pour le chauffage et l'ECS

Venant compléter la gamme des contrôleurs CRX de la marque, les modules CRS et CRD apportent des solutions pointues en secteur résidentiel ou petit tertiaire, avec la particularité d'être extrêmement simples à installer pour le professionnel et à piloter pour l'utilisateur final.
Lionel Gardon, directeur commercial France nous parle de ces deux produits.

© ESBE

Filière Pro Ces deux nouveautés manquaient-elles à la gamme ?

Lionel Gardon – Avec ces deux nouveautés, Esbe est désormais en mesure de proposer une gamme complète pour toutes les solutions de contrôle de régulation en habitat. Nous étions déjà capables d'assurer la gestion du chauffage et de l'ECS précédemment, mais pas de façon aussi intuitive pour l'installateur et l'utilisateur final. C'est à la suite des remontées d'informations des professionnels que nous avons élaboré ces produits, en parfaite adéquation avec leurs attentes.

Pouvez-vous nous décrire le CRD ?

Lionel Gardon – Il s'agit d'un système de régulation capable d'apporter confort et économie, avec une sonde extérieure et une sonde intérieure. Sa particularité est la création d'une loi d'eau spécifique pour le bâtiment concerné de manière simplissime. Via un simple clic, le client pourra enregistrer une température de consigne en fonction de la température extérieure de l'instant. Cette information sera enregistrée et réutilisée lors de conditions similaires.
L'autre particularité est l'absence de système filaire pour la sonde intérieure, ce qui facilite son implantation.
Quant au thermostat d'ambiance programmable de conception moderne, les différents réglages de la température s'y effectuent très facilement.
Le contrôleur est « plug & play » et comprend : moteur, sonde de départ, sonde extérieure et sonde d'ambiance.

– Le servomoteur peut également être raccordé au thermostat d'ambiance par une connexion filaire. Bien sûr, pour apporter le meilleur confort, le thermostat d'ambiance doit être placé dans une pièce ouverte et centrale dans la maison, à l'abri de la lumière directe du soleil.
– La sonde extérieure, fournie avec un câble de 20 m, doit, elle, être installée sur la façade nord du bâtiment, en dessous de l'avant-toit afin de protéger la sonde de la lumière directe du soleil et de la pluie.

Notez également que la CRD dispose d'un programmateur intégré (jour, semaine, nuit…) et qu'une autre température peut être activée par un signal externe, par exemple par le module GSM CRB915 d'Esbe. Avec cet équipement, la température consigne peut être gérée facilement depuis un téléphone portable ou une tablette. En cas de coupure de courant, l'ensemble des données reste enregistré.
Enfin, il faut signaler que le CRD (qui s'adapte à tous les systèmes de chauffage) est proposé à un prix très attractif compte tenu de ses performances technologiques.

Et le CRS ?

Lionel Gardon – Il s'agit d'un régulateur pour l'ECS, quelle que soit la méthode de production utilisée. Ce produit, qui associe un contrôleur et un servomoteur, s'adapte au résidentiel, mais aussi au petit collectif et au tertiaire, ainsi qu'à toutes les situations où un important stockage d'eau est nécessaire.
D'une grande précision et ultra-réactif grâce à sa sonde plongeur, il agit en fonction de la température de départ. Il vient en lieu et place d'un système thermostatique central souvent difficile à définir. Ce qui a également l'avantage de correspondre aux prescriptions des bureaux d'études, qui imposent de plus en plus souvent un organe « mécanique »
Le réglage de la température entre 5 et 95 °C s'effectue au moyen d'un joystick simple d'utilisation et d'un écran. La température doit être réglée en conformité avec les réglementations locales applicables.
Une autre température, par exemple pendant une procédure d'élimination des bactéries Legionella, peut aussi être activée par un signal externe.
Concernant son installation, la sonde de départ du CRS est fournie avec un câble de 1 mètre ainsi qu'avec un kit de montage pour disposer cette sonde dans un doigt de gant. Grâce à l'interface spéciale entre le contrôleur de la série CRS et les vannes Esbe des séries VRG, VRH et VRB, l'ensemble présente une stabilité et une précision uniques en matière de régulation. En outre, le contrôleur de la série CRS100 s'installe aisément sur les anciennes vannes des séries MG, G, F et BIV Esbe.
Signalons enfin qu'un kit d'adaptation pour faciliter le montage sur les vannes de mélange rotatives Esbe est fourni avec chaque servomoteur. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Climalife : une cure de jouvence pour les installations solaires

Pour maintenir ou retrouver la performance des installations solaires thermiques tout en les pérennisant, Climalife s'est doté d'une batterie de traitements, mais aussi d'un guide de bonnes pratiques pour accompagner le professionnel dans ses démarches d'entretien. Gérard Abidh, responsable recherche et développement, nous parle de ces produits capables d'offrir une alternative très efficace face aux produits à base pétrolière, tout en respectant l'environnement !

Filière Pro – Parlez-nous tout d'abord de la gamme solaire

Gérard Abidh – Elle permet de répondre à l'ensemble des problématiques préventives et curatives des installations thermiques solaires. Les professionnels rencontrent traditionnellement des difficultés liées à la dégradation du fluide caloporteur lors de périodes de stagnation incontrôlables dues aux arrêts saisonniers, avec des contraintes thermiques très fortes qui engendrent la formation de dépôts visqueux dans les capteurs solaires (pouvant aller jusqu'au goudronnage ou à la caramélisation du fluide).
Pour réduire les coûts de fabrication de leurs équipements tout en optimisant les performances, les industriels ont des contraintes de température d'utilisation de plus en plus élevées, ce qui dégrade plus rapidement le fluide caloporteur. Les conséquences sont évidentes : limitation des échanges thermiques, pompe soumise à forte contrainte, corrosion des canalisations. Notre gamme est capable de répondre à toutes ces contraintes, pour tous les types d'installation, du petit résidentiel au grand collectif.

© Climalife

Trop souvent banalisé, le fluide caloporteur n'est pas un simple « glycol » : il est capable d'optimiser l'échange thermique dans l'installation et surtout de maintenir les performances pendant toute la durée de vie du système.

Quels sont les avantages par rapport aux fluides issus du pétrole ?

Gérard Abidh – À partir de 150 °C, la dégradation des fluides issus du pétrole devient irréversible. Avec notre produit phare, le Greenway Néo Solar, la dégradation du fluide a lieu trois fois moins rapidement puisqu'il est apte à résister à plus de 150 °C pendant cent cinquante heures, sans s'altérer. Sa composition est à base de Bio Propanediol issu de sirop de glucose 100 % végétal. Exempt de Borax pour répondre à la directive européenne 2005/58/CE du 15 septembre 2008, il assure également les fonctions antigel et anticorrosion contre tous les métaux (acier, aluminium, cuivre, laiton, etc.), tout en évitant les formations de boues. Il est également bactériostatique, c'est-à-dire qu'il bloque le développement des bactéries dans les circuits.
À noter aussi que la technologie anticorrosive utilisée est dite organique, c'est-à-dire qu'elle est basée sur des acides carboxyliques neutralisés, sans borates de sodium composés classés toxiques, sans phosphate, nitrite, ni amine.
Enfin, les formulations sont autorisées par la Direction générale de la santé, conformément à l'avis Anses (ex-AFSSA), comme fluide caloporteur pour le traitement thermique en simple échange des systèmes de production d'eau sanitaire.
En raison de ses multiples avantages, le Greenway Néo Solar a d'ailleurs pu obtenir le grand prix de la Qualité environnementale à Interclima !

© Climalife

Gérard Abidh,
responsable R & D Climalife.

Une formation est elle nécessaire pour utiliser convenablement ces produits ?

Gérard Abidh – Les produits sont mis au point pour être utilisés très facilement par tous les installateurs et entreprises de maintenance. Il faut en revanche savoir insister sur les bénéfices de leur emploi. Compte tenu de l'importance du coût que représente une installation solaire, seul un entretien correct et efficace des installations est capable de préserver le retour sur investissement du client ! Il est donc toujours nécessaire de rappeler les bons usages. Pour cette raison, nous avons élaboré un guide simple et pratique, dont le but est de mettre à disposition des opérateurs du marché solaire notre connaissance et notre expérience pour les accompagner techniquement et les aider face aux réglementations de plus en plus ardues et compliquées à respecter.
Nous sommes également en mesure de pratiquer des diagnostics sur site en cas de problème rencontré par les professionnels. Analyses et compte rendus sont alors assurés par notre laboratoire. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Testo : l'info passe par les distributeurs

Aider les distributeurs en vulgarisant l'offre produits de la marque, en leur permettant de cibler les destinataires de l'information et en leur fournissant les bons outils de communication, tel est le pari de Testo auprès de ses partenaires négoce. Christophe Heil, directeur marketing et cogérant, nous fait part des moyens importants mis à disposition pour toucher la cible finale : les installateurs et sociétés de maintenance de chaudières.

© Testo

Christophe Heil,
directeur marketing et cogérant
Testo

Filière Pro – Pourquoi ne pas vous adresser directement aux installateurs ?

Christophe Heil – Parce que l'installateur est essentiellement sur le terrain et lorsqu'il se rend chez son distributeur, il trouve à tout moment un interlocuteur prêt à le conseiller. Ce dernier a donc un rôle fondamental.

Il ne peut pas connaître et maîtriser de manière exhaustive les données de toutes les références dont il dispose. Il faut donc lui faciliter le travail en clarifiant l'offre produit et provoquer l'interactivité entre l'installateur et la personne du comptoir ou son commercial dédié.

Nous devons donc proposer des outils d'aide à la vente déclinés en différents supports afin d'attirer l'intérêt de l'installateur à l'endroit même du point de vente.

Concrètement, comment établir ce relai et diffuser l'info auprès des professionnels ?

Christophe Heil – Grâce à nos forces de vente dédiées au négoce, dont l'action auprès de nos points de vente permet de multiplier les contacts clientèle. Ces technico-commerciaux forment le personnel et animent les lieux, afin que les vendeurs comptoir disposent des connaissances minimales nécessaires pour renseigner les clients. Avant le lancement d'une campagne nationale, nous organisons des réunions d'information à leur intention.

En parallèle, nous menons nos propres campagnes, destinées à relayer nos actions ou nos informations. Le cumul de nos forces permet donc d'assurer notre présence auprès de la profession.

Quels sont les outils dont vous disposez ?

Christophe Heil – Ils sont nombreux. Ce sont des outils très variés comme des vitrines destinées à présenter nos produits, des accroches visuelles telles que des posters, des chevalets, des PLV de comptoir ou de sol. Nous sommes aussi capables de mettre en place des campagnes de communication pour nos distributeurs sous la forme de mailings personnalisés, d'e-mailing basés sur notre propre fichier ou sur celui de nos partenaires. Nous venons également de créer un DVD de formation qui explique à nos clients d'une manière très ludique le fonctionnement de nos équipements.

Enfin, nous accueillons nos partenaires distributeurs lors des salons, ainsi que leurs clients. Tout est mis en œuvre pour leur offrir un moment convivial et leur faire découvrir nos offres commerciales en avant-première.

Ces actions, dispensent-elles finalement l'installateur de formation ?

Christophe Heil – Non, bien sûr, la formation reste indispensable. Nous avons d'ailleurs développé un nouveau service depuis deux ans à travers la Testo academy. Il s'agit de proposer des modules de formation à nos clients, mais toujours à travers nos distributeurs ! Ces derniers mettent leurs salles à notre disposition afin de faciliter la venue des professionnels sur un site qu'ils connaissent et de proximité immédiate. L'idée est de leur donner les moyens de valoriser leur démarche commerciale. Ces formations sont dispensées par des professionnels, par exemple un expert en thermographie du bâtiment.

Notez que le dernier module proposé concerne les entreprises RGE ou celles qui sont sur le point de l'être. Il s'agit de « La thermographie au service de l'efficacité énergétique et commerciale ». Cette formation d'une journée sert à acquérir les bases pour réaliser un diagnostic juste et précis en interprétant les images visualisées. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Testo

Le Guide Testo « L'efficacité énergétique se mesure »

Cette brochure compile les nombreuses possibilités d'augmenter l'efficacité énergétique des installations grâce à leur contrôle et à leur vérification.
Elle expose de façon simple et ludique les problèmes pouvant être rencontrés, ainsi que les appareils de mesure adaptés (avec leur référence) pour y faire face.
Une présentation complète de la gamme, classée par typologie de mesures (sur la combustion, le gaz, l'humidité, l'air, etc.), est également proposée avec l'ensemble des caractéristiques des appareils.
Enfin, elle indique des liens Web pour suivre des vidéos de cas pratiques très convaincants sur l'efficacité des analyseurs de combustion, caméras thermiques et débitmètres de fuites.

Votre Consommation énergétique ECS totalement Gratuite*!

aquaECO2
Pompe à chaleur au CO_2

ZYPHO
Récupérateur de calories sur les eaux grises

	Concept esprit ZEROcarbone®	Thermodynamique	Chauffe-eau électrique
Besoin (kW) production	977	1786	3216
Economies (kW) calories sur eaux grises ZYPHO	-146	-	-
Production (kW) photovoltaïque ESOA	- 838	-	-
Bilan des coûts annuels	- 85 €*(Gains)	+196 €	+354 €
Bilan RT2012 (Gains CEP)	24	0	-

*Nous contacter pour tout renseignements sur la méthode de calcul.

www.teccontrol.fr

Pour toute information
02 99 05 60 50

TEC CONTROL
TECCONTROL
ÉCO-TECHNOLOGIES DU CONFORT THERMIQUE

Solutech double ses forces de vente pour assurer son développement !

Devant le succès et la croissance de la gamme Solutech, il fallait trouver des solutions de distribution adaptées. La puissance du groupe BWT a permis d'élargir son réseau de distribution au travers de ses deux réseaux commerciaux : BWT Permo et Cillit. Sophie Vatin-Chaix, responsable prescription Solutech nous évoque le développement d'une gamme, devenue une marque à part entière.

© Solutech

© Solutech

Filière Pro – Pouvez-vous nous retracer le parcours de Solutech ?

Sophie Vatin-Chaix – À sa création, Solutech était une ligne de produits de la marque Cillit, lancée comme challenger sur le marché du traitement d'eau de chauffage domestique, en alternative aux majors historiques. En six ans d'existence, Solutech est devenu un acteur incontournable sur ce marché et se place troisième en matière de parts de marché en France.

Pour aller plus loin, Solutech devient la marque unique du groupe BWT pour le traitement de l'eau de chauffage et sera désormais distribuée par les deux réseaux commerciaux : Cillit et BWT Permo. Avec aujourd'hui près de 500 points de vente distributeurs, le temps était venu de renforcer notre présence commerciale et de développer encore cette position d'acteur national.

Quels objectifs avez-vous pour l'avenir de la marque ?

Sophie Vatin-Chaix – Nous bénéficions maintenant de deux réseaux indépendants aux présences sur le marché très complémentaires, donc un potentiel de croissance important. En doublant notre présence chez les distributeurs, nous ambitionnons 1 000 points de vente d'ici à trois ans et 50 % de part de marché en France.

Cette position de marque unique pour l'ensemble du groupe nous permet maintenant de répondre sur le marché européen également. Notre but : accompagner nos partenaires fabricants, eux-mêmes fortement implantés à l'international.

Comment expliquer un tel développement ?

Sophie Vatin-Chaix – Le traitement des réseaux est devenu une nécessité du fait des évolutions technologiques des équipements. Les nouvelles conceptions (matériaux plus fins, alliages innovants, écarts de températures importants, sections de circuits restreintes…) permettent des consommations d'énergie minimales et de meilleurs rendements, mais ont accentué l'impact des problèmes liés à l'eau, comme l'embouage, l'entartrage, les corrosions ou les proliférations bactériennes. Le traitement de l'eau fait donc aujourd'hui partie des bonnes pratiques professionnelles. Certains pays d'Europe imposent d'ailleurs des qualités d'eau contrôlées, des traitements, depuis longtemps !

C'est dans ce contexte que nous développons constamment la gamme Solutech (filtres à boues, neutralisation des condensats, pompe à désembouer…). Cela inspire aussi nos partenariats avec les fabricants de chauffage, qui contribuent à ces messages de bonnes pratiques : un traitement permet de maintenir longtemps d'excellentes performances énergétiques des équipements thermiques (en neuf comme en rénovation) et apporte des solutions curatives simples et efficaces en cas de désordres.

Faut-il sensibiliser davantage les pros à ces problèmes ?

Sophie Vatin-Chaix – Certes, les professionnels sont de plus en plus sensibilisés, mais sur chantier, les habitudes commencent à peine à changer. Ils cherchent tous à bien travailler, mais pour accélérer cette mutation, rien ne vaut l'accompagnement : grâce à notre réseau national de proximité, nous tenons ce rôle auprès des distributeurs, installateurs et artisans, BE, exploitants… Nous proposons des sessions de formation chez les distributeurs : en interne pour leurs commerciaux, mais surtout vers leurs clients. Nous multiplions les actions d'information sur le terrain, le plus souvent en partenariat avec les fabricants de chaudières, sur des sessions très concrètes : connaître l'impact de la qualité de l'eau sur la performance des installations, par exemple. Cela sert leurs intérêts… et celui de l'utilisateur final ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© SDP

Un prescripteur national en renfort…

Stéphane Gervasoni, prescripteur national, a rejoint l'équipe Solutech depuis juillet dernier. Ses missions : la prescription chez les fabricants et le montage de nouveaux partenariats, le développement des actions de formation vers les artisans et distributeurs et le soutien technique aux équipes commerciales. Avec Sophie Vatin-Chaix, ils seront maintenant deux à relayer nationalement Solutech aux côtés des réseaux commerciaux Cillit et BWT Permo.

