MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Actualités de la profession :
Filière Pro lance le débat entre industriels et constructeurs

Fournisseurs d'énergie :
Totalgaz devient Finagaz...

Négociants :
Espace Aubade s'expose sur 1 200 m² à Ivry

Chantiers :
Sentinel : retrouver confort et performance avec le traitement des réseaux
Rénovation gaz naturel et isolation dans une maison individuelle

N°39 - Août - Septembre 2015
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

CHAPPEE

CHÉQUIER AVANTAGES **CHAPPÉE** EN PARTENARIAT AVEC GRDF

UN ATOUT POUR VOS CLIENTS

*Offre réservée aux particuliers pour l'achat et la pose d'une installation de chauffage gaz naturel du 01/03/2015 au 31/12/2015. Voir les conditions de l'opération page 11 ou sur www.chappee.com

CHAUDIÈRE MURALE
CHAUDIÈRE SOL GAZ
RADIATEUR

www.chappee.com

JUSQU'AU 31 DÉCEMBRE 2015,
CHAPPÉE VOUS OFFRE UN ARGUMENT IMBATTABLE POUR VOS CLIENTS PARTICULIERS
Voir page 11

Dossier - La performance des radiateurs

GLOBAL EFFICIENCY
BY SALMSON®

VOIR TOUJOURS PLUS LOIN, c'est proposer des solutions durables

Siriux master

« Global Efficiency » by Salmson : notre responsabilité dépasse la création de produits aux performances exceptionnelles !

Avec le circulateur compact **Siriux master** et son moteur synchrone à aimants permanents à haut rendement, nous vous offrons bien plus que des **économies d'énergie.** Installation facilitée, maintenance complète, interchangeabilité, services sur-mesure… **Nous vous accompagnons de la mise en place à la maintenance** pour assurer la pérennité de vos installations.

5 ans Garantie longue durée Salmson

N°Vert 0 801 800 800
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

www.salmson.com

www.agencecosmic.com - Crédit photos : Cosmic, Shutterstock

INVENTER LES SOLUTIONS DE DEMAIN.

Salmson

sommaire

5 Édito

6 Actualités de la profession

6 + 5,3 % pour Hansgrohe France en 2014
6 Wilo Salmson ouvre un centre de formation à proximité de Paris
7 Sofath lance Géo Access, un chauffage géothermique...
8 Loi sur la transition énergétique : où en est-on ?
8 Une appli pas comme les autres pour Windhager
8 La Capeb et Butagaz lancent les Artiprimes
9 Projet Ichiban pour Mitsubishi
10 Chauffe-eau thermodynamique : un dispositif d'incitation inadapté à l'enjeu ?
12 Filière Pro lance le débat entre industriels et constructeurs

14 La parole à...

14 Visions prospectives et stratégiques

16 Fournisseurs d'énergie

16 Totalgaz devient Finagaz, mais seul le nom change

18 Efficacité énergétique

18 Objectifs A.O. Smith : équipements et services haut de gamme !

19 Fabricants

19 Roca : une puissance mondiale qui s'affirme en France
20 SB Thermique : avec Binder, nous sommes capables de répondre...

22 Négociants

22 Espace Aubade s'expose sur 1 200 m2 à Ivry

23 Prescripteurs

23 Architecture et lots techniques : une complexité croissante

24 Installateurs

24 Établissements Zacharewicz : « entreprendre l'avenir »

26 Solution technique

26 Poêles et inserts gaz naturel : le renouveau d'une technologie éprouvée

28 Dossier

28 La performance des radiateurs

32 Réglementation

32 NF C 15-100 : l'amendement A5 fait bouger la salle de bains

34 Formation

34 Après Valence, Airwell Residential ouvre un deuxième centre de formation

36 Chantier

36 Sentinel : retrouver confort et performance avec le traitement des réseaux
37 Rénovation gaz naturel et isolation dans une maison individuelle

38 Produits

38 Testo : une rentrée riche en nouveautés très connectées
40 Finimetal attaque le marché du radiateur décoratif
41 Roth : Liga, Raya et Equi évoluent, une walk'in sans stabilisateur est lancée
42 Talassa : du traitement de l'eau à la protection des circuits de chauffage
44 Aco restructure ses gammes de siphons et caniveaux Showerdrain
45 Une caméra thermique Chauvin Arnoux conçue et fabriquée en France
46 Une nouvelle gamme de DRV pour Toshiba

48 Rubrique produits :

48 Les nouveautés des fabricants

50 Agenda

Ce numéro comporte un encart « Poujoulat» jeté au centre et un hors-série « Cap sur les CMIstes » joint au routage.