Geberit crée Geberit Services pour se rapprocher des installateurs

« Toujours plus loin à vos côtés », c'est la devise de Geberit Services, qui est un éventail de services destinés à accompagner les professionnels motivés dans le développement de leur activité. Explications d'Ara Shahnazaryan, directeur marketing de Geberit France.

Filière Pro - En quoi Geberit Services n'est-il pas un club d'installateurs suppplémentaire ?

Ara Shahnazaryan – Notre objectif est de fidéliser les professionnels qui souhaitent avancer avec Geberit. Nos produits – bâti-supports, systèmes d'alimentation en eau potable à sertir ou systèmes d'évacuation des eaux usées et pluviales – impliquent des ruptures techniques et des changements d'habitude. Ils sont donc plus difficiles à imposer. C'est pourquoi les services que nous proposons aujourd'hui ont pour but d'accompagner les professionnels dans le développement de leur activité. À travers Geberit Services, nous voulons construire une relation sur le long terme, fidéliser les installateurs motivés par notre marque et nos produits et être en contact régulier avec eux. Il ne s'agit pas de séduire à court terme en offrant des primes ou des cadeaux, mais d'accompagner la démarche commerciale, pour développer l'activité et conquérir de nouveaux clients.

Qu'offre Geberit-Services aux installateurs ?

Ara Shahnazaryan – Nous proposons essentiellement des outils d'aide à la vente. En premier lieu, nous avons élaboré, par l'intermédiaire de la banque Solfea, une solution de financement destinée au consommateur, afin de lui permettre de réaliser son projet. On sait que la fourniture et la pose d'un W.-C. suspendu coûte à peu près 1 500 €, habillage compris, qui peuvent être un frein à l'achat. En permettant à son client de mensualiser le montant des travaux grâce à une solution de financement simple et rapide, l'installateur lui assure une montée en gamme. L'utilisation des prêts bonifiés est classique dans le secteur du chauffage, mais elle ne l'est pas du tout en sanitaire. C'est dommage, d'autant que ce système est aussi, pour l'installateur, l'assurance d'être payé en temps et en heure, puisque c'est la banque qui, à la fin du chantier, lui verse le montant de la facture. Dans le cadre du cinquantenaire de notre bâti-support, nous bonifions le prêt à hauteur de 50 €, à travers une prime versée à l'installateur pour les 500 premiers prêts souscrits.

Donner aux installateurs les moyens de se démarquer et de réaliser des ventes complémentaires : c'est le but de Geberit Services.

Nous offrons également aux installateurs membres de Geberit Services la possibilité d'acquérir à moindre coût des produits de démonstration, notamment des plaques de finition. Il s'agit, là encore, de leur donner les moyens de se démarquer et de réaliser des ventes complémentaires, tout en permettant à leurs clients d'améliorer leur décoration. Nous disposons d'une centaine de plaques de finition différentes, mais les consommateurs ne le savent pas : avec leur installateur, ils pourront ainsi les découvrir, les voir, les toucher. Et choisir.

Autres services : sur simple demande, nos partenaires installateurs recevront des documentations commerciales sur nos différents produits, qu'ils pourront remettre à leurs clients lors du premier contact. Nous leur réservons également des offres exclusives : offres de découverte de produits nouveaux ou haut de gamme à tester sur un chantier, promotions exclusives, primes ou cadeaux sur achat. Nous discutons également avec d'autres fabricants, afin de proposer des offres pertinentes et avantageuses, par exemple d'outillage. Enfin, nous mettons à leur disposition une hotline et, pour notre gamme de produits d'évacuation des eaux de pluie – Geberit Pluvia –, un service gratuit de planification et de certification du chantier.

Comment peut-on devenir un partenaire Geberit ?

Ara Shahnazaryan – Tous les installateurs qui le souhaitent peuvent devenir partenaire Geberit. Il leur suffit de s'inscrire sur notre site www.Geberit.fr/services. Après une étape de validation, qui nous permet notamment de vérifier que nous avons bien affaire à un professionnel, l'accès est ouvert. Nos 40 commerciaux sont également mobilisés. Mais, encore une fois, nous ne cherchons pas à séduire à tout prix : nous voulons avant tout construire. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Geberit Services
→ www.geberit.fr/services

Bosch : un accompagnement de A à Z pour la démarche RGE

Souvent compliquées et demandant un investissement en temps très important, les démarches à entreprendre pour accéder à la fameuse qualification RGE sont un véritable casse-tête pour l'installateur. Bosch l'a bien compris et propose donc une offre qui va bien au-delà de la simple formation qualifiante. Hugues Roudière, directeur marketing, nous parle de cet accompagnement qui change tout !

© Bosch

Hugues Roudière,
directeur marketing Bosch.

Filière Pro – Pourquoi s'investir autant dans ce type de service ?

Hugues Roudière – Aider les installateurs est devenu un devoir face à la complication extrême des réglementations, certifications et qualifications qui leur sont imposées au quotidien. Concentrés sur leurs obligations de terrain, les professionnels n'ont souvent ni l'envie ni le temps de s'occuper de ces contraintes qui représentent de véritables surcharges de travail, surtout lorsqu'ils font partie d'une petite structure.

Et pourtant, les enjeux sont considérables pour eux, car il en va de l'avenir de leur entreprise !

Pour une marque comme la nôtre, il est également important d'accompagner la profession vers toujours plus de qualité, afin que les clients finaux (qui sont à la fois ceux des installateurs et les nôtres) soient confiants et entièrement satisfaits.

Nous nous sommes donc tout d'abord attachés, dès le début de l'année, à former en interne nos commerciaux via une équipe de spécialistes (CAP3E) afin qu'ils puissent informer et sensibiliser les installateurs sur l'importance de devenir rapidement RGE. Puis, dans la foulée, nous avons lancé notre offre d'accompagnement RGE Bosch-CAP3E dès le mois d'avril dans notre magazine *ProBosch* et via différentes actions de communication. Aujourd'hui, nous avons les retours concrets de ces actions devant l'urgence qu'il y a pour les professionnels d'être qualifiés d'ici à la fin de l'année pour ne pas passer à côté du marché de la rénovation énergétique.

De quoi se compose concrètement cette offre ?

Hugues Roudière – Notre offre d'accompagnement se décompose en quatre étapes avec des avantages et un accompagnement spécifique à chacune d'entre elles.

La première étape consiste à établir un diagnostic des besoins de l'entreprise et à la conseiller en fonction de ses domaines d'activités. Il est important de connaître les qualifications déjà acquises, de comprendre l'activité exacte et les priorités de l'entreprise, afin de définir les formations et qualifications RGE adéquates.

La deuxième s'attache au montage du dossier de qualification. Un interlocuteur dédié va constituer le dossier en lieu et place de l'installateur. Il se charge de rassembler toutes les pièces nécessaires, comme les indispensables « chantiers de référence ». La communication et le transfert des pièces entre cet interlocuteur et l'installateur sont assurés grâce à des outils Web spécialement adaptés, mais aussi par téléphone, afin de faciliter au maximum les échanges.

La troisième étape comprend la formation qualifiante. Il s'agit de celle(s) qui a(ont) été définie(s) lors de la phase 1 de diagnostic. Nous sommes aujourd'hui en mesure de proposer diverses formations RGE. Qualifiantes, elles peuvent avoir lieu dans nos centres de formation Bosch Thermotechnologie (ex. : formations Qualit'ENT QualiPAC ou QualiSOL ou formation FEEBat 1 & 2) ou de façon délocalisée, souvent en partenariat avec des distributeurs locaux. Il est à noter que ces formations sont remboursables par les Opca.

La quatrième et dernière étape est celle du dépôt de dossier auprès de l'organisme de validation par l'interlocuteur chargé du dossier. Une fois le dossier validé, l'installateur est « RGE ».

Qui pourra profiter de cette offre ?

Hugues Roudière – Tous les installateurs de matériel et équipements thermiques Bosch, sans restriction, puisque notre volonté est d'accompagner tous nos partenaires qui le désirent dans leur démarche RGE. Néanmoins, nos 1 300 installateurs partenaires membres de notre Club performance restent une cible privilégiée. Nous leur réservons d'ailleurs une offre exclusive, puisque pour toute convention d'accompagnement Bosch-CAP3E signée avant le 31 décembre 2014, nous leur créditons 5 000 points sur leur compte Club Performance, ce qui équivaut à 50 % des frais de 500 € HT, tarif de notre offre d'accompagnement RGE.

Dès le début du mois de septembre, nous avons constaté une accélération des demandes de la part des installateurs, pour assister à nos réunions d'informations RGE. Nous avons donc intensifié le nombre de ces réunions, souvent organisées conjointement et en partenariat avec des distributeurs au niveau local.

Nous avons également dû augmenter notre planning de formations qualifiantes RGE Qualit'ENR ou FEEBat 1 & 2 d'ici à la fin de l'année pour faire face à la demande grandissante.

Il y a fort à parier que les besoins en demande d'accompagnement et de formation perdureront l'année prochaine et nous nous sommes donc d'ores et déjà engagés à intensifier notre effort de formation en 2015. ■

© Bosch

Propos recueillis par Virginie Bettati

Chappée : une équipe qui s'engage sur les services techniques !

Sans pour autant remettre en question une politique de vente à 100 % via la distribution professionnelle, Chappée tisse des liens forts avec plus de 500 stations techniques formées aux solutions du fabricant. Ces dernières interviennent pour la mise en service et la maintenance des équipements. Fernando Nivel, directeur du service technique, nous explique en quoi consiste l'engagement du service Chappée présent à tous les niveaux du cycle de vie des équipements.

Filière Pro – Comment gérez-vous le service après-vente ?

Fernando Nivel – Chappée est un des rares constructeurs de chaudières à confier son service après-vente à des prestataires extérieurs à l'entreprise. À ce titre, nous avons récemment remis à plat l'ensemble du processus par lequel les prestataires interviennent chez nos clients. Une démarche d'autant plus nécessaire que nous avons étendu l'offre Chappée aux chaudières murales ainsi qu'aux solutions thermodynamiques.
Ainsi, depuis 2009, nous avons mis en place un passeport portant le nom du technicien et de son entreprise, attribué à chaque professionnel qui intervient sur un équipement Chappée après installation. Ce passeport témoigne de la compétence du technicien, rapportée à sa mission. Pour assurer notre service après-vente, l'entreprise doit disposer d'un ou de plusieurs passeports portant une mention relative au(x) domaine(s) couvert(s) : chaudières murales, chaudières au sol, PAC, solaire ou chaudières haute puissance de plus de 70 kW.

Quel est le mécanisme d'attribution des passeports ?

Fernando Nivel – Le passeport est délivré après une formation du technicien dans un de nos sept centres. Après quoi, tous les deux ans, son titulaire est invité à revenir en formation, afin de mettre à niveau ses compétences techniques. Si le matériel du ou des domaine(s) concerné(s) n'a pas évolué, il s'agit juste d'une validation par l'attaché technique régional. En revanche, si des modifications techniques importantes interviennent dans nos gammes, le technicien a obligation de passer par un de nos centres de formation l'année du lancement.
La mise en place du passeport Chappée nous permet de communiquer les noms des stations techniques, le nombre de techniciens compétents sur nos solutions et leurs domaines d'intervention. Au total, Chappée bénéficie à ce jour de l'appui de 1 800 techniciens répartis dans 520 stations techniques.

Comment êtes-vous organisés en interne pour gérer le dispositif technique ?

Fernando Nivel – Je gère une équipe de 34 personnes, dont 16 attachés techniques régionaux. Ces derniers suivent les stations techniques dans leur périmètre.
Responsables de la compétence des prestataires, ils forment et qualifient leurs techniciens. Par ailleurs en lien avec nos commerciaux, les attachés techniques vont aussi visiter les distributeurs.

À quel moment les stations techniques Chappée interviennent-elles précisément ?

Fernando Nivel – Depuis deux ans, lorsque l'installateur pose une chaudière murale chez un client, nous lui proposons un forfait de mise en service. Ainsi, pour une somme modique, Chappée dépêche chez le client un technicien d'une station technique dont la mission consiste à réaliser la mise en service. De cette façon, Chappée accompagne l'installateur avec un service d'assistance technique constructeur. Cette démarche nous permet de délivrer aux particuliers une garantie constructeur de deux ans pour les pièces et d'un an pour la main-d'œuvre. Aujourd'hui, nous étendons ce concept à l'ensemble de notre catalogue. Les installateurs achètent cette prestation auprès de leur distributeur. En back-office, deux salariés Chappée mandatent et suivent les prestataires pour ces missions.

Fernando Nivel,
directeur du service technique,
Chappée

Qu'en est-il de l'après-vente ?

Fernando Nivel – En complément, dans les trois mois qui suivent la mise en service, selon une démarche prise en charge par Chappée, un technicien d'une station rend visite au client pour un contrôle de bon fonctionnement. Avec l'engagement du service Chappée, nous assurons aussi le suivi après-vente des équipements.
Chappée gère également en interne la vente des pièces détachées avec une parfaite maîtrise logistique. Nous jouons globalement un rôle d'accompagnement, entourés de partenaires sélectionnés pour leur fiabilité et leurs compétences. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

34 personnes dédiées au dispositif technique Chappée

Chappée a remis à plat ses compétences et les modes opératoires du point du vu technique, tout comme au niveau de la gamme de produits. De fait, l'industriel s'appuie sur des partenaires confirmés et garantit un enchaînement de prestations de qualité. En coulisse, Chappée offre aussi toute une organisation de soutien et de suivi selon cinq cellules :
– 16 assistants techniques régionaux ;
– 10 techniciens dédiés au soutien technique constructeur disponibles au téléphone les jours ouvrés ;
– 2 personnes dédiées à la gestion des ordres de mission auprès des stations techniques ;
– un service pièces détachées ;
– un service de garantie constructeur.

PiecesXpress.com : 3 000 éclatés de chaudières en ligne

Après une année d'exercice, le spécialiste de la distribution de pièces détachées fait le point sur son activité et ses projets de développement [1]. Explications avec Olivier Boulay, fondateur de PiecesXpress.com.

Olivier Boulay,
fondateur de PiecesXpress.com

Filière Pro – Commençons par un retour en arrière : comment avez-vous vécu votre stand sur Interclima 2013 et quelles sont vos perspectives pour l'édition de 2015 ?

Olivier Boulay – Le stand PiecesXpress.com était effectivement la première apparition de l'enseigne aux yeux des clients. Nous avons d'ailleurs le souvenir d'une très bonne fréquentation, dont 75 % de clients potentiels. Sur place, nous faisions la démonstration avec un terminal Internet fixe ou mobile, ce qui permettait aux professionnels d'ouvrir une nomenclature de pièces et de composants de chaudières. Grâce à cette présence à Interclima nous avons donné une bonne image de PiecesXpress.com à la fois vers l'amont et vers l'aval du marché. D'ailleurs, en novembre 2015, nous disposerons à nouveau d'un stand à Interclima, au cœur de l'espace occupé par les fabricants de chaudières !

Quelle est aujourd'hui l'ampleur de votre offre via Internet ?

Olivier Boulay – Depuis la fin de 2013, nous n'avons de cesse d'enrichir le site Web PieceXpress.com. Un site pour lequel nous avons dès l'origine pris l'option d'une ouverture totale ! Ainsi, plus de 3 000 chaudières sont visibles sous la forme d'un schéma éclaté consultable sans code d'accès. Mieux : pour une chaudière donnée, l'éclaté est actif et indique, lorsqu'on le survole avec la souris, le délai de mise à disposition de la pièce et son tarif. Référencés, les professionnels peuvent en plus accéder au nombre précis de pièces en stock, au prix négocié et au délai de livraison.

De nouveaux développements vont-ils voir le jour ?

Olivier Boulay – Depuis le printemps de 2014, nous avons mis à disposition une application mobile qui permet aux professionnels pris d'un doute concernant l'identification d'une pièce de nous faire parvenir une photo. À partir de ce cliché, l'équipe procède à une recherche et rappelle aussitôt le client pour lui proposer la solution.

Cela demande un niveau d'expertise élevé !

Olivier Boulay – Nos six vendeurs, qu'ils soient au comptoir ou à l'accueil téléphonique, ont tous été dépanneurs ou en activité dans ce type de négoce auparavant. Il faut aussi savoir poser les bonnes questions aux clients. Et nous étoffons l'équipe : de façon atypique pour notre profession, nous venons d'embaucher trois commerciaux itinérants exclusifs. Ils sont chargés d'ouvrir des comptes au bénéfice des professionnels et d'être à l'affût des clients potentiels. Ils couvrent la Normandie et les cinq départements limitrophes.

Quelle est l'origine des pièces que vous distribuez ?

Olivier Boulay – Nos 10 000 références en stock, ainsi que les 155 000 pièces référencées, codifiées et tarifées proviennent toutes des constructeurs de chaudières. Nous pouvons affirmer clairement aux installateurs et dépanneur, pour 3 000 références de chaudières, qu'ils disposent de pièces sur lesquelles ils peuvent apporter leur garantie. Rappelons que pour ces pièces d'origine, en cas de problème, les assurances couvrent les sinistres.

Quels sont vos atouts sur le marché ?

Olivier Boulay – C'est tout d'abord l'outil numérique : il permet de se démarquer et d'aller vite. Pour le métier du dépannage, c'est primordial. Autre atout, le fait de pouvoir proposer une palette de pièces pour 3 000 références de chaudière partout en France, sachant que toute pièce commandée et en stock est livrée sur le territoire avant le lendemain 13 heures. Partout en région normande, toute commande effectuée jusqu'à 11 heures est livrée l'après-midi !
Avec ce mécanisme mis en place depuis un an, nous touchons principalement les sociétés indépendantes spécialisées en maintenance, SAV et SAT.