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 : Septembre 2015 • **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.

Le gaz propane Butagaz
va mettre tout le monde d'accord.

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

Pour vous :

- **Un réseau de commerciaux** dédié à votre activité.
- **Un Club Partenaires** avec des avantages exclusifs.

Pour vos clients :

- **Un prix du gaz attractif et bloqué**(1) jusqu'à 5 ans.
- **Une aide au changement d'énergie** pour toute conversion fioul / gaz propane(2).

Et pour tous, le bénéfice des primes C2E(3).

Donnez une nouvelle énergie à votre entreprise en appelant le N°Cristal 09 70 81 81 22
APPEL NON SURTAXÉ

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(1) 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. (2) Offre soumise à conditions valable jusqu'au 31/12/2015, pour connaître les modalités appelez le 09 70 81 81 22 (appel non surtaxé). (3) Offre soumise à conditions valable jusqu'au 31/12/2015, voir modalités sur www.artiprimes.fr

Butagaz

Edito

Le radiateur à eau : l'élément essentiel d'une bonne rénovation de la boucle à eau chaude

© Uniclima

Toujours présent mais souvent oublié, le radiateur à eau est l'appareil qui transmet la chaleur dans le local pour le confort des occupants.

On inclut naturellement son remplacement dans tout projet de rénovation énergétique, car il permet d'aller au bout de la performance du générateur tout en s'adaptant à son régime d'eau et de diffuser une chaleur douce et enveloppante.

Équipé de régulation terminale, il s'adapte parfaitement au besoin de la pièce qu'il chauffe et sait s'effacer immédiatement lorsque des apports de chaleur gratuits existent.

Le radiateur à eau présente également de nombreux autres atouts : il est facile à remplacer, sait prendre toutes les formes pour faciliter les agencements intérieurs, toutes les orientations, couleurs, et s'adapter à de nouvelles fonctions : le sèche-serviettes est notamment devenu un élément incontournable dans les pièces d'eau et les cuisines.

Autre point fort : une très faible demande d'entretien.

Pour bien s'insérer dans le local, il faut être vigilant au dimensionnement du radiateur. Selon la température de l'eau qui l'alimente, sa puissance d'émission est l'élément clé qui permet d'offrir le confort et la performance énergétique attendus.

Cette puissance, inscrite dans la déclaration des performances en application du règlement UE/305/2011 (règlement produits de construction), est déterminée selon les normes européennes, et en particulier la norme NF EN 442. C'est également sur cette norme que s'appuie le référentiel de la marque NF 047 des radiateurs et convecteurs à eau chaude portée par Eurovent Certita Certification. Les fabricants, soucieux de démontrer la qualité de leurs produits, s'appuient largement sur cette marque de qualité volontaire.

Dans un marché de la rénovation un peu morose, le remplacement des radiateurs à eau chaude par des produits correctement dimensionnés constitue, grâce à l'éventail des solutions proposées par les industriels, un atout de choix pour dynamiser l'activité des professionnels de ce secteur.

Jérôme MALDONADO,
responsable du comité Radiateurs à eau chaude d'Uniclima

En bref

Le marché de la salle de bains recule de 1,6 % en 2014

Selon l'Afisb, Association française des industries de la salle de bains, le marché français de la salle de bains a reculé de 1,6 % en 2014, avec un chiffre d'affaires de 1 327,2 millions d'euros, mobilier compris. Un recul contenu, mais bien réel.