Quelle part des ventes est effectuée en dehors de la Normandie, votre région d'implantation ? Avez-vous des projets de développement dans d'autres régions ?

Olivier Boulay – Actuellement, 25 % des ventes concernent une clientèle au-delà d'une zone de huit départements autour de notre stock. Ce chiffre est en croissance. Cependant, nous réfléchissons à l'ouverture de comptoirs ailleurs en France, que ce soit par mécanisme de croissance interne ou par acquisition…
Globalement, et malgré un hiver 2013-2014 peu favorable à l'activité, nos chiffres sont jusqu'alors satisfaisants !

Avez-vous un message à passer à la distribution ?

Olivier Boulay – De nombreux majors de la distribution se concentrent sur la vente d'équipement neuf. Qu'ils n'hésitent pas, comme certains le font déjà, à nous envoyer leurs clients pour ce qui concerne les pièces détachées. Par ailleurs, à notre catalogue, certes étoffé, il manque encore quelques marques. Si ces fabricants recherchent un distributeur de pièces, nous sommes ouverts à toute proposition. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Voir aussi notre article de présentation du concept PiecesXpress.com dans Filière Pro *n° 29 de décembre 2013/janvier 2014.*

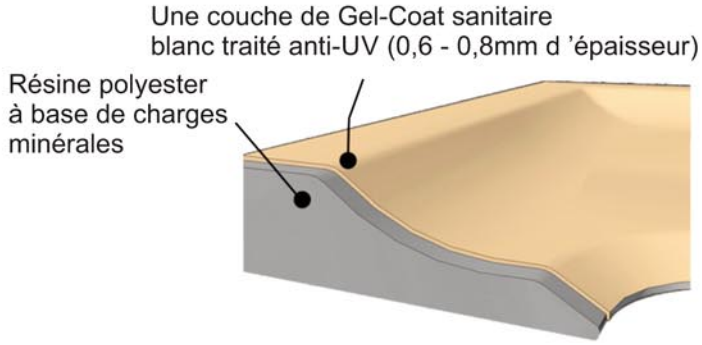
LEDA

mise sur le receveur en Béton de synthèse avec sa gamme SPACE MINÉRAL

Suite à son acquisition en Octobre 2012 par le Groupe Polonais SANPLAST, LEDA a pu enrichir sa gamme de produits au fil des mois, en utilisant l'outil de production de son acquéreur.
Aussi, LEDA vous permet d'associer l'ensemble de sa gamme de parois avec les receveurs EXTRA-PLAT SPACE MINERAL en vous offrant une gamme large et profonde de 57 dimensions, qui passera à 63 dès Janvier 2015. Une solution pour éviter le SUR-MESURE dans bien des cas. Le large choix dimensionnel, spécialement étudié pour un montage parfait avec nos parois, permet de répondre à votre besoin.

Existe de 70cm à 2m en longueur et de 70cm à 1m en largeur

Avec ce matériau, les lignes pures, dynamiques et contemporaines sont mises en valeur; avec une surface tendue l'esthétisme est parfait. Ce matériau ultra-rigide, facile à entretenir, chaud et soyeux au toucher vous apporte un confort inégalable dans votre douche; naturellement peu glissant, il peut être renforcé avec une version anti-dérapante classe PN24. De part son épaisseur, il atténue les bruits et sa résistance s'adapte parfaitement aux grandes dimensions. Conforme à la norme EN 14 527 + A1 2010

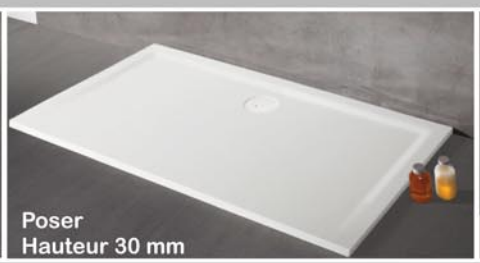


La palette de 7 couleurs vous donne l'opportunité de mettre une touche déco dans votre salle de bain ou d'associer le receveur avec un autre élément du décor.

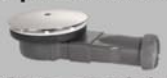
LE CHOIX DE LA COULEUR

BLANC	BEIGE RAL 1001	MARRON TERRE RAL 8028	CRÈME RAL 9001	GRIS ARDOISE RAL 7015	GRIS PIERRE RAL 7030	GRIS CLAIR RAL 7047

Carrés, rectangulaires ou 1/4 de rond, les receveurs SPACE MINÉRAL peuvent être encastrés, posés ou surélevés avec un chassis, avec des tolérances dimensionnelles faibles en comparaison avec d'autres matériaux.



L'évacuation en Ø90mm vous permet d'adapter un vidage standard (non fourni) ou ultra-plat à haut débit (option).



Un tablier en 90mm en aluminium laqué blanc est disponible pour toutes les configurations en niche, en angle, en milieu de mur et même pour une installation au centre de la salle de bain.
Son installation se fait par simple clipsage sur le receveur via des pattes de fixations vissées dans le béton.
Selon le type d'installation, nous proposons des pieds avec châssis, réglables à la dimension du receveur.

www.leda.eu

BET Marino : la RT 2012 n'est pas adaptée à (toutes) nos régions…

Michel Marino
du BET. Marino
et président de l'AICVF Côte d'Azur-Corse

Presque deux ans après son entrée en vigueur, les difficultés d'application la RT 2012 sont encore à l'ordre du jour. Le fossé entre l'ambition théorique de la législation et la réalité pratique n'est pas près d'être comblé ! Michel Marino, du bureau d'études génie climatique Marino nous fait part de quelques exemples croustillants.

Filière Pro - Pourquoi la RT 2012 n'est-elle pas toujours applicable ?

Michel Marino – Dans la région Provence Alpes Côte d'Azur par exemple, si l'on veut respecter la réglementation, il est tout simplement impossible de tourner le dos à une vue sur mer ! Cela semble évident, mais il y a d'autres problèmes quasiment insurmontables, comme celui de certaines façades entièrement vitrées et l'interdiction de climatiser ! Nous sommes contraints de trouver des solutions parfois peu conformes à la réglementation, mais adaptées aux besoins climatiques de notre région et aux attentes d'une clientèle exigeante généralement très aisée. Comment expliquer à ce type de clientèle, souvent étrangère, qu'elle n'a pas le droit d'utiliser un système de rafraîchissement pour sa villa, la plupart du temps de type résidence secondaire estivale, sous prétexte d'économie d'énergie ?

Bien sûr, ces exemples concernent des habitations de haut standing. Les petites villas, qui offrent une plus grande compacité, avec une architecture apte à limiter les ponts thermiques ainsi que les zones non chauffées attenantes ne posent pas ce type de problèmes. La pose d'un simple poêle à bois granulés leur permet également de

© SDP

s'affranchir facilement de l'obligation d'utiliser une énergie renouvelable…
Pour cette catégorie d'habitation, nous pouvons dire que la réglementation RT 2012 est assez convaincante. Il en est de même pour les bâtiments du tertiaire.

À l'inverse, y aurait-il des manques dans la réglementation ?

Michel Marino – Oui, il n'y a qu'à citer la bizarrerie suivante : les piscines chauffées n'ont pas l'obligation d'être couvertes ni d'avoir un chauffage intermittent ! Et lorsque l'on connaît les déperditions thermiques des bassins non couverts, c'est un véritable désastre énergétique…
Mais comme nous avons pu l'évoquer lors du 34e congrès national de l'AICVF qui s'est tenu en septembre dernier à La Grande-Motte, le domaine où il reste encore beaucoup à faire est sans aucun doute celui de la ventilation et la qualité de l'air.
Certes, depuis quelques années, le contexte a évolué, notamment avec la prise en compte des systèmes de ventilation par la RT 2012. La ventilation simple flux est toujours d'actualité, mais pour la première fois, la ventilation double flux a un bilan plus favorable dans les calculs de la RT 2012. Les systèmes à double flux vont donc prendre une part plus importante dans nos offres avec, entre autres, la motorisation à basse consommation dans tous les systèmes de ventilation, imposée par la RT 2012 et qui va devenir le standard de demain dans le neuf.
Je regrette cependant le pas en arrière qui a récemment été fait par le ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie sur le rapport du délai de mesure de la qualité de l'air dans les lieux publics au détriment des personnes exposées et surtout des enfants en bas âge pour les crèches et les écoles primaires.

Quelle est votre vision de la profession aujourd'hui ?

Michel Marino – Je constate malheureusement que la crise a apporté son lot de contre-références sur tout type de réalisations en raison des compressions de budget, mais surtout d'un oubli de réflexion sur la notion de confort. Notre métier de BE est aussi touché, puisque l'on rencontre de plus en plus fréquemment, pour l'obligation de prise en compte de la réglementation thermique au dépôt de permis (calcul B.bio), des études de complaisance à prix bradés qui n'offrent, à l'évidence, aucun travail sérieux.
Il existe aussi un paradoxe : la réglementation est foisonnante et, à mon avis, si l'on veut aller vers toujours plus de qualité et de professionnalisme, certains domaines en manquent. Cela nous oblige à ne travailler que dans cet objectif de respect des contraintes légalement imposées… et parfois à oublier un peu l'essentiel de notre métier : assurer le confort et le bien-être de nos clients. Cette situation ne nous permet plus de dégager le temps nécessaire pour avoir une véritable réflexion et trouver les solutions intelligentes en parfaite adéquation avec les attentes personnalisées des clients. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Le solaire thermique : les écueils à éviter

Avec l'obligation d'intégrer les solutions ENR en résidentiel, la RT 2012 a boosté les installations solaires, qu'elles soient indépendantes ou sous forme de kit prévus par les industriels (PAC + solaire, condensation + solaire, etc.). Dans le respect des règles de l'art, aucun défaut de conception ne doit être constaté, et pour suivre les prescriptions du fabricant, aucun problème de pose ne doit surgir. Il est cependant prudent de rappeler quelques écueils à éviter.

Dimensionner juste

Le principal problème est celui du surdimensionnement :

Surdimensionnement du stockage = perte de rendement

Si le stockage est trop important, l'échange de chaleur ne se réalise pas dans les meilleures conditions entre le ballon et le primaire. Le rendement est donc en chute libre.

On préconise en général *(voir Guide pratique du CSTB)* 50 litres de stockage pour 1 m² de capteur, sans appoint électrique ou avec appoint par échangeur de chaleur, et 70 l/m² avec un appoint électrique en heures creuses. Ceci correspond d'ailleurs aux Atec des fabricants même si, parfois, un dimensionnement plus important du volume de stockage par mètre carré de capteur peut exister pour les plus petits Cesi.

Surdimensionnement des capteurs = surchauffe

Si les capteurs sont développés sur une surface trop importante par rapport au volume de stockage, les surchauffes dans le primaire sont inévitables. Le matériel est prévu pour résister à ces montées de températures (jusqu'à 200 °C) qui ne manquent pas de se produire (en cas de faible puisage ou en cas d'ensoleillement très important), même lorsque l'installation est correctement dimensionnée. Dans ce cas, l'installation cesse de fonctionner (arrêt de l'échange thermique), en attendant une baisse de la température dans le stockage pour fonctionner à nouveau. En revanche, si l'installation est mal dimensionnée, la situation de surchauffe entraînera le fonctionnement de la soupape de sécurité sur le circuit primaire. Vidé partiellement, celui-ci ne pourra plus fonctionner et la résistance électrique d'appoint se mettra en marche.

Dans chaque cas, la surchauffe génère à l'évidence un vieillissement prématuré de l'ensemble des composants.

À savoir :

- les régulateurs intégrés des systèmes solaires ont une action efficace pour lutter contre les problèmes normaux ou exceptionnels de surchauffe ;
- l'installation en cas de surchauffe n'est pas forcément « responsable », il peut s'agir aussi d'un puisage insuffisant, donc d'un défaut dans l'utilisation préalablement prise en compte pour le dimensionnement (changement de modes de vie des utilisateurs par exemple, absence, etc.).

La solution la plus simple est de trouver une autre utilisation à cette énergie surabondante ou de réduire la surface des capteurs. Augmenter le stockage à l'aide d'un second ballon exige en effet une installation très délicate à concevoir afin de répartir la surchauffe correctement dans les deux ballons, ce qu'il vaut donc mieux éviter…

Conclusion :

- pour la conception, il faut respecter strictement les indications du fabricant s'il s'agit d'installer un Cesi (en fonction de la consommation estimée) ou celles fournies par l'Ines, le CSTB ou encore celles des différents fabricants s'il s'agit d'un système conçu à l'aide d'éléments séparés ou d'un système solaire combiné ;
- prévoir, pour l'ensemble des composants, des capacités de résistance équivalentes à hautes températures, afin d'éviter la disparité de vieillissement face aux contraintes.

Choisir un matériel de qualité

Le choix d'appareils et systèmes bénéficiant d'un avis technique et certifiés CSTBat ou certifiés NF CES permet de disposer de caractéristiques et de qualités contrôlées régulièrement par des tests en laboratoire.

La certification Solar Keymark garantit les performances vérifiées à l'origine, mais n'est pas suivie de contrôles.

Bien sûr, en plus de garantir pérennité et performance du matériel, ce choix assure l'obtention des aides et crédits d'impôts pour vos clients.

Installer correctement en toiture…

…demande des compétences de couvreurs et de plombier, d'où la difficulté.

Maintenance : les vérifications à pratiquer

Il n'existe, à ce jour, aucune contrainte réglementaire concernant l'entretien des systèmes solaires, ni norme décrivant les conditions à faire figurer dans un contrat d'abonnement pour l'entretien des systèmes solaires. Il est pourtant impératif de :

- *nettoyer des panneaux solaires ;*
- *contrôler la présence du fluide caloporteur et les causes de surpression (caramélisation du fluide) ;*
- *contrôler la pression de gonflage du vase d'expansion, celle du circuit primaire, le fonctionnement des purgeurs d'air, de la soupape de sécurité, du circulateur et de son débit ;*
- *vérifier la qualité du fluide caloporteur (pH et protection antigel) ;*
- *contrôler la régulation et les sondes associées ;*
- *contrôler l'anode de magnésium de protection ;*
- *contrôler le fonctionnement de la soupape du groupe de sécurité sanitaire et du mitigeur thermostatique centralisé ;*
- *vérifier l'égalité des températures en sortie de capteurs (si montés en parallèle) ;*
- *vérifier l'état du calorifuge du circuit hydraulique primaire (fixation, état général et protection anti-UV) ;*
- *vérifier l'appoint électrique intégré (résistance et thermostat).*

À noter que la Capeb met à disposition des artisans des contrats d'entretien pour les Cesi.

La pose de capteurs solaires incorporés, par exemple, peut entraîner des défauts d'étanchéité à la jonction entre les solutions d'incorporation et le reste de la toiture, ou à la pénétration en couverture des canalisations du primaire solaire et des conduits électriques.

Mieux vaut donc opter pour des solutions bénéficiant d'un avis technique et utiliser systématiquement – en ce qui concerne les pénétrations de couverture – les accessoires proposés par les spécialistes de la toiture (crosses, chatières triangulaires, etc.).
Hormis ces problèmes de pose, les risques principaux restent la mauvaise orientation et la non prise en compte des occultants (ombres portées des arbres, constructions, etc.) et des contraintes imposées par le poids de l'installation, surtout sur un bâti existant.

Contrôler la mise en service

L'utilisateur a presque toujours de l'eau chaude lors de la mise en service, ce qui n'alerte pas sur les défauts d'installation. En effet, compte tenu de la complémentarité de production nécessaire au solaire thermique et de la complexité des installations combinant plusieurs énergies, il est possible qu'un simple défaut dans le montage d'une vanne puisse faire fonctionner l'appoint (électrique, dans le pire des cas !) plutôt que le solaire, qui doit pourtant être privilégié. Seules les factures énergétiques alerteront alors le client…

Bien que les fabricants tentent de limiter les erreurs possibles (avec des paramétrages préréglés et verrouillés), il reste donc impératif de vérifier tous les montages, le sens de circulation et les réglages, les composants installés et leurs conditions d'installation. ■

Virginie Bettati

Textes de référence

Les règles d'installation pour le solaire thermique se trouvent définies par :

- *le NF DTU 65.12 de 2012 fixant les règles de mise en œuvre et précisant l'ensemble des équipements techniques indispensables au bon fonctionnement d'une installation solaire thermique avec des capteurs vitrés. Le précédent datait de 1987 ! Ce NF DTU indique également la procédure d'essai et de mise au point à faire lors de la livraison ;*
- *les cahiers 1827 du CSTB (février 1983) sur les capteurs solaires plans à circulation de liquide faisant l'objet d'un avis technique ;*
- *les cahiers 1828 du CSTB (février 1983) sur les capteurs solaires à tubes sous vide à circulation de liquide faisant l'objet d'un avis technique ;*
- *les cahiers 1612 du CSTB (novembre 1979) sur les recommandations générales de mise en œuvre des capteurs solaires semi-incorporés, incorporés ou intégrés sur une couverture par éléments discontinus ;*
- *les recommandations professionnelles : règles de l'art Grenelle Environnement 2012 (juillet 2013) pour les systèmes solaires combinés en habitat individuel – conception et dimensionnement, installation et mise en service, entretien et maintenance – pour le neuf, comme pour la rénovation.*

Bien choisir son receveur de douche

Pour réaliser un sol de douche lorsque l'on veut éviter la forme de pente maçonnée, qui doit être étanchée, deux solutions existent : le receveur prêt à poser en céramique, acier ou matériaux synthétiques ou le receveur prêt à carreler. Guide de choix.

Receveur carré, quart de rond ou rectangulaire en béton de résine polyester gelcoaté (ép. de 0,6 à 0,8 mm), avec ou sans fond antidérapant. À encastrer, à poser, à poser surélevé. Mineral de Leda.