Sans surprise, les marchés en croissance sont ceux de la douche, cabines simples et parois, qui gagnent 7,7 % (en valeur) pour les unes, et 2,5 % (en valeur) pour les autres, et des cuvettes W.-C., suspendues et sur pied. Le meuble de salle de bains régresse, de 2,2 % en valeur, ce qui n'étonnera personne, tant les prix ont chuté depuis quelques années. De même pour la robinetterie qui, avec un chiffre d'affaires hors taxes fabricants de 355 millions d'euros, est en recul de 2,3 %.

Malgré tout, l'Afisb souligne que, toujours en valeur, le réseau professionnel résisterait mieux que le réseau grand public sur presque tous les marchés, à l'exception de celui de la baignoire. En revanche, elle note que la céramique marque un repli supérieur à celui de 2013 – faut-il y voir un recul sensible des receveurs de douche au profit des matériaux de synthèse ? – et une sérieuse baisse, en volume, des cabines de douche hydro, dont 88 % des ventes sont désormais réalisées par la GSB avec des produits no-name (à 71 %). De même pour la balnéo, qui recule de 13,9 % en volume, mais revient lentement dans le négoce, la GSB ayant tendance à se désengager de ce marché.

+ 5,3 % pour Hansgrohe France en 2014

© Hansgrohe

Désormais positionné à la deuxième place sur le marché français, Hansgrohe a réalisé une belle année 2014, avec un chiffre d'affaires global de 138 millions d'euros, dont 84,9 millions sont dus aux ventes sur le marché français, en hausse de 5,3 %, et 48,6 millions à la production de l'usine de Wasselonne (Bas-Rhin), près de Strasbourg, où 137 personnes sont employées.

Une fois encore, l'innovation, symbolisée en 2014 par le tourbillonnant mitigeur Axor Starck V au bec en cristal de verre déclipsable, et la technologie, dont le bouton Select est un bel exemple, ont permis à Axor et Hansgrohe de faire beaucoup mieux que le marché français, en décroissance de 2,3 % durant la même période, selon l'Afisb (Association française des industries de la salle de bains).

Plus proche que jamais des installateurs, l'industriel les fédère au travers de trois clubs : VIP Axor qui, récemment créé, réunit les installateurs haut de gamme de la marque Axor ; iClub, qui compte 1 000 installateurs dans toute la France ; Talisman Privilège Club, qui permet aux clients de la marque de cumuler des points. Les prescripteurs sont, eux, visités par une équipe de dix commerciaux dédiés et conviés aux Axor Days, soirée dédiée à l'évolution du design dans la salle de bains et plus particulièrement à celui des produits Axor. Ces événements ont lieu deux fois par an, dans des villes différentes, et réunissent à peu près 150 architectes, designers et décorateurs locaux. Dès l'automne, un site sera également mis à la disposition de ces professionnels – iSpecify – afin de les accompagner dans leurs projets d'aménagement.

Au niveau du groupe, la croissance s'établit à 3,9 % et le chiffre d'affaires à 874,1 millions d'euros. Le nouveau directeur, Thorsten Klapproth, a pour objectif de développer le segment de la cuisine où, grâce à la technologie Select, la marque fait la différence, mais aussi de s'ouvrir vers les consommateurs, dans une démarche plus orientée B to C. Autre chantier en vue : imposer Axor comme une véritable marque, haut de gamme, et non pas comme une simple collection du catalogue Hansgrohe. ■

Wilo Salmson ouvre un centre de formation à proximité de Paris

Après le showroom de Laval (Mayenne) et le centre logistique de Louverné, Wilo Salmson vient d'inaugurer un centre de formation de 300 m² à Saint-Denis (Seine-Saint-Denis), dans la proche banlieue parisienne. Disposant d'espaces techniques et de formation, il est conçu pour répondre aux besoins des clients et des collaborateurs du groupe.

Le Wilo Salmson France SAS Campus est dédié aux deux marques, mais il dispose de deux espaces distincts, l'un consacré à Wilo, l'autre à Salmson. Il est à l'image de la stratégie du groupe : si les deux marques s'appuient sur une organisation centralisée, elles bénéficient d'une politique commerciale différenciée et d'une force de vente dédiée par sous-segment de marché.

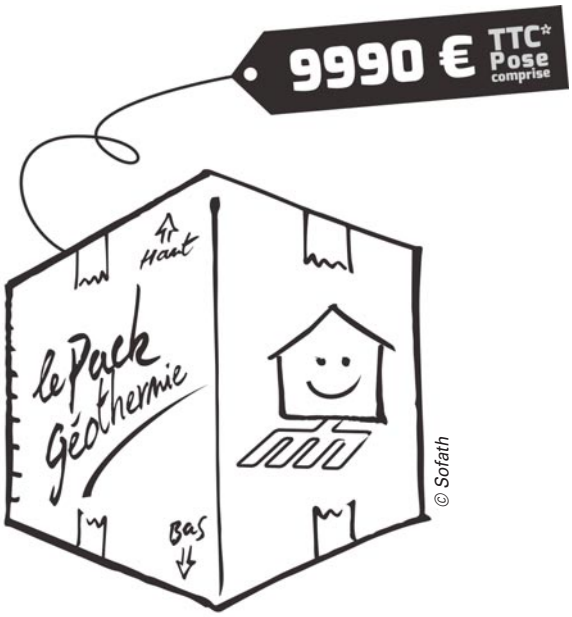
Mais, que ce soit à la « Wilo Academy » ou au « Salmson training center », les formations théoriques sont complétées par des démonstrations pratiques sur bancs d'essais. Quarante modules de formation sont prévus chaque année, animés par cinq experts spécialisés en génie climatique, surpression et relevage. L'objectif est d'appréhender les phénomènes hydrauliques et les fonctionnalités des pompes dans leur environnement et, d'autre part, de mettre en pratique les connaissances acquises en manipulant les pompes à variation de vitesse et les différentes gammes de coffrets de commande.

À l'horizon de 2020, le groupe a pour ambition de renforcer sa position d'acteur majeur, notamment aux États-Unis et en Asie, de réaliser un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros (contre 1,235 milliard aujourd'hui), de demeurer un leader en matière d'innovation et de conserver son indépendance. ■

Sofath lance Géo Access, un chauffage géothermique destiné à la maison neuve

Sofath, spécialiste de la géothermie désormais intégré au groupe BDR Thermea (De Dietrich, Chappée…), représente un quart des pompes à chaleur (PAC) géothermiques vendues sur le marché français, soit 932 machines sur 3 622 en 2014. Toujours installé à Portes-lès-Valence, dans la Drôme, l'industriel est en train de reconstruire son réseau de concessionnaires et vient de renouveler ses deux gammes principales : Termeo, PAC eau/eau à captage horizontal ou vertical (options : eau chaude sanitaire, chauffage de la piscine, rafraîchissement) et Caliane, PAC sol/eau à captage horizontal ou vertical (options : eau chaude sanitaire, chauffage de la piscine et rafraîchissement).

Ne doutant pas de l'avenir de la technologie géothermique, plus performante que l'aérothermie, Sofath entend la relancer grâce, notamment, à l'offre Géo Access, conçue pour les maisons neuves de 80 à 120 m² (titre V) : ainsi, pour 9 990 € TTC pose comprise, Sofath propose une PAC Caliane sol/eau (COP 4,06) de 5 kW capable de couvrir les besoins de chauffage et d'eau chaude sanitaire, un capteur géothermique horizontal, le plancher chauffant correspondant et le ballon de production de l'eau chaude sanitaire jusqu'à 60 °C sans appel de l'appoint électrique. ■



© Sofath

En bref

Sauermann rachète Kimo

« Nos deux sociétés sont extraordinairement complémentaires. Notre accord est parfait, nos structures géographiques s'harmonisent impeccablement, de même que nos organigrammes. Côté R & D, il est évident que de nouveaux produits sensationnels vont naître de cette union. Notre avenir commun est radieux, j'en suis convaincu », a pu déclarer Serge Bohyn, PDG du Groupe Sauermann.

Afap : ambition PAC 2030

C'est le titre de la dernière publication de l'Association française pour les pompes à chaleur sur l'évolution du marché jusqu'en 2030. Tout y est mentionné, depuis les contre-références Perche jusqu'aux estimations basses, hautes et médianes en secteurs résidentiel individuel et collectif ainsi qu'en secteur tertiaire. Une bible sur les PAC de 118 pages.