Avec le développement des cabines de douche de grandes dimensions, les solutions en matière de sol de douche se sont multipliées, au point qu'il peut paraître difficile de faire le bon choix. S'il existe des critères objectifs, par exemple en fonction de la configuration de la douche et/ou de la salle de bains, ils ne sont que trop rarement pris en compte.

Un receveur prêt à poser ou prêt à carreler ?

Tout dépend si le receveur est encastré et/ou si la douche est ouverte. Certes, l'encastrement n'est pas fréquent en rénovation, car peu adapté, notamment dans les immeubles collectifs où il est rarement possible de « taper » dans la chape (quand elle existe !) ou dans la dalle. Mais, lorsque le siphon peut être encastré et que le sol de douche est au même niveau que celui de la salle de bains, il est préférable de faire le choix d'un receveur prêt à carreler (type Wedi, Jackon, Laser ou autres). Car, grâce à la continuité du carrelage, on évite les problèmes d'étanchéité à la liaison sol/receveur lorsque celui-ci est prêt à poser. En effet, le joint silicone – forcément périssable – qui est réalisé à cet endroit constitue une source potentielle d'infiltration d'eau.

Si vous envisagez l'utilisation d'un receveur encastré, qu'il soit en céramique, acier ou matériau de synthèse, le seul moyen d'éviter les infiltrations d'eau en ce point singulier est de prévoir une douche complètement fermée : la paroi étant posée sur le receveur, la liaison receveur/sol de la salle de bains est située à l'extérieur de la cabine, donc protégée des infiltrations d'eau.

Mais un autre cas de figure doit faire pencher en faveur du receveur prêt à poser, indépendamment du matériau choisi : si la douche est très fréquentée, par exemple lorsque la famille est grande, et si la salle de bains est mal ventilée, sans fenêtre ou équipée d'une ventilation mécanique au débit d'extraction trop faible. En effet, si les joints de carrelage n'ont pas le temps de sécher entre deux douches, ils risquent de se dégrader très rapidement. Prévenez vos clients : une douche doit être ventilée, donc ouverte après utilisation, de même que la fenêtre de la salle de bains, quand il en existe une.

Très résistants, l'acier et la céramique émaillés

• **La céramique sanitaire** s'est largement renouvelée ces dernières années, notamment du point de vue du design et des dimensions. Désormais, on trouve sans problème des receveurs de 3 à 5 cm d'épaisseur et de 120, voire 140 cm de long par 80-90 cm de large (chez Allia, Villeroy

Extra-plat, Traymatic de SFA s'installe partout grâce à sa pompe de relevage intégrée au receveur ou déportée. Relevage jusqu'à 20 m à l'horizontale et 3 m à la verticale.

Le sol de douche Aqua Line pro de Jackon permet l'utilisation de carreaux de 6 à 21 mm d'épaisseur, grâce à une rigole de douche réglable. Celle-ci, en Inox brossé d'un côté, est carrelable de l'autre.

© Kaldewei

Proposé en neuf dimensions de 80 x 80 à 140 x 90 cm, le receveur Scona, en acier émaillé de 3,5 mm d'épaisseur, existe dans différents coloris, notamment des mats aux tons naturels très tendance

& Boch…). Au-delà, les taux de rebut deviennent importants lors de la fabrication, ce qui fait monter les prix en flèche. Mais il n'empêche : durable et esthétique, la céramique a la préférence des Français, qui apprécient son côté naturel et écologique. De plus, elle ne peut leur réserver de mauvaises surprises, car ils la connaissent. Reste qu'un receveur de 140 x 90 cm pèse à peu près 70 kg, contre 40 kg en moyenne pour la plupart des receveurs en matériau de synthèse de cette dimension : il faut donc être deux pour le porter, d'autant plus qu'il est encombrant.

• **L'acier émaillé** a également évolué, porté par deux spécialistes allemands leaders, Kaldewei et Bette et, dans une moindre mesure par l'espagnol Roca. Désormais design et positionné dans le moyen et le haut de gamme (hors modèles chantiers), l'acier a la particularité d'être, plus que tout autre matériau, ultra-résistant (au feu, aux solvants, aux chocs, aux rayures…). Ceci

© Sarreguemines

Arizona, de Sarreguemines France 1778, est un receveur en céramique décliné en blanc et noir et en trois dimensions, 90 x 90, 100 x 80 et 120 x 80 cm. Hauteur 5 cm.

lui permet de se développer dans le secteur de l'hôtellerie. Légers (33 kg environ en 140 x 90 cm), les receveurs en acier émaillé peuvent être très grands : il en existe par exemple un de 180 x 150 cm dans la gamme Superplan de Kaldewei. En option, des émaillages antidérapants, des supports de pose (cadre de piétement, support polystyrène, etc.). Différents coloris sont disponibles, y compris foncés et inspirés de la nature.

Quel matériau de synthèse ?

Avec des dimensions qui peuvent attendre 2 x 1 m, les receveurs en matériau de synthèse connaissent un très fort développement. Mais que sait-on vraiment d'eux ? Lorsqu'ils communiquent vers le grand public, les fabricants utilisent souvent, pour qualifier le matériau de leurs receveurs de douche, le terme de « béton de résine » : valorisant, mais pas toujours adéquat. En tant que professionnel, il vous appartient d'aller plus loin que le discours marketing et de consulter les documentations techniques de ces fabricants, ne serait-ce que pour vous assurer que l'équipement choisi est adapté à la pose envisagée – notamment sur plots –, mais aussi pour informer correctement vos clients : produits chimiques à bannir de la douche, mode d'entretien, etc. Enfin, restez vigilants concernant les produits à bas prix : plus ils sont grands, plus les équipements sont fragiles et doivent être fabriqués avec soin. De plus, s'ils ne sont pas stockés à plat, ils risquent de se vriller.

• **L'acrylique renforcé**

Il se positionne sur le segment entrée de gamme des matériaux de synthèse. C'est un composite, constitué d'une feuille d'acrylique thermoformée renforcée : par exemple par une armature métallique noyée dans un mélange de fibres de verre

…/…

© Jacob Delafon

En version antidérapante ou pas, Flight, de Jacob Delafon, est en acrylique renforcé par un béton de résine recouvert, en sous-face, d'une autre feuille d'acrylique. De 76 x 76 à 170 x 90 cm.

© Kinedo

Kinecompact, de Kinedo, est un receveur en acrylique renforcé à poser sans décaissement grâce à une hauteur réduite de 8,5 ou 10 cm selon la position de la bonde.

© Villeroy & Boch

Squaro, de Villeroy & Boch, est en Quaryl, un solid surface proposé en sept coloris tendance, et en deux dimensions carrées, cinq rectangulaires et une quart de rond.

© Geberit

Le receveur prêt à carreler Geberit est associé à son bâti-support de douche, à évacuation verticale.

et de bois compressé (Villeroy & Boch), dans une structure multicouche (Kinedo) ou bien par une résine bi-composant chargée et protégée par une deuxième feuille d'acrylique en sous-face (Jacob Delafon)… À chaque fabricant sa recette concernant le renfort. L'acrylique renforcé a l'avantage d'être léger (par exemple 38 kg en 140 x 80 cm pour le modèle Flight de Jacob Delafon), naturellement anti-dérapant et d'afficher des petits prix. Concernant ses défauts, on les connaît : ce sont ceux des baignoires en acrylique qui, par exemple, se ternissent à l'usage. La plupart des modèles en acrylique sont uniquement proposés en blanc.

• Les résines polyuréthanes

Les receveurs à base de résines polyuréthanes, teintées dans la masse, sont moulés et obtenus par une réaction chimique.

© Allia

Embruns, d'Allia, est en céramique et mesure 100 x 80 cm jusqu'à 140 x 90 cm (six dimensions). En blanc, taupe ou ardoise.

Ceci leur permet de présenter de nombreux aspects de surface : façon cuir, bois, béton, ardoise, etc. Si les fabricants sont nombreux, souvent espagnols, les plus connus s'appellent Fiora, Acquabella, etc. Selon la recette, il est même possible d'obtenir un receveur souple qui se roule comme un tapis de sol ! Mais attention : tous les receveurs en polyuréthane ne sont pas adaptés à une pose surélevée sur plots. Il convient donc de le vérifier. De plus, ils sont assez fragiles et doivent rester protégés sur le chantier : gare aux frottements, aux chutes d'outils, etc.

• Les bétons de résine « gelcoaté »

Ils sont composés de minéraux liés par une résine polyester revêtue, pour la finition, d'une couche de résine thermodurcissable – le gelcoat –, dont l'épaisseur et la qualité déterminent celle du receveur. S'ils ne sont pas teintés dans la masse, les receveurs gelcoatés ont l'avantage de pouvoir être ajustés, car ils se découpent à la scie circulaire (disque diamant). Plutôt légers (environ 40 kg pour un format 140 x 80 cm), ils sont proposés par de nombreux fabricants, notamment Allia, Ambiance Bain, Leda, Roca… Ils sont de qualité variable : il est préférable d'éviter les marques inconnues, de se fournir chez un fabricant réputé et de bannir les équipements à bas prix. Dans tous les cas, consultez la notice technique et assurez-vous que la pose surélevée est possible, si besoin.

© Duravit

Installé une fois le carrelage posé via un cadre réglable en hauteur, Duraplan de Duravit est en acrylique. En 80 x 80 jusqu'à 160 x 90 cm.

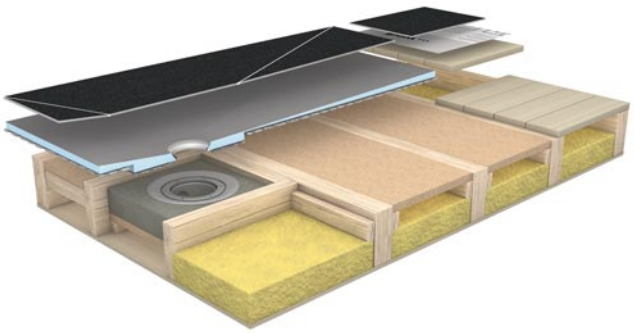
© Ideal Standard

Ultraflat, d'Ideal Standard, est un receveur en acrylique à encastrer, à poser ou à poser surélevé avec un support en styropor. Épaisseur 4 cm, ressaut 2 cm. Jusqu'à 180 x 80 cm.

• Les solid surface

Les solid surface, dont le plus ancien et le plus connu est le Corian, sont composés de minéraux, liés par une résine acrylique ou polyester, et de pigments. La qualité varie selon la proportion de minéraux par rapport à celle de résine, sachant qu'il y a autant de recettes que de fabricants, et qu'ils sont très nombreux : Allia (Varicor), Villeroy & Boch (Quaryl), Porcelanosa (Krion), Agape, Boffi (Cristalplan), etc. Autoportant, massif et dense, réparable, résistant aux chocs et aux taches, teinté dans la masse, ce matériau, à la fois beau et cher, se travaille comme le bois : coupe, assemblage… On peut le courber par thermoformage. S'il est la plupart du temps proposé en blanc dans la salle de bains, il existe aussi, chez certains fabricants, différents coloris de receveurs (Colorline de Villeroy & Boch). ■

Marianne Tournier



Fundo Ligno est un receveur prêt à carreler adapté aux planchers bois. Avec une épaisseur maximale de 20 mm, il s'intègre sur les supports OSB, planchers à lames… Wedi.

Follow the Greenway® Neo, l'alternative technologique et environnementale

Agréé par :
- ANSES
- Belgaqua

Une gamme complète de caloporteurs d'origine végétale spécifique EnR

- Greenway® Neo Solar pour pérenniser les systèmes solaires
- Greenway® Neo Heat Pump pour optimiser le transfert de chaleur
- Greenway® Neo pour protéger les planchers chauffants

LAUREAT WINNER INNOVATION 2013

climalife®

www.climalife.dehon.com

TVA à taux réduit pour les travaux d'amélioration de la qualité énergétique

L'arrêté du 9 septembre 2014, publié au *Journal officiel* du 8 octobre 2014, introduit le taux réduit de 5,5 % pour la valeur ajoutée applicable aux travaux d'amélioration de la qualité énergétique. Ces travaux portent sur des locaux à usage d'habitation achevés depuis plus de deux ans.

Entré en vigueur le 9 octobre, au lendemain de sa publication, cet arrêté fixe les caractéristiques techniques et les critères de performance énergétique minimales des matériaux et équipements pour lesquels les travaux de pose, d'installation et d'entretien sont éligibles au taux réduit de la TVA.
Ceux-ci portent sur la pose, l'installation et l'entretien des matériaux et équipements mentionnés au chapitre 1 de l'article 200 quater du Code général des impôts, sous réserve que ces matériaux et équipements respectent des caractéristiques techniques et des critères de performance énergétique minimaux fixés par arrêté du ministre chargé du budget.
L'article 200 quater précise que sont concernés :

- les chaudières à condensation ;
- les chaudières à micro-cogénération gaz assurant une production électrique inférieure ou égale à 3 kW par logement ;
- les matériaux d'isolation thermique et d'appareils de régulation de chauffage ;
- le coût des équipements de production d'énergie utilisant une source d'énergie renouvelable ou des pompes à chaleur dont la finalité essentielle est la production de chaleur ;
- le coût des équipements de raccordement à un réseau de chaleur alimenté majoritairement par des énergies renouvelables ou par une installation de cogénération. ■

En bref

Biomasse : les palettes utilisées en chaufferies

Après la parution d'un arrêté du 29 juillet 2014, les palettes en bois pourront désormais être utilisées dans les chaufferies. Plus précisément, cet arrêté autorise à utiliser les broyats d'emballages en bois comme combustible dans des chaufferies. Jusqu'alors, ils avaient le statut de déchets et ne pouvaient pas être réemployés.

Qualité de l'air intérieur : l'obligation de mesure dans les crèches est repoussée

Dans un communiqué du 24 septembre 2014, le ministère de l'Écologie indique que l'obligation, prévue pour janvier 2015, de mesurer la qualité de l'air dans les crèches est repoussée (sans pour autant donner de nouvelle date d'exécution). L'obligation initiale est pour l'heure remplacée par un guide de bonnes pratiques. Cette mesure intervient en réponse à l'inquiétude des maires à ce sujet.
À l'origine, les mesures envisagées concernaient trois types de polluants : le benzène, le CO_2 et le formaldéhyde, dans les bâtiments occupés du lundi au vendredi, cinq jours durant. Des mesures qui nécessitaient l'installation d'une instrumentation coûteuse... ■

Récupération de chaleur sur eaux usées : titre V pour le système ERS

L'arrêté du 26 mars 2014 installait un nouveau titre V concernant le système PAC Facteur 7 dans le cadre de la réglementation thermique 2012. Ce système permet l'extraction de calories contenues dans les eaux grises filtrées.
L'arrêté du 22 août 2014 donne maintenant agrément de la demande de titre V pour le système ERS dans la réglementation thermique 2012.
Au sens le l'arrêté, le système ERS (Energy Recycling System) est un système de récupération de chaleur sur les eaux usées. L'énergie thermique ainsi récupérée est recyclée dans les installations d'eau chaude collectives via une pompe à chaleur eau/eau.
Le système est composé :
– d'une ou plusieurs cuve(s) ERS dans la ou lesquelles la chaleur des eaux usées est récupérée. Les cuves sont équipées d'un décanteur, d'un système de vidage automatique et d'un échangeur de chaleur en Inox de grande surface, à forte inertie et à faibles pertes de charges ;
– d'une ou plusieurs pompes à chaleur.
Le fonctionnement avec plusieurs pompes à chaleur implique que celles-ci soient identiques.
Le système ERS est un système de préchauffage de l'eau chaude sanitaire aidant à répondre en partie aux besoins en eau chaude sanitaire portée à une température de 55 °C. Il nécessite toutefois un système d'appoint pour assurer l'ensemble des besoins en ECS.
La méthode d'intégration s'applique aux bâtiments pour lesquels au moins une zone concerne un des usages suivants :
– les logements collectifs ;
– les bureaux ;
– les établissements sanitaires avec hébergement ;
– les hôpitaux ;
– les foyers de jeunes travailleurs ;
– les cités universitaires ;
– tous les types de restauration ;
– tous les types d'hôtels ;
– les établissements sportifs ;
– les crèches.
Elle s'applique aux bâtiments dont les eaux usées et les eaux noires sont séparées en amont du système. ■

Michel Laurent

Calidéal - le confort gaz naturel en rénovation sous toutes ses formes

La marque Deville Thermique fait place à Calidéal. Derrière ce changement d'appellation, le spécialiste du chauffage et de la production d'eau chaude sanitaire continue à proposer des équipements performants en s'appuyant sur les atouts du gaz naturel. De quoi répondre à tous les besoins ou presque en rénovation…

La murale DCI/DCA offre la performance de la condensation, avec en option la possibilité d'un couplage énergie solaire.

Conçue pour assurer uniquement le chauffage cette chaudière DC 25 S répond à certaines demandes spécifiques en rénovation.

Excellia est dotée d'un corps de chauffe en fonte avec une garantie de dix ans.

Les nouveaux catalogues « Solutions multi-énergies » et « Fourneaux, poêles, inserts » de Calidéal plantent le décor autour de l'énergie gaz naturel. En effet, une large offre d'équipement permet de répondre à de nombreux contextes rencontrés dans l'habitat, notamment en rénovation : énergie principale ou énergie d'appoint, sans oublier la conjugaison possible avec les énergies renouvelables, aujourd'hui abordée dans de nombreux projets.

Calidéal, un nouveau nom et toujours indépendant

L'entrée dans le groupe Phœnix de la société Deville début avril 2014 a marqué un tournant important dans l'histoire de Deville Thermique. À cette occasion, Deville Thermique a souhaité conserver son indépendance. En effet, les collaborateurs de Deville Thermique ont pris leur envol, soutenus par des investisseurs privés. Jusqu'alors filiale à 100 % de Deville S.A., Deville Thermique était toutefois connue pour être une structure juridiquement et financièrement indépendante de Deville S.A.

Dans la continuité du savoir-faire de l'entreprise, l'aventure Deville Thermique continue depuis le printemps 2014 sous la marque Calidéal.

Une structure identique

Calidéal, c'est aujourd'hui une équipe de 27 personnes dédiée au marché français. *« Tout comme nos implantations, le réseau commercial est resté le même,* explique **Jean-François Bouige**, directeur général adjoint. *Nous sélectionnons chez des industriels européens et avec le plus grand soin, les produits et équipements de notre catalogue. Certains d'entre eux sont réalisés à partir de notre propre cahier des charges. Plus que jamais, notre exigence porte sur la disponibilité des produits. C'est là un important critère de sélection de nos fournisseurs ! Nous avons par ailleurs mis à niveau notre stratégie de service après-vente, aussi bien pour notre offre d'équipements de chauffage que pour nos produits ménagers. »*

Le gaz naturel, une énergie capitale pour Calidéal

Calidéal s'appuie sur une longue expérience du chauffage au gaz naturel pour proposer aujourd'hui différentes familles d'équipements telles que les chaudières murales et au sol de 4 à 56 kW, les inserts, et en cette fin d'année 2014, une gamme de poêles à gaz prochainement introduite au catalogue. Ces poêles à gaz, d'une puissance nominale de 3 à 9 kW, se démarquent grâce à leur design plutôt moderne et arborant des couleurs contemporaines !

Chaudières au sol de qualité

À condensation ou en version basse température, les chaudières au sol gaz naturel Calidéal assurent le chauffage et la production/stockage d'eau chaude sanitaire. Elles

Gaz naturel : en phase avec la RT 2012

Connu pour sa haute efficacité thermique, le gaz naturel est une énergie primaire dont le facteur de conversion reste peu élevé. Ainsi, 1 kWh d'énergie primaire gaz naturel = 1 kWh d'énergie efficace. L'utilisation directe du combustible confère aux solutions gaz naturel un excellent bilan énergétique sur le plan de la préservation des ressources. Ce facteur de conversion constitue un atout majeur pour les constructions neuves, en particulier pour celles qui doivent dès à présent appliquer la réglementation thermique 2012.

Calidéal se sont aussi des chaudières gaz naturel de forte puissance, comme cette Excellia Pro pouvant fournir jusqu'à 432 kW.

mettent en œuvre un conduit ventouse ou un conduit de cheminée. Récemment lancée, la DC 25 S présente la particularité de n'assurer que le chauffage. Elle répond aux demandes spécifiques de certaines rénovations partielles en maisons individuelles. Cette chaudière à condensation compacte (450 mm de large) offre un rendement de 106 % sur PCI. Son équipement en Inox (échangeur condenseur), en fait un équipement moyen à haut de gamme. Elle est de plus dotée d'un brûleur radial micro-flammes à pré-mélange, d'un kit robinetterie, d'une bouteille de découplage et d'une sonde extérieure. Afin de souligner la qualité de ses équipements, Calidéal n'hésite pas à garantir dix ans le corps de chauffe en fonte de sa chaudière sol Excellia Gaz (20 à 56 kW, chauffage seul ou avec production d'ECS).
La chaudière gaz naturel au sol DC 150 SOL ouvre quant à elle la voie aux énergies renouvelables. En effet, le pack complet comprend une chaudière à condensation, 2 m² de capteurs solaires et leurs supports de toiture, un ballon solaire de 150 litres, trois vases d'expansion et même 5 litres de fluide antigel concentré… Cette solution monovalente classée 4 étoiles assure un débit de 717 litres/h avec un différentiel de température de 30 °C, voire un premier soutirage de 147 litres en 10 minutes selon le même différentiel. Le gaz naturel permet d'obtenir un rendement élevé de 107 % sur PCI pour une classe 5 coté rejet de NOx.

Chaudières murales

Calidéal, c'est aussi une gamme de chaudières murales à condensation ou basse température de 4 à 27 kW permettant de produire de l'eau chaude sanitaire instantanée, micro-accumulée ou accumulée. Pour les versions à accumulation, Calidéal a fait le choix d'un ballon de stockage pérenne en acier inoxydable. Les modèles à condensation DCA, DCI et DCMA présentent un rendement de 108 % sur PCI. En option, un kit de mélange hydraulique est disponible pour assurer l'interface entre la chaudière et une installation solaire thermique pour l'ECS.

Faibles émissions de CO_2

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

Condensation : haut rendement assuré

Par conception, la chaudière gaz naturel à condensation offre un meilleur rendement et génère ainsi des économies d'énergie. Le gain s'effectue par récupération de la chaleur présente dans les fumées de combustion, plutôt que de les évacuer directement. Ce type de chaudière présente certes un surcoût d'investissement à l'achat, mais contribue à réduire la facture d'énergie à l'usage. Par rapport à une chaudière de conception ancienne, les économies d'énergie peuvent atteindre 30 %. La chaudière gaz naturel à condensation garantit un niveau de confort optimal pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. De plus, elle bénéficie d'un crédit d'impôt lors de l'achat.

Des inserts haut de gamme

Avec son offre d'inserts gaz naturel (présentée dans le catalogue ménager), Calidéal ne fait aucun compromis sur le design ou la qualité, par exemple en intégrant des brûleurs en acier inoxydable. De grande qualité, la flamme gaz donne réellement l'illusion d'une flamme bois, entourée de son décor, galets ou bûches céramiques. Certains modèles fonctionnent sur batterie et n'ont besoin d'aucun raccordement électrique. Les inserts gaz naturel Calidéal présentent un rendement de 75 % sur PCI à puissance nominale et pour la plupart arborent la classe 5 en matière de rejets de NOx. Avantage du gaz naturel : le raccordement s'effectue par un conduit ventouse.
Une note toute particulière est accordée à Mirror, un insert conçu verticalement et donnant en spectacle, derrière le parement vitré, une flamme tout en hauteur et contenue dans un tube de verre. Insert à l'arrêt, la transparence du verre fait place à un simple miroir !
Certains modèles, comme Venezia, peuvent recevoir en option un plénum deux ou trois bouches permettant de chauffer une ou deux pièces contiguës à la pièce dans laquelle se trouve l'insert.

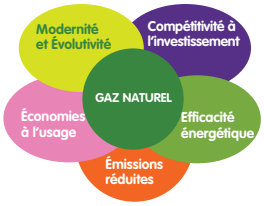
Ce poêle à gaz naturel Milano, adapté à la rénovation, nécessite juste un raccordement ventouse.

L'insert gaz naturel Mirror se transforme en simple miroir lorsqu'il est à l'arrêt.

Pour le chauffage décentralisé de plusieurs pièces, les radiateurs XC et XN à raccordement ventouse répondent à la plupart des cahiers des charges en rénovation.

Radiateurs gaz

Calidéal propose aujourd'hui une offre parmi les plus larges en matière de chauffage au gaz naturel. En témoigne la série de radiateurs gaz à ventouse XN / XC, délivrant de 1,79 à 4 kW de puissance nominale par élément. Le modèle XC est d'ailleurs pleinement autonome en électricité, du fait d'une diffusion de la chaleur par convection naturelle. En option, un programmateur journalier permet d'optimiser les plages de chauffe. ■



Le gaz naturel présente de nombreux atouts dans le cadre de projets de rénovation, aussi bien du point de vue de l'efficacité énergétique (haut rendement des chaudières à condensation) que sous l'angle environnemental (limitation des émissions de CO_2). Parfaitement maîtrisées par des professionnels qualifiés, les solutions mettant en œuvre le gaz naturel sont pérennes.

Hargassner : tranquillité en secteur isolé

© Hargassner

Avec une partie rénovée et une partie extension neuve, cette maison individuelle de 250 mètres carrés située dans l'Isère a été équipée d'une chaudière à granulés de marque Hargassner. Le chantier a eu le triple avantage de fournir une énergie écologique, un matériel performant et une exploitation très compétitive.

Le coût total de l'installation de cette chaudière, fourniture et pose comprises, par l'entreprise Charat (Voiron, Isère) s'est élevé à 23 000 €.

Un mélange neuf et rénovation

Situé dans un secteur isolé, sur les bords du massif de la Chartreuse, le bâti de l'habitation se composait à l'origine d'une construction traditionnelle en pierre de 90 m² qui a pu bénéficier d'une rénovation lourde selon les critères BBC. L'extension, quant à elle, s'est développée sur deux parties totalisant 160 m², également construites selon les critères BBC, bien que ne relevant pas du label BBC-effinergie®.

La totalité du rez-de-chaussée accueillant les lieux de vie a été équipée d'un plancher chauffant basse température, alors que l'étage, abritant chambres et salle de bains, a été doté de radiateurs en acier classiques, dimensionnés de façon à pouvoir être alimentés en basse température.

Le propriétaire souhaitait une installation utilisant une énergie renouvelable. Cependant, la crainte d'une flambée des prix de l'énergie électrique l'a fait renoncer à l'installation d'une PAC. Quant au solaire, qui aurait pu intervenir en complément de l'installation principale, il présentait un double inconvénient : un investissement supplémentaire important pour une performance limitée compte tenu du faible ensoleillement de la région. L'énergie bois s'est alors naturellement imposée.

L'ensemble de l'habitation a donc été conçu dès l'origine – qu'il s'agisse de la partie rénovée ou de la partie neuve – pour accueillir une vaste chaufferie de 18 m² située en volume chauffé au rez-de-chaussée, ainsi qu'un silo capable de recevoir 6,5 tonnes de granulés, placé en sous-sol. Cette capacité de stockage a été calculée pour assurer une autonomie d'une année de chauffage minimum et de production d'ECS.

Notons que l'alimentation de la chaudière en granulés est assurée avec un extracteur de type RAS, c'est-à-dire vis en fond de silo et reprise pneumatique du granulé, afin de pouvoir assurer le niveau de décalage avec le silo. Ce système d'alimentation est composé d'une vis sans fin intégrée dans un canal dont la forme brevetée garantit une qualité de fonctionnement sans voûtage ni blocage.

Une chaudière et une régulation performantes

Les propriétaires travaillant tous les deux, il était impératif de disposer d'un système entièrement automatique. Le choix de l'énergie granulés, un stockage suffisant et une régulation adaptée ont permis une gestion de l'installation simplifiée.

Cette dernière, la Touch'Tronic, écran tactile en couleurs, pilote deux zones de chauffage régulées sur vanne trois voies motorisée et le ballon d'ECS avec bouclage sanitaire. Elle gère tout le processus de combustion, l'optimisation des phases de démarrage et d'arrêt de la chaudière, les circulateurs de chauffage, l'ECS (ballon de 300 litres avec résistance électrique d'appoint intégrée), le bouclage sanitaire et de réseaux, le décendrage, les phases de refroidissement, l'anticipation des risques de surchauffe, la protection anti-légionelle, le programme anti-gommage des circulateurs, le programme de mise en température progressive du plancher chauffant utilisé sur l'habitation, la protection hors gel, les congés, l'affichage en clair des défauts avec historique, etc.

Cette régulation est également pilotable à distance via un Smartphone ou une tablette. ■

Virginie Bettati

Données techniques

La chaudière choisie est une Classic 15, de 16 kW avec modulation de puissance de 4,5 à 16 kW (à noter que cette modulation permet de fonctionner sans l'ajout de ballon tampon coûteux et encombrant).

Elle comporte :

- *une sonde Lambda avec reconnaissance du combustible. Quelle que soit la puissance demandée, la sonde définit la quantité de granulés nécessaire, en fonction de sa qualité, pour atteindre un rendement de plus de 93 % avec de très faibles émissions polluantes ;*
- *un fonctionnement en dépression indépendant du tirage du conduit de fumées, pour plus de sécurité ;*
- *un échangeur tubulaire avec système recyclage intégré qui permet de s'affranchir de tout dispositif de recyclage ;*
- *un foyer réfractaire en chamotte ;*
- *un foyer avec zones de turbulences optimisées pour une combustion complète grâce au mélange homogène des gaz de combustion à l'air secondaire ;*
- *un affichage automatique du niveau des cendres*

Presto - Un robinet de chasse directe à deux volumes ajustables séparément

Avec le robinet Presto 1000XL DVA, la chasse directe est à deux volumes réglables indépendamment l'un de l'autre, ajoutant les économies d'eau aux nombreux avantages de ce système de chasse. Le point avec Huong Nguyen, chef de produits Presto.

Filière Pro – Quels sont les avantages de la chasse directe ?

Huong Nguyen – Avec un système de chasse directe, on se passe de réservoir. C'est la pression dans la canalisation, et non pas le phénomène de gravité, qui crée la chasse, dont l'efficacité est directement liée à la pression du réseau. Une chasse directe est donc plus puissante, mais surtout, elle est toujours prête à fonctionner, quelle que soit l'affluence dans les sanitaires : il n'y a pas de temps d'attente lié au remplissage du réservoir. Ce système est par conséquent particulièrement recommandé dans les lieux où les toilettes sont fortement sollicitées durant des temps très courts : au théâtre à l'heure de l'entracte, dans les sanitaires d'autoroute lorsqu'un bus s'arrête, dans les établissements scolaires au moment de la récréation… De plus, autant les risques de fuites sont nombreux avec un mécanisme de chasse qui compte de nombreuses pièces immergées et des joints susceptibles de s'entartrer, autant, avec une chasse directe, ils sont minimisés. Mieux, avec le robinet Presto 1000XL DVA, aucune maintenance importante n'est à prévoir, puisqu'il a été testé à 500 000 manœuvres, qui correspondent à seize ans d'utilisation (à raison de 100 utilisations par jour, 300 jours par an). À noter : un système de chasse directe, qui nécessite des canalisations d'un diamètre d'au moins 3/4", doit être prévu au stade du projet.

Le robinet de chasse directe Presto 1000XL DVA est à deux volumes d'eau réglables séparément. Est-il le seul de sa catégorie ?

Huong Nguyen – Les robinets de chasse directe actuellement disponibles sur le marché ne permettent pas de régler les deux volumes de chasse indépendamment l'un de l'autre. Avec le Presto 1000XL DVA, les réglages d'usine, à 3 et 6 litres, peuvent être modifiés de 2,5 à 5 litres pour la petite chasse et de 6 à 9 litres pour la grande chasse. Ces réglages se font sans démonter le robinet, grâce à une molette pour le grand volume et via la palette de façade pour le petit volume. Le robinet Presto 1000XL DVA peut assurer jusqu'à 60 % d'économie d'eau. Il a été distingué plusieurs fois : lors du salon Campo Ouest, organisé par les fédérations HPA (hôtellerie de plein air) de Bretagne, des Pays-de-la-Loire et du Centre, où il a reçu le prix de l'Innovation, et à l'occasion des Trophées de la construction Sageret, où il a reçu le label « Élu produit du BTP par les professionnels du bâtiment ».

© Presto

Huong Nguyen,
chef de produits Presto

© Presto

Presto 1000XL DVA est un robinet de chasse dont les volumes sont réglables de 2,5 à 5 litres et de 6 à 9 litres.

Quels sont les autres avantages de ce robinet ?

Huong Nguyen – Il réunit les avantages de la chasse directe et de la chasse classique. Il dispose de deux boutons déclencheurs distincts et immédiatement identifiables, qui simplifient l'usage et incitent l'utilisateur à faire le bon choix. Il bénéficie des caractéristiques propres à tous nos robinets de chasse directe. Ainsi, grâce à notre système S breveté, la chasse ne se déclenche que lorsque le bouton est relâché : le volume d'eau est toujours le même et l'écoulement en continu est impossible. Avec le limiteur de débit automatique intégré, les deux débits d'eau sont constants, quelles que soient les variations de pression (entre 1 et 4 bars). Un dispositif anti-siphonique assure la protection des réseaux d'eau potable contre d'éventuelles remontées d'eau polluée et un autre, anti-coup de bélier, permet l'arrêt de l'écoulement par diminution progressive du débit, protégeant les installations.

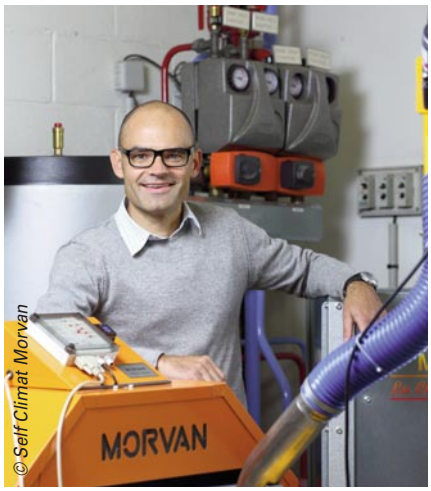
Qu'en est-il de la pose et de la maintenance de ce robinet ?

Huong Nguyen – Le robinet Presto 1000XL DVA est livré prémonté. Il est donc rapidement posé, sans erreur possible. Si une intervention est nécessaire, il suffit d'enlever la façade pour accéder aux composants. Il est proposé avec façade chromée brillante ou brossée. Il peut être monté seul, directement sur la canalisation, ou intégré dans des bâti-supports autoportants Presto pour cuvettes suspendues. Enfin, il est important de savoir que, par un simple changement de façade, le large parc installé de tous les modèles simple volume Presto P1000 XL peut évoluer en double volume. En moins d'une minute, sans rien démonter, on passe d'une simple chasse à une double chasse aux volumes réglables séparément. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Self Climat Morvan : la chaudière bûches SX cumule nos innovations !

Ce spécialiste de la biomasse, qu'il s'agisse de bois bûche, de granulés ou de bi-énergie, affirme sa position historique avec cette chaudière bûches sortie il y a quelques mois. Fleuron de la gamme bois, elle a la particularité d'associer l'ensemble des innovations mises au point par la marque depuis plus de soixante-cinq ans ! Oliver Kehl, directeur, nous parle de cet événement.