Un nouvel ingénieur pour A.O. Smith

Gilles Missipo vient de rejoindre l'équipe de ce spécialiste de l'eau chaude sanitaire. Cet ingénieur technico-commercial, qui a fréquenté le lycée André-Boulloche pour ensuite aller chercher une licence en langues étrangères, spécialité commerce et affaires internationales de l'université Marne-la-Vallée, est désormais responsable des ventes du nord de la France ainsi que de la Wallonie.
Précisons qu'avant de joindre à A.O. Smith, Gilles Missipo a travaillé chez TKM France en tant que manager des ventes et comme représentant technique chez Nicodème et dans le groupe Cedeo/Point-P Saint-Gobain.

Loi sur la transition énergétique : où en est-on ?

Parue le 18 août au Journal officiel, elle prévoit notamment :
– le maintien jusqu'au 31 décembre 2016 du Crédit d'impôt pour la transition énergétique (Cite) de 30 % du montant des travaux de rénovation énergétique (en vigueur depuis septembre 2014) et l'écoprêt à taux zéro (plafonné à 30 000 €) pour la réalisation de travaux de rénovation énergétique ;
– la création d'un carnet numérique de suivi et d'entretien obligatoire à compter du 1er janvier 2017 pour tous les immeubles privés neufs à usage d'habitation ;
– le vote à la majorité simple des travaux de rénovation énergétique pour les copropriétés ;
– la création d'un chèque énergie, versé sous condition de ressources et réservé aux achats d'énergie (quelle que soit l'énergie de chauffage) ou d'amélioration de l'efficacité énergétique du logement ;
– l'obligation d'individualisation des frais de chauffage dans les immeubles pourvus d'une installation collective de chauffage et/ou d'ECS. ■

© Windhager

Une appli pas comme les autres pour Windhager

Windhager présente sa nouvelle application, myComfort, pour la gestion à distance du système de chauffage. Ce qui différencie cette application des autres est son utilisation particulièrement simple et intuitive.
Tandis que la plupart des fournisseurs misent sur des solutions web, où l'unité de commande de la chaudière est visualisable par navigateur, Windhager a conçu ce que l'on appelle une « application native », dotée d'une interface entièrement indépendante. Cette solution offre l'avantage pour l'application de pouvoir pleinement utiliser les performances et la fonctionnalité du smartphone ou de la tablette. ■

La Capeb et Butagaz lancent les Artiprimes

Ce nouveau dispositif d'aide aux travaux d'économie d'énergie pour les artisans du bâtiment et leurs clients se dote d'un service d'assistance technique et d'un site Internet dédié (www.artiprimes.fr.). Ces deux moyens permettront de répondre aux questions concernant le dispositif CEE : règles d'éligibilité, matériel ou fonctionnement, mais aussi estimation du montant des primes versées et, pour les entreprises, acteurs du dispositif, gestion en ligne leurs demandes de CEE.
Les Artiprimes comportent de multiples avantages, à la fois pour les artisans du bâtiment et pour leurs clients. Elles permettent aux artisans d'obtenir un soutien au développement de leurs chantiers d'énergie. Ils bénéficient ainsi de l'accompagnement de la Capeb et de Butagaz, mais aussi d'offres exclusives grâce aux partenaires Butagaz. En parallèle, les Artiprimes aident les clients à bénéficier d'une prime couvrant une partie de l'investissement des travaux qu'ils font réaliser. Cela leur permet d'investir dans des matériaux et/ou équipements plus performants et, in fine, d'améliorer l'étiquette énergie de leur habitat.
Offre soumise à conditions, valable jusqu'au 31 décembre 2015. ■

En bref

Convention nationale du réseau Proactif Viessmann

750 installateurs ont été accueillis au siège de Faulquemont (Moselle). Pendant deux sessions de deux jours, les installateurs français Proactif Viessmann labellisés RGE ont pu mesurer le profond attachement de la marque à leur réussite, ainsi que son soutien inconditionnel pour aborder sereinement la transition énergétique et assurer leur développement commun.

Projet Ichiban pour Mitsubishi

Après quatre années consécutives de prise de parts