© Self Climat Morvan

Oliver Kehl,
directeur de Self Climat Morvan

Filière Pro – Présentez-nous la SX !

Oliver Kehl – Il s'agit d'une chaudière à très haute performance assurant un rendement utile supérieur à 90 %. Elle se destine au chauffage du secteur résidentiel et répond à toutes les exigences environnementales, notamment aux critères nouvellement imposés par le label Flamme verte en début d'année et à son classement 5 étoiles. Bien sûr, elle est de ce fait éligible au crédit d'impôt, car elle respecte les seuils de rendement énergétique et d'émissions de polluants de la classe 5 de la norme NF EN 303. 5.

Elle se décline en quatre puissances (20, 30, 40 et 60 kW) et dispose d'un fonctionnement à tirage inversé équipé d'un ventilateur d'extraction à vitesse variable. Son système de régulation embarqué, Lambdacontrol 2BSB, permet un pilotage optimal de son fonctionnement et une combustion particulièrement respectueuse pour l'environnement grâce à la sonde Lambda intégrée. Celle-ci analyse en continu le taux d'oxygène présent dans les fumées afin de réguler l'admission d'air nécessaire à la combustion et de piloter les servomoteurs pour un fonctionnement optimal de la chaudière.

À qui ce type de chaudière est-il destiné ?

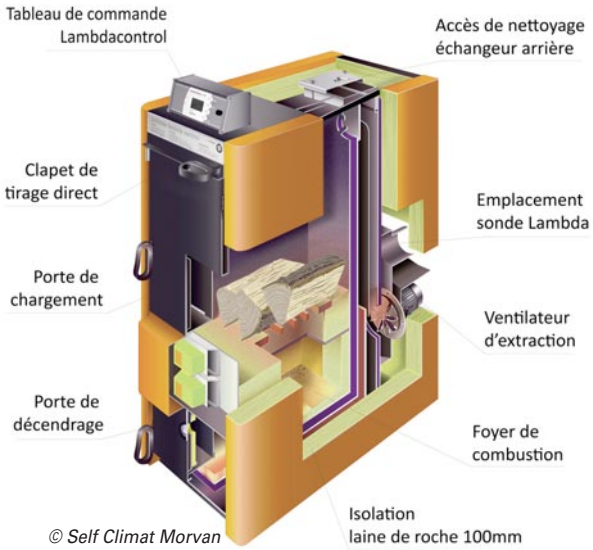
Oliver Kehl – Dans les deux tiers des cas, elle est destinée à des utilisateurs qui ont déjà une chaudière bûches, souvent de notre marque et qui en sont satisfaits, mais qui souhaitent renouveler leur équipement pour un modèle plus pratique et plus performant à la fois. Dans le tiers de cas restants, il s'agit d'un nouvel équipement qui répond aux besoins d'utilisation d'une énergie renouvelable. Dans chaque cas, les utilisateurs sont initiés au chauffage au bois et en connaissent les contraintes (stockage du combustible et chargement manuel), mais aussi les avantages : chargement de bûches de 50 cm grâce à une grande profondeur de foyer (60 cm pour la SX), vaste volume de chargement (de 150 à 290 litres, en fonction du modèle), installation d'un ballon tampon pour restituer la chaleur stockée en fonction des besoins…

Qu'est ce qui démarque la SX des autres chaudières bûches performantes du marché ?

Oliver Kehl – Une très grande facilité d'installation pour le professionnel : c'est l'une des chaudières les plus simples à installer du marché grâce à son précablage et à la réalisation en usine de l'ensemble des connexions. Le professionnel n'a plus qu'à la raccorder à un ou deux circuits de chauffage. La chaudière est aussi livrée d'origine avec les sondes nécessaires afin de pouvoir piloter le chauffage du ballon tampon. Ensuite, une grande sécurité pour l'utilisateur, grâce notamment à la présence d'un loquet électromagnétique sur la porte de chargement qui évite toute manipulation accidentelle. Il suffit en effet d'appuyer sur le bouton « rechargement » du tableau de commande pour déclencher le ventilateur afin de dissiper les gaz de combustion. Au bout de trente secondes, tout risque de refoulement ayant disparu, un signal électrique accorde l'ouverture de la porte.

Enfin, l'écran de contrôle affiche en permanence les informations principales pour l'utilisateur : quantité de chargement bois en pourcentage, température extérieure, signalement lumineux en cas de besoin de rechargement, charge du ballon tampon, etc. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati



© Self Climat Morvan

La SX, c'est aussi :

- *un corps de chaudière avec échangeur de sécurité intégré ;*
- *une double porte de chargement pour une meilleure isolation de la chaudière et plus de sécurité pour l'utilisateur ;*
- *une porte de cendrier à la fois bien dimensionnée et très bien isolée ;*
- *des outils de feu : raclette et goupillon ;*
- *une garantie corps de chauffe de cinq ans ;*
- *un suivi des pièces de rechange à l'identique ou équivalent pendant quinze ans.*

Fluke : transformer son Smartphone en un outil de mesure...

En proposant Fluke Connect sur le marché, Fluke introduit une solution sans fil qui s'appuie sur une application mobile et le partage d'information sur un Cloud. Les techniciens de maintenance trouvent ici un concept qui permet d'enregistrer et de partager les données.

Grâce au système Fluke Connect, introduit sur le marché français depuis juin 2014, les techniciens de maintenance peuvent transmettre, sans fil, les données de mesure depuis les outils de diagnostic vers les Smartphones pour un stockage de données sécurisé sur un Cloud, accessible selon un accès illimité pour les équipes sur le terrain. Ainsi, il est possible de connecter sans fil jusqu'à vingt outils Fluke avec l'application, y compris les multimètres numériques, les caméras infrarouges, les contrôleurs d'isolement, les ampèremètres et les modules de tension, de courant et de température.

Partage de données

Les techniciens peuvent enregistrer automatiquement des mesures et des images infrarouges avec AutoRecord sur la solution de stockage Fluke Cloud depuis n'importe quel site et sans avoir à prendre de notes. Ces données sont consultables par tous les collaborateurs équipés d'un Smartphone et de l'application.
En matière de localisation, Fluke Connect permet de réaliser un lien avec un plan de site afin d'y répertorier les points de mesure.

Liaisons vidéo

Via un Smartphone, et grâce à l'application Fluke Connect (chargée sur ios ou Androïd), il est possible de passer des appels vidéo ShareLive. Ces liaisons vidéo peuvent faciliter la collaboration entre les membres d'une équipe, par exemple en montrant un équipement. Les techniciens peuvent partager les mesures effectuées avec les autres membres distants de l'équipe en temps réel ou encore obtenir une approbation pour une réparation ou des réponses à leurs questions. Le tout sans avoir à quitter le terrain.

Historiques de données

La fonction d'historique EquipmentLog de l'application Fluke Connect permet aux techniciens d'attribuer les mesures à des équipements spécifiques et de créer un historique des données de mesure de test sur le Cloud. Ces données sont alors accessibles lors de dépannages et d'actions de maintenance. De plus, avec la fonction TrendIt, il est possible d'afficher les données sous forme de graphique et ainsi de repérer les tendances pour faciliter la prise de décisions.

Cloud sécurisé

La solution de stockage Fluke Cloud offre un accès sécurisé, une surveillance électronique, des systèmes de contrôle d'accès multifactoriel, des pare-feu intégrés et un cryptage des données stockées. Les fonctions de gestion du Cloud permettent de créer des groupes à accès restreint, afin de partager certaines informations avec un nombre limité d'intervenants.

Un concept applicable à tous les nouveaux produits

« Un grand nombre de nos équipements de mesure est compatible Fluke Connect, souligne **Nadia Blanc**, responsable marketing France. *D'autres produits précédemment disponibles seront dotés au fil du temps de cette fonction. Ce sera par exemple le cas de notre enregistreur de puissance électrique. Globalement le développement de Fluke Connect est un fil conducteur pour l'offre Fluke et nous allons l'étendre à de nombreux produits. »*
L'application Fluke Connect est disponible en téléchargement gratuit sur l'App Store d'Apple ou Google Play. Elle contribue à optimiser la maintenance, la communication, la sécurité et la productivité lors des opérations de mesure. ■

Michel Laurent

Le technicien peut désormais mettre à profit, lors de ses missions de maintenance, les différentes fonctions natives de son Smartphone, grâce à l'application (gratuite) Fluke Connect. Il peut ainsi consulter à distance les mesures effectuées en temps réel, les partager en temps réel également avec ses collègues, localement ou à distance. La capacité de stockage des mesures sur un serveur distant donne tout loisir à faire ensuite des comparaisons entre équipements ou à analyser les évolutions dans le temps. Fluke Connect aide aussi à réaliser rapidement des rapports de mesure sur son Smartphone.

Les atouts du concept Fluke Connect

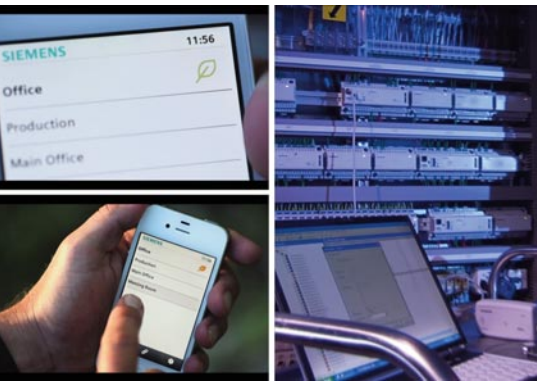
- *Enregistrement de toutes les mesures, de tous les instruments, avec un Smartphone*
- *Sauvegarde des mesures sur le Cloud*
- *Partage avec des collègues où que soit le technicien*
- *Édition de rapports directement avec un Smartphone*

Les outils de mesure actuellement compatibles Fluke Connect

- *Caméras thermiques*
- *Multimètres industriels*
- *Modules de mesure de température*
- *Modules de mesure de tension*
- *Modules de mesure de courant*
- *Calibrateurs de process*

Synco™ 700 de Siemens : régulation et gestion à distance pour CVC

Ces régulateurs préprogrammés communicants et modulables sont adaptés à tous les types de bâtiment, en neuf comme en rénovation, pour améliorer la performance énergétique et atteindre les objectifs fixés par la RT 2012.



© Siemens

Pour l'installateur, le système Synco™ 700 offre une grande simplicité d'installation et de paramétrage.

Une réponse complète

La gamme Synco™ 700 permet de répondre à l'ensemble des besoins de gestion des équipements de production, de distribution et d'émission d'énergie.

En ce sens, elle assure la régulation du chauffage et de la production d'eau chaude sanitaire, ainsi que celle du traitement d'air (température, hygrométrie, pression et qualité d'air).

La gestion des pièces est assurée par régulation des unités terminales avec capteurs et actionneurs (pour les ventilo-convecteurs, plafonds chauffants et/ou rafraîchissants, cassettes…) et présence de modules pour l'automatisation des stores et de l'éclairage.

La gestion de l'ensemble de l'installation peut être réalisée à distance grâce aux serveurs Web, via un navigateur sur PC, tablette ou Smartphone afin d'être informé en temps réel.

Une vue graphique de l'installation, affichant les consignes et mesures, les programmes horaires, les positions des actionneurs, ainsi que les défauts, permet une gestion simple du site. Les tendances des mesures et les valeurs de comptage sont disponibles sous format Excel.

Ces dernières peuvent être transmises par e-mail ou être téléchargées en ligne.

La gamme Synco 700™ dispose d'un ensemble de fonctions préprogrammées grâce auxquelles on peut obtenir une GTB de classe A selon la norme EN-15232 :

- la régulation des circuits de distribution basée sur les besoins, fonction de demande d'énergie ;
- la commande des pompes ;
- la régulation individuelle par pièce avec communication et régulation en fonction de la présence.

Les produits et des applications sont certifiés eu.bac (système de certification et de labellisation européen pour l'efficacité énergétique des produits et services de domotique et d'immotique qui garantit une conformité aux directives et aux normes européennes).

À noter que l'installation réalisée est pérenne grâce à la communication sur protocole ouvert KNX. Les serveurs Web KNX autorisent la gestion de 230 points de données KNX S-Mode configurables en faisant ainsi une interface d'exploitation unique pour l'ensemble de la gestion technique du bâtiment : CVC, éclairage, stores, visualisation des consommations.

La mise en service des appareils peut être multiple. Le paramétrage est réalisable directement sur le régulateur grâce à l'afficheur déporté, mais il est aussi possible de le réaliser à distance, en ligne ou hors ligne, grâce au logiciel ACS790.

Une gestion conviviale

Des indices énergie aident à contrôler rapidement et simplement l'état de l'installation via l'interface Web, afin d'anticiper tout risque de dérive des consommations d'énergie en réajustant les réglages :

- l'indice Feuille verte indique que les réglages définis sont dans les bonnes limites pour une gestion économique de l'installation ;
- l'indice Feuille orange signale que les réglages que vous avez définis ont été modifiés ou que les limites ont été dépassées.

Des fonctions d'optimisation

Grâce aux fonctions préprogrammées, il est possible de réaliser des économies pouvant atteindre 7 %.

Le régulateur peut ainsi « anticiper » en coupant le chauffage avant la fin de la période « confort », de sorte que la température ambiante soit de -0,5 K par rapport à la consigne de confort lors du changement d'état : c'est la fonction d'optimisation à la coupure.

Lorsque la température du mode « réduit » est atteinte, le régulateur peut aussi repasser en fonctionnement avec une courbe réduite.

Enfin, il peut anticiper la mise en chauffe du bâtiment et passer le chauffage en mode « surélévation ». L'objectif, ici, est de pouvoir profiter de la surpuissance de l'installation afin de remettre le chauffage en fonctionnement le plus tard possible : c'est la fonction d'optimisation au démarrage.

Notez que, avec la fonction préprogrammée destinée à la demande d'énergie, il est aussi possible de réaliser jusqu'à 10 % d'économie. Il s'agit alors d'optimiser les températures des circuits (en hiver, de produire de l'eau chaude la plus froide possible) en gérant l'ouverture des vannes de mélange afin d'atteindre une ouverture de celles-ci à 90 %. Elle est particulièrement efficace au cours de la mi-saison et sur les systèmes basse température.

Il est ainsi possible d'optimiser les températures d'eau dans l'ensemble d'un bâtiment, de la régulation terminale à la production de chaleur. ■

Virginie Bettati

© Siemens

© Siemens

Chaffoteaux : un guide de choix pour l'habitat collectif

Avec ce tout nouveau guide, complet, utile et pragmatique, les maîtres d'ouvrage pourront trouver facilement et efficacement la solution la mieux adaptée à leur problématique de chauffage et de production d'ECS en logement collectif. Une initiative remarquable de la marque Chaffoteaux, qui exerce ici pleinement son rôle d'accompagnement des professionnels du secteur, comme nous l'explique Anne-Frédérique Gautier, directrice marketing France et directrice de la marque pour l'Europe.

Filière Pro – Chaffoteaux et le logement collectif, c'est un investissement qui dure !

Anne-Frédérique Gautier - Oui, depuis 1945 ! Il a débuté avec l'invention du Bloco, puisque cette gaine technique centrale permettait déjà de distribuer en vertical l'eau et le gaz dans plusieurs logements d'un bâtiment. Grâce à cette innovation facile et rapide à installer, Chaffoteaux a pris pied dans le secteur de la reconstruction et est devenu un acteur incontournable du logement social collectif. Notre offre n'a alors pas cessé de se développer pour atteindre aujourd'hui un panel complet d'équipements multi-énergies, capable de répondre à toutes les contraintes réglementaires, tant en neuf qu'en rénovation.

Aujourd'hui, il était donc devenu nécessaire de clarifier cette offre en aidant l'ensemble des prescripteurs (bureaux d'études, constructeurs, promoteurs, bailleurs sociaux…) et installateurs à faire le bon choix.

Comment cet outil se présente-t-il ?

Anne-Frédérique Gautier - Sous la forme d'un classeur pratique à manipuler grâce à des onglets qui permettent d'accéder directement à l'information.

© Chaffoteaux

Quelles informations les maîtres d'ouvrage peuvent-ils y trouver ?

Anne-Frédérique Gautier - Véritable outil d'aide à la décision pour les maîtres d'ouvrage, le guide contient une mine d'informations. Il traite notamment les trois volets suivants :

– synthèse des réglementations en cours et à venir, telles que la RT 2012 pour le neuf et pour les bâtiments existants, la réglementation ErP écoconception et l'étiquetage énergétique. Pour chacun de ces sujets, une fiche pratique délivre une information synthétique : dates d'application, synthèse des exigences applicables et référence aux textes réglementaires ;

– des exemples concrets, pour aider au choix et orienter le maître d'ouvrage vers la bonne solution. Tout d'abord, pour la construction neuve de logements collectifs répondant aux exigences de la RT 2012 (57,5 kWhep/m².an jusqu'au 31 décembre 2014 et 50 kWhep/m².an à partir du 1er janvier 2015), Chaffoteaux a réalisé des études thermiques sur deux immeubles représentatifs du marché, pour deux niveaux de performance du bâti et pour l'ensemble des zones climatiques françaises… Au total, ce travail a abouti à plus de 1 000 études thermiques ! Une synthèse des résultats est présentée par zone climatique et par type de bâti, le maître d'ouvrage peut ainsi choisir sa solution Chaffoteaux suivant les résultats thermiques réglementaires, l'évaluation du coût d'investissement ou même l'évaluation du coût global (investissement + consommation d'énergie + maintenance) ;

– pour la rénovation du parc, Chaffoteaux présente des exemples d'audits réalisés sur des bâtiments existants réels, dans différentes zones climatiques, pour diverses années de construction. Des tableaux synthétiques présentent la photographie de l'état existant (avant travaux) et de l'état projeté avec différents scénarii de rénovation (après travaux). D'autres informations pratiques sont proposées, telles qu'une synthèse des aides financières et subventions en faveur des économies d'énergie et des préconisations concernant la rénovation des chaudières murales gaz en habitat collectif en tenant compte des exigences d'écoconception en cours et à venir ;

– présentation synthétique des solutions Chaffoteaux pour l'habitat collectif, en neuf et en rénovation. Pour illustrer le savoir-faire de Chaffoteaux à la fois en matière de performance des équipements et d'accompagnement des clients, des fiches références présentent des installations en fonctionnement dans différentes régions de France. Des témoignages et commentaires des responsables de la mise en œuvre illustrent très pragmatiquement chaque fiche.

© Chaffoteaux

Anne-Frédérique Gautier,
directrice marketing France
et directrice de la marque
Chaffoteaux pour l'Europe

Comment la diffusion est-elle organisée ?

Anne-Frédérique Gautier – L'ensemble de nos forces commerciales en prescription est mobilisé et nous avons déjà mis au point des formations en ce sens. L'espace professionnel de notre site Internet offre également un formidable tremplin de lancement. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Viessmann : quelles applications pour le photovoltaïque ?

La France s'est enlisée dans un système de revente obligatoire à EDF de l'énergie électrique produite par capteurs photovoltaïques. Insoutenable financièrement mais aussi écologiquement, le système doit impérativement évoluer vers une production pour une autoconsommation qui permettrait de faire évoluer l'offre des fabricants sur les solutions utilisant le photovoltaïque. Thibaud Marchais, ingénieur d'affaires photovoltaïque Viessmann, nous évoque les solutions qui devraient s'imposer à court terme sur notre territoire, ainsi que celles qui sont d'ores et déjà applicables.

© Viessmann

Thibaud Marchais,
responsable produits Viessmann

Filière Pro - Pourquoi tant de retard ?

Thibaud Marchais - Tout d'abord parce que le coût de l'électricité, encore peu cher en France, a conduit à choisir les solutions de facilité, c'est-à-dire tout simplement à acheter l'électricité auprès des fournisseurs d'énergie. Seul l'intérêt économique de revente de l'énergie à un tarif générateur de profit en a amené certains à s'équiper de capteurs. On comprend qu'avec cette situation, il était difficile de proposer des solutions de stockage pour l'autoconsommation à but « écologique » à la fois coûteuses et… pour l'instant encore interdites par les normes en raison du danger que pourraient présenter d'éventuels retours dans le réseau ! Il était tout aussi difficile d'offrir des applications combinant l'énergétique et le photovoltaïque.

Pourtant, nous parvenons à un tournant et sommes sur le point d'atteindre la parité réseau : c'est lorsque le prix de revient de l'électricité produite par un module photovoltaïque devient égal à celui de l'électricité achetée au réseau. À partir de ce point, il devient plus intéressant d'investir dans un système qui permettra de consommer sa propre production plutôt que d'acheter son électricité au réseau, comme c'est le cas en Allemagne, où les PAC, par exemple, sont systématiquement alimentées à l'aide capteurs photovoltaïques.

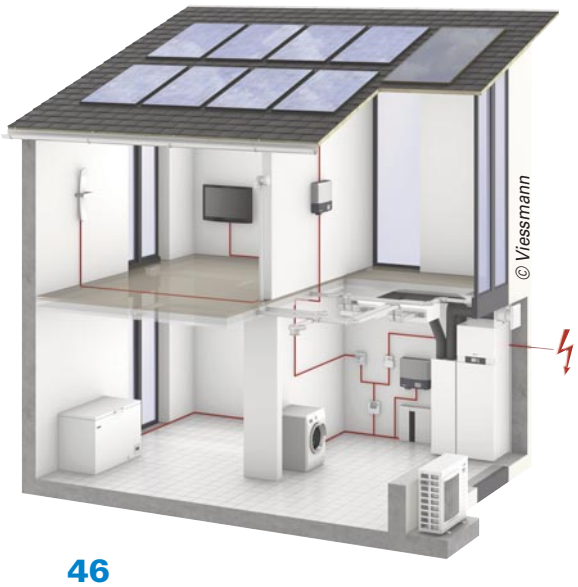
Quelles sont donc les solutions "judicieuses" aujourd'hui applicables en France ?

Thibaud Marchais - Notre expérience sur le marché allemand, où l'autonomie énergétique est devenue une règle, nous a aidés à mettre au point des synergies entre nos générateurs de chaleur et la production d'énergie renouvelable pour rendre la technologie photovoltaïque simple d'accès à n'importe quel installateur.

En France, nous pouvons proposer une solution chaudière gaz condensation adaptée et dimensionnée aux besoins en chauffage et ECS ainsi qu'une micro-installation photovoltaïque conçue pour l'autoconsommation. Cette combinaison qui trouve une application privilégiée en maison individuelle neuve, comprend un ensemble de services pour simplifier l'utilisation du photovoltaïque et la vie de l'installateur : pré-dimensionnement des solutions, prise en charge des démarches administratives, possibilité pour l'installateur de faire intervenir un auditeur sur la partie photovoltaïque avant la mise en service…

Ce qui est nouveau, c'est que nous utilisons les solutions photovoltaïques non plus comme un « investissement financier », mais comme une solution venant directement réduire la consommation électrique de la maison. Grâce à cette solution, il est possible de concevoir des maisons neuves plus performantes avec un excellent Cep, tout en maintenant les objectifs de coût de construction.

Cette solution a pris son envol grâce à la RT 2012, cependant, rien n'interdit à l'installateur de la proposer en rénovation et d'offrir ainsi à son client une réduction sur la facture électrique tout en améliorant l'étiquette énergie du bien immobilier. Dans ce cas, c'est aussi une vente additionnelle pour l'installateur.


© Viessmann

Pourrait-il y avoir d'autres solutions en France ?

Thibaud Marchais - Nos PAC et chauffe-eau thermodynamiques de nouvelles générations sont déjà capables de gérer une source d'énergie renouvelable électrique. Cette technologie, dite « Smart Grid Ready », permet au générateur de chaleur d'adapter son fonctionnement au regard de la production d'électricité photovoltaïque et de consommer prioritairement l'énergie excédentaire ou bien de profiter d'une énergie gratuite pour la stocker sous forme de chaleur. Ce qui est innovant, c'est que nous avons réussi à faire en sorte que la gestion d'une énergie intermittente considérée comme complexe par les spécialistes devienne extrêmement simple à programmer pour l'installateur et totalement transparente pour l'utilisateur. La PAC arbitre son fonctionnement selon les priorités qui lui sont assignées : utilisation écologique, économique ou mixte. La facture auprès du fournisseur d'énergie est ainsi, en moyenne, divisée par deux. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Delabie propose deux nouveaux robinets de chasse pour urinoir

Si la mode est aux urinoirs sans eau, l'expérience prouve qu'une chasse bien réglée assure à la fois une bonne hygiène et un confort d'utilisation sans consommer plus d'eau au final. Rincer permet aussi de chasser les odeurs. Explications de Nicolas Vélu, responsable marketing gamme Collectivités de Delabie.

Filière Pro – Pour économiser l'eau, on limite le nombre de rinçage des urinoirs, jusqu'à les supprimer parfois. Qu'en pensez-vous ?

Nicolas Vélu – Un robinet de chasse d'urinoir a trois fonctions, que l'on a tendance à oublier : le rinçage du bol, celui du siphon et celui de la canalisation d'évacuation. S'il n'assure pas ces fonctions, les mauvaises odeurs se développent immanquablement. Celles-ci sont fréquentes avec les urinoirs sans eau, car même si la cartouche joue bien son rôle, le bol n'est pas rincé. Et, parce qu'il faut bien qu'il le soit à un moment ou à un autre, c'est le personnel d'entretien qui le fait, à la main, ce qui n'est pas très agréable et… consomme de l'eau ! Puisque l'on parle des urinoirs sans eau, on peut aussi évoquer les risques de formation de cristaux dans les canalisations, parce qu'ils sont susceptibles de les bloquer. C'est pourquoi, un rinçage de l'urinoir est, selon nous, indispensable, qu'il soit automatique avec les robinetteries électroniques ou manuel dans le cas des robinets poussoirs.

Quand rincer ? Après chaque utilisation ou périodiquement, par exemple toutes les minutes ?

Nicolas Vélu – Certains systèmes automatiques prévoient, toujours afin d'économiser l'eau, un rinçage périodique de l'urinoir, par exemple toutes les minutes, indépendamment des utilisations. Non seulement ce n'est pas agréable pour la dernière personne qui se trouve face à l'urinoir avant son rinçage, mais il n'est pas exclu qu'elle soit en train d'uriner lorsque le rinçage se produit. À moins que celui-ci ne soit effectué que lorsque l'utilisateur sort du champ.

Comment avez-vous réduit la consommation d'eau de vos robinets d'urinoir ?

Nicolas Vélu – En premier lieu, nous nous sommes adaptés aux urinoirs actuels qui, pour 90 % d'entre eux, sont devenus beaucoup moins volumineux qu'autrefois. Et si l'appareil est plus petit, le siphon l'est aussi et contient donc moins d'eau. Moins d'eau dans le siphon, c'est moins d'eau nécessaire à son renouvellement. Toujours dans l'objectif de réduire la consommation d'eau, nous avons divisé par deux la temporisation de nos robinets de chasse, désormais réglées à trois secondes au lieu de sept, ce qui permet, avec un débit de 0,15 litre/sec, d'effectuer des chasses de moins d'un demi-litre d'eau : c'est suffisant pour un urinoir standard.

Comment fonctionne votre robinet électronique d'urinoir Tempomatic 4 ?

Nicolas Vélu – Tempomatic 4 urinoir prend en compte l'utilisateur après cinq secondes de présence, évitant les déclenchements intempestifs. Il effectue un rinçage court du bol juste après son départ. En plus, Tempomatic 4, intelligent, détecte les périodes d'affluence et adapte le rinçage : après le départ de l'utilisateur, un rinçage court est donc effectué, mais, si après vingt secondes, aucun utilisateur ne s'est présenté, c'est un rinçage long qui a lieu, pour rincer totalement le bol et renouveler l'eau du siphon. Pour éviter le désiphonage et les mauvaises odeurs, un rinçage périodique est également effectué toutes les vingt-quatre heures, après le dernier utilisateur. Ainsi, on évite l'infection si l'école, le stade… sont fermés durant quinze jours ! Comme tous nos robinets électroniques à pile, Tempomatic 4 urinoir est équipé d'une pile lithium longue durée, permettant 350 000 cycles, ce qui correspond à environ six ans d'utilisation. L'installateur peut régler le volume de la chasse en fonction du type d'urinoir : 0,45 litre pour un urinoir ordinaire et 0,9 litre s'il est à action siphonique.

Vous lancez un robinet Tempoflux pour urinoir. En quoi est-il différent ?

Nicolas Vélu – D'abord, il s'agit d'un robinet vertical haut : la main est positionnée horizontalement lorsqu'elle vient l'actionner, comme s'il s'agissait d'un buzzer. C'est plus simple à l'usage et plus esthétique à l'œil. Le réglage du débit s'effectue sans couper l'eau, selon la forme du bol. Avec une force de déclenchement très faible qui, grâce à un système à dépression, n'est pas tributaire de la pression de l'eau, ce robinet poussoir peut être utilisé facilement par des enfants ou des personnes âgées.■

Tempomatic 4 promet d'économiser 60 % d'eau par rapport à un robinet d'urinoir classique.

Le débit de Tempoflux, facile à déclencher même par les personnes âgées, est réglable sans couper l'eau.

© Delabie

Propos recueillis par Marianne Tournier

Application iTYDOM, le pilotage tactile

D'une tablette ou d'un Smartphone, l'application iTYDOM permet de gérer les applications Delta Dore de l'habitat : chauffage, alarme, éclairages, ouvrants...
L'indication des consommations d'énergies détaillées, telle qu'exigée par la RT 2012, va être prochainement accessible à distance.
Autre innovation à la fois ergonomique et ludique, la personnalisation du pilotage tactile. Pour cela, l'utilisateur prendra en photo les pièces de son choix et les téléchargera sur son appareil mobile ; il positionnera les pictos correspondant à ses éclairages, volets roulants, chauffage... et agira sur ses applications, en effleurant chaque picto.
Votre client aura la possibilité de gérer plusieurs sites.

© Delta Dore

DELTA DORE

Estia Extrême : nouvelle PAC Air-Eau de Toshiba

© Toshiba

Estia Extrême est la nouvelle PAC Air-Eau de Toshiba dont la température de départ d'eau est réglable de 25 à 60°C, la puissance nominale maintenue jusqu'à -15°C et le fonctionnement garanti jusqu'à -25°C. Compatible avec tous types d'émetteurs, du plancher chauffant au radiateur fonte, elle est idéale en construction neuve comme en rénovation : Estia Extrême complète d'ailleurs facilement une chaudière gaz ou fuel déjà existante (relève de chaudière). Sa régulation lui permet de gérer jusqu'à 2 zones de chauffage de façon indépendante et permet d'optimiser en permanence son fonctionnement : la taille 11,2 kW affiche un COP de 4,88 ! Estia Extrême est programmable via une commande intégrée au module hydraulique.

TOSHIBA

© Ferroli

Poêles à granulés Pénélope

Ferroli propose une large gamme de poêles à bûches et granulés (air, canalisables, termo), d'insert et de chaudières bois.
Focus sur une des huit nouveautés de cette rentrée de septembre 2014 :

- Poêle à granulés Pénélope (ivoire/bordeaux/noir)
- Puissance 12,8 kW, rendement maxi 95 %, volume réchauffable 293 m²
- Finition acier et façade en faïence
- Brasier circulaire et échangeur en fonte, **exclusivité Ferroli**
- Corps de chauffe en fonte et acier
- Trois ventilateurs tangentiels pour une diffusion rapide de la chaleur produite dans la pièce
- Porte ventilée et autonettoyante, cendrier amovible
- Tableau de commande digital
- Microprocesseur intégrant les fonctions :
  > cinq niveaux de puissance réglables manuellement ou automatiquement ;
  > cinq vitesses de ventilation asservies à la puissance du poêle ;
  > horloge de programmation : journalière, hebdomadaire ou week-end ;
  > aide au diagnostic.
- Dispositifs de sécurité thermique et de combustion
- Possibilité de raccorder un thermostat d'ambiance (option)

FERROLI

EQUI, la nouvelle référence paroi pour les chantiers

Dernière-née de Rothalux, EQUI va en surprendre plus d'un.
Déclinée en portes pivotantes et coulissantes, hauteur 1900 mm (2000 mm pour l'EQUI 2M), elle offre des avantages insoupçonnés.
Les portes pivotantes, prémontées et préréglées d'usine (Equizy) sont équipées Equilock, un système de blocage qui permet une pose en vingt minutes chrono.
Les portes coulissantes se déclipsent pour faciliter le nettoyage.
Toute la gamme est traitée anticalcaire de série.
Existe en argent poli ou blanc, verre clair ou sérigraphie NOXE
À partir de 305 € HT

© Rothalux

ROTHALUX

CHAPPEE
TOUT LE CHAUFFAGE

Ballon Td VMC

CHAUFFE-EAU THERMODYNAMIQUE

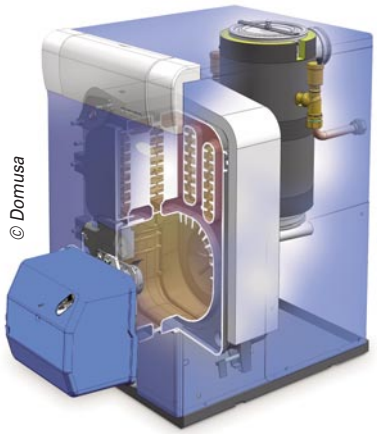
DES ATOUTS INCONTESTABLES

Le Ballon Td VMC, chauffe-eau thermodynamique, est une solution EnR, très performante en maison neuve ou en rénovation.
C'est un produit 2 en 1 avec une longévité garantie à toute épreuve faisant du Ballon Td VMC un investissement très compétitif.

- **Récupérer les pertes liées à la ventilation**
- **Intégrable en rénovation**
- **RT 2012 et construction neuve**
- **Pilotage à distance**
- **Entretien réduit**
- **Souplesse de mise en œuvre**

CONNECTEZ-VOUS SUR WWW.CHAPPEE.COM

Jaka FD Condens

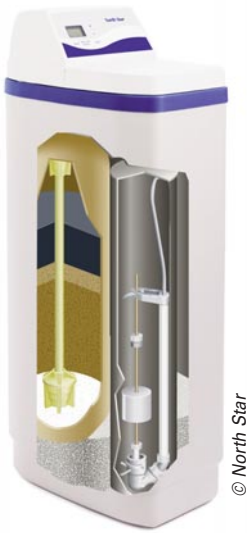

© Domusa

La chaudière Jaka FD Condens profite de l'effet de condensation des gaz de combustion pour atteindre des rendements supérieurs à 103 %.
Le rendement reflète l'utilisation du pouvoir énergétique du combustible (P.C.I).
La forte isolation acoustique du corps de chauffe et des jaquettes ainsi qu'un brûleur étanche convertissent cette chaudière en une compagne discrète.
La chaudière Jaka FD ConDens permet de réduire les émissions contaminantes de CO_2, participant ainsi à la diminution de l'effet de serre, de par une moindre consommation d'énergie" pour une même prestation en chauffage qu'une chaudière standard, mais aussi car c'est une chaudière bas NOx.
Le système de foyer étanche élimine les risques d'odeur de fioul issus de la combustion dans l'habitation. L'air nécessaire à la combustion vient de l'extérieur et les gaz brûlés après la combustion sont expulsés vers l'extérieur sans possibilité de se propager dans l'habitation. La chaudière Jaka FD ConDens peut être installée en version cheminée ou ventouse.

DOMUSA

L'Hybrid by North Star

Adoucisseur et filtration haute performance !
L'Hybrid by North Star® est l'association d'un adoucisseur de 17 litres de résine et d'une couche de charbon actif granulé (2,6 kg).
Une innovation dans le monde du traitement de l'eau et une alternative aux systèmes de filtration avec cartouches.
Performant, il élimine le calcaire de l'eau pour une famille de 1 à 5 personnes.
Innovant, il supprime la majorité des polluants de l'eau potable tels que le mauvais goût du chlore, les pesticides et certains résidus médicamenteux. Économique, l'Hybrid consomme une faible quantité de sel et d'eau et ne nécessite e remplacement d'aucune cartouche de filtration à charbon actif.
Grâce à son design compact et à sa vanne by-pass intégrée, il prend un minimum de place et est facile à installer.


© North Star

Pour en savoir plus :
www.north-star.fr
info@north-star.fr

NORTH STAR

PAC géothermiques Weishaupt

© Weishaupt

Weishaupt propose des pompes à chaleur géothermiques de 5 à 140 kW. Elles fonctionnent de manière particulièrement silencieuse et disposent de série d'une détende électronique ainsi que d'un compteur de calories. La gestion digitale du circuit frigorifique veille à une adaptation optimale à toutes les conditions de fonctionnement permettant d'obtenir d'impressionnants coefficients de performance allant jusqu'à 5 pour B0/W35 selon EN14511.

En complément, Weishaupt propose via sa filiale Geoforage, la réalisation de forages géothermiques. Geoforage, spécialiste du forage de sondes géothermiques, dispose de nombreuses références dans l'équipement de maisons individuelles, mais aussi dans l'étude et l'installation de champs de sondes pour des applications dans le collectif, l'industrie et le tertiaire.

WEISHAUPT

R-Tronic TFC et Aktor M CON B

© Oventrop

GTB Oventrop : commande d'ambiance radio R-Tronic TFC et moteur Aktor M CON B pour plus de rendement énergétique

Avec les moteurs pour radiateurs Aktor M CON B, la commande R-Tronic TFC centralise la commande de la température ambiante d'une pièce d'après un programme horaire réglable. Les sondes d'humidité et de CO_2 évaluent le niveau de qualité de l'air et indiquent à l'écran quand renouveler l'air ambiant.

- Avantages
  - compatible rénovation : idéal pour équiper un espace de vie ouvert salon-séjour ;
  - indicateur de la qualité de l'air ambiant ;
  - équipement autonome.
- Commande d'ambiance « R-Tronic TFC »
  - alim. à piles ;
  - communication radio bidirectionnelle ;
  - sondes d'humidité et de CO_2 intégrées.
- Moteur de radiateur « Aktor M CON B »
  - alim. à piles ;
  - racc. M 30 x 1,5 ;
  - communication radio bidirectionnelle.

OVENTROP

Ultra compacte et performante.

© Windhager

BioWIN 2 : la nouvelle génération de chaudières à granulés de Windhager.

Chaudière à pellets la plus compacte du marché, la BioWIN 2 séduit par sa simplicité de mise en place. Avec une puissance comprise entre 3 et 26 kW, elle est la solution de chauffage à granulés idéale dans le neuf ou la rénovation.

BioWIN 2, un confort et des caractéristiques incomparables :

- chaudière la plus compacte de sa catégorie avec une surface au sol de seulement 1,5 m² ;
- itervalle d'entretien XXL, sans équivalent sur le marché grâce au système de nettoyage innovant des surfaces de chauffe ;
- dispositifs de nettoyage et évacuation des cendres entièrement automatiques ;
- système d'allumage breveté, sans entretien et sans usure ;
- brûleur en acier inoxydable avec technologie Lowdust pour des émissions très faibles ;
- montage ultra simple et rapide grâce à une livraison en 2 parties.

WINDHAGER

Alys, une collection de meubles de salle de bains à moduler

© Aquarine

Aquarine lance une toute nouvelle collection de meubles de salle de bains étonnante de style et de créativité. Entièrement modulable, avec plus de 35 combinaisons possibles, la collection Alys permet, avec ses différents éléments de base et ses teintes affirmées, de créer sa salle de bains en révélant son caractère et sa personnalité. Pièce à vivre au quotidien, la salle de bains assume à la fois un rôle relaxant, tonifiant ou simplement fonctionnel. Peu importe le temps qu'on y passe, cet espace s'inscrit de plus en plus dans les préoccupations «bien être» de chacun. Si l'endroit doit avant tout être pratique et astucieux, la tendance révèle une quête d'identification et d'harmonie avec soi-même. Alys, issue d'une réflexion sur le désir de se réaliser, répond à cette tendance en offrant une gamme de caractère qui se module, s'accessoirise et s'harmonise au gré des besoins, envies et tempéraments. La ligne reprend les codes stylistiques et formels associant fantaisie, décalage, innovation et revendication identitaire. Sous influence féminine, pleine de contraste et d'affirmation, Alys sublime et donne du caractère à la salle de bains.

AQUARINE

Le soleil finance votre facture énergétique !

© Sonnenkraft

Sonnenkraft propose une combinaison constituée de la pompe à chaleur air/eau monobloc extérieure HP12M, d'un ballon d'ECS de 300 litres et d'un kit photovoltaïque complet de 3 kWc.
De fabrication européenne, cette solution packagée permet de se chauffer et de produire son eau chaude sanitaire gratuitement , grâce à la production d'électricité photovoltaïque.
COP de 4,5 (à +2°C) grâce à ses composants généreusement dimensionnés.
Autonomie complète : 10 kW de puissance fournie par -15°C
Régulation « Smart Grid Ready » prête pour une autoconsommation d'électricité intelligente
Kit photovoltaïque européen à haut niveau de qualité : 12 ans de garantie produit et 25 ans de garantie de performance des modules

SONNENKRAFT

Bosch Olio Condens 2000 F

© Bosch

Le corps de chauffe de la nouvelle chaudière Bosch allie technologie brevetée et matériaux fiables et performants. Olio Condens 2000 F est, en effet, la combinaison idéale d'un corps de chauffe en acier, d'un condenseur éprouvé en inox et d'un brûleur préréglé d'usine qui lui assurent à la fois une longévité exceptionnelle et une exploitation économique. Hautement efficace et particulièrement rentable, Bosch Olio Condens 2000 F garantit un rendement élevé grâce à l'association du fioul et de la technologie condensation : elle va en effet utiliser la vapeur d'eau des produits de la combustion du fioul en la condensant. L'énergie récupérée, issue de la chaleur latente de l'eau, réintègre le processus de chauffage et améliore notablement le rendement de la chaudière. Résultat, la consommation d'énergie est utilisée de manière rationnelle pour des économies garanties au quotidien, et un environnement mieux préservé.

BOSCH

KWB Multifire 2 – Chaudière à plaquettes et à granulés, polyvalente et robuste pour un chauffage rentable

© KWB

La gamme de puissance de cette chaudière s'étend de 20 à 120kW. Ainsi elle peut être raccordée aussi bien dans des maisons individuelles, des bâtiments tertiaires, des bâtiments d'élevage agricole...
Le brûleur à chenille KWB, principale innovation, autorise une grande flexibilité dans le choix du combustible (plaquettes, granulés mais aussi combustibles d'origine agricole). Le brûleur à chenille associé à une régulation performante assurent une combustion de qualité avec des émissions polluantes à la limite du mesurable (poussières fines <20mg/Nm3) et tout cela sans filtration.
Ces chaudières séduisent également par leur faible encombrement. De plus leur construction modulaire facilite la planification, la manutention et le montage dans la chaufferie.
Un cendrier de grande capacité, une interface homme-machine conviviale vous procureront un confort et une autonomie maximale.

KWB

Fluide Caloporteur MB444E

Fluide Caloporteur concentré, Antigel à base de Mono Propylène Glycol BIOSOURCE.
En plus d'une protection jusqu'à -50°C (suivant dilution), le MB444E protège également votre installation contre le tartre, la corrosion, ainsi que les boues.
Fluide universel, il convient pour tous les types d'installations (Solaire, Géothermie, Planchers chauffants, tout type de chaudière/radiateur...)
Le MB444E est miscible avec tous les Antigels 100% à base de Mono Propylène Glycol du marché Européen.
Afin de déterminer le volume de Fluide Caloporteur à diluer dans l'installation, rendez-vous sur www.pcmb.fr , onglet « CALCUL GLYCOL ».

© PCMB

PCMB

TOTAL Pellet Premier

Ça va encore chauffer à la maison.

Des granulés de bois performants et économiques.

www.totalpelletpremier.com

0811 228 338
NUMÉRO AZUR
0,06 € TTC/min en moyenne depuis un poste fixe

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

TOTAL MARKETING SERVICES - 542 034 921 RCS Nanterre – Crédit photo : Nathalie Carnet. BETC

Vous ne nous choisirez pas par hasard TOTAL

Dates Propellet Tour

Soirées pédagogiques sur le chauffage au granulé de bois dédiées aux installateurs et aux prescripteurs. Prochains rendez-vous : le 13 novembre (Rhône / organisé par KWB) et le 17 novembre (Savoie / organisé par Asder). *www.propellet.fr*

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/*

Biogaz et méthanisation

Du 3 au 5 février 2015 à Rennes. Rencontre Industrie et Recherche organisée par le club Biogaz de l'ATEE (Association technique énergie environnement) et l'IRSTEA Rennes (Institut national de recherche en sciences et technologies pour l'environnement et l'agriculture). Parmi les thèmes abordés : valorisation du biogaz, innovation sur le terrain, les nouveaux procédés... *www.atee.fr*

BE Positive

Du 4 au 6 mars 2015 au parc des expositions de Lyon. Rendez-vous "bâtiment, bois et énergie" autour de 7 événements : EnR, SmartGrid Expo, Enéo, BlueBat, Flam'Expo, Eurobois et Energies Froid. Ce dernier événement vient de rejoindre les autres salons. Il s'agit du salon professionnel régional froid, climatisation, cuisine pro et EnR. *http://bepositive-events.com*

Propellet Event

Les 20 et 21 mai 2015 à Chambery. Cinquième édition du rendez-vous des professionnels du chauffage au granulé de bois en France. Il s'agit de 2 journées d'échanges autour du granulé pour se réunir, apprendre, partager et débattre sur les enjeux de la filière du chauffage au granulé de bois... Ce colloque est destiné : aux professionnels de la filière granulé de bois : (fabricants, distributeurs de poêles ou de chaudières à granulés, installateurs, fabricants et distributeurs de granulés...), aux professionnels du bâtiment (bureaux d'études thermiques, maîtres d'ouvrages ou architectes, exploitants de chauffage...), aux animateurs de la filière bois énergie... *www.propellet.fr*

Batimat / Interclima+elec / Idéo bain

Du 2 au 6 novembre 2015 à Paris Nord Villepinte. Déroulement conjoint de 3 événements forts pour la filière bâtiment, sur un même site d'exposition. *www.batimat.com*

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ACQUABELLA 32/34
AFISB 5
AGAPE 32/34
AICV 28/29
ALLIA 32/34
AMBIANCE BAIN 32/34
AQUARINE 51
BE MARINO 28/29
BEPOSITIVE 7
BETTE 32/34
BOFFI 32/34
BOSCH 24, 52
BROSSETTE 8
BUTAGAZ 7, 16/17
BWT, ... 22
CALCULATEUR-TRAVAUX.COM 9
CALIDÉAL 38/39
CAP3E 24
CAPEB 30/31
CARDONNEL INGÉNIERIE 8
CEDEO 8, 9
CHAFFOTEAUX 45
CHAPPEE 25
CIAT 6
CILLIT 22
CLIMALIFE 19
CLUB DE L'AMELIORATION DE L'HABITAT 12
CORIAN 32/34
CRÉPITO 8
CSTB 30/31
DELABIE 47
DELTA DORE 48
DOMUSA 50
DURAVIT 32/34
ENEO 7
ÉNERGIES ET AVENIR 6
ENTREPRISE CHARAT 40
ESBE 18
EXPRESS 8
FEEBAT 24
FERROLI 48
FFC 7
FIORA 32/34
FLAMME VERTE 42
FLUKE 43
GEBERIT 23, 32/34
GL EVENTS EXHIBITIONS 7
GDF SUEZ 8
GRDF 14
HARGASSNER 40
IDEAL STANDARD 32/34
INES 30/31
JACKON 32/34
JACOB DELAFON 32/34
KALDEWEI 32/34
KINEDO 32/34
KWB 7, 52
LECICO FRANCE .....
LEDA 32/34
NORTH STAR 50
ÖKOFEN 6
ONTSBTP 12
OVENTROP 51
PAC & CLIM'INFO 9
PCMB 52
PERMO 22
PIECESXPRESS.COM 26
PORCELANOSA 32/34
POUJOULAT 8
PRESTO 41
PROPELLET 7
ROCA 32/34
ROTHALUX 48
SAINT-GOBAIN DISTRIBUTION 8
SARREGUEMINES FRANCE 1778 ..... 8, 32/34
SAVELYS 8
SELF CLIMAT MORVAN 42
SER-SOLER 6
SFA 32/34
SIEMENS 44
SOLUTECH 22
SONNENKRAFT 52
TESTO 20
TOSHIBA 48
TOTAL 6
UNICLIMA 24
VIESSMANN 46
WEDI 32/34
WEISHAUPT 50
WINDHAGER 51
WOODSTOCK 8

Annonceurs

DELTA DORE - - - - - - - - - 1ère
BUTAGAZ - - - - - - - - - - - 2ème
ABONNEMENT - - - - - - - - 3ème
GRDF - - - - - - - - - - - - - 4ème
ADES - - - - - - - - - - - - - - 16
AO SMITH - - - - - - - - - - - - 9
CHAPPÉE - - - - - - - - - - - - 49
CHAUVIN ARNOUX - - - - - - 29
CLIMALIFE - - - - - - - - - - - 35
DELTA DORE - - - - - - - - - - 13
ESBE - - - - - - - - - - - - - - 37
FLAMCO - - - - - - - - - - - - 15
FRISQUET - - - - - - - - - - - - 31
GEBERIT - - - - - - - - - - - - - 4
GRIPPLE - - - - - - - - - - - - 17
KALDEWEI - - - - - - - - - - - 36
KIMO - - - - - - - - - - - - - - 50
LEDA - - - - - - - - - - - - - - 27
PRODUITS CHIMIQUES DU MONT BLANC - - - - - - - - 7
ROTHALUX - - - - - - - - - - - 28
SERVIVAP - - - - - - - - - - - - 51
TEC CONTROL - - - - - - - - - 21
TOTAL - - - - - - - - - - - - - 53

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

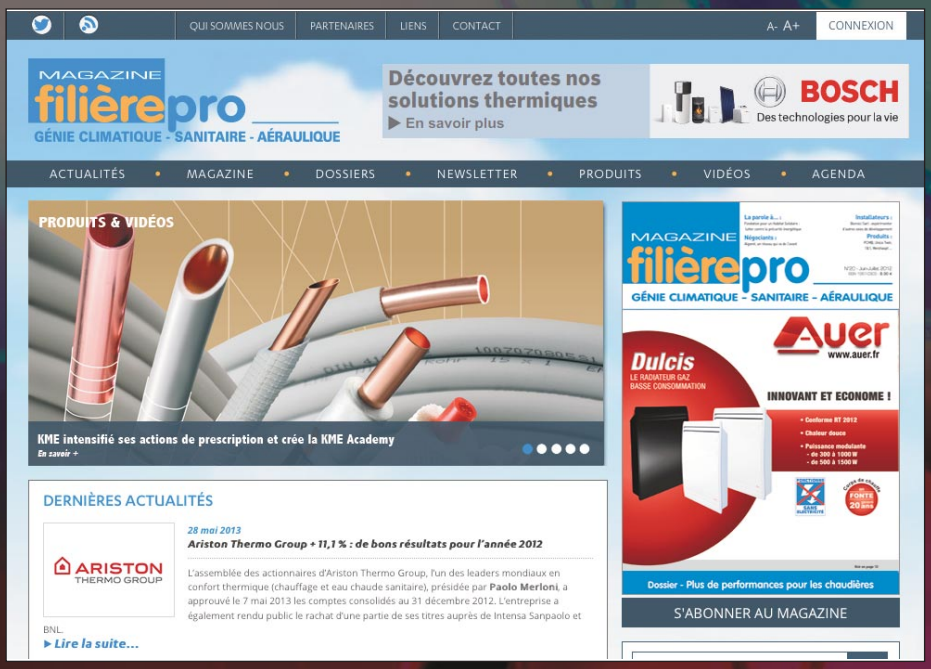
- **France :** 1 an, 37 € TTC, (dont T.V.A 20 %)
- **Étranger :** 1 an, 57 € HT, franco

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

Filière Pro, un nouveau site internet



Le complément multimédia du magazine

Les actus, les produits, les vidéos, les dossiers, les anciens numéros téléchargeables en pdf, etc...

Vous pourrez également vous inscrire à la news letter, commander des numéros, vous abonner.

Découvrez son nouveau design sur : www.filierepro.fr

☑ OUI, je m'abonne à MAGAZINE filièrepro

GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

- France : 1 an, 37 € TTC - (dont T.V.A 20 %)
- Étranger : 1 an, 57 € HT, franco

A retourner sous enveloppe affranchie à :

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

Je règle par :

☐ Chèque bancaire à l'ordre d'AD.Com

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

Facture à réception du règlement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°34

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

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

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 !

www.grdf.fr

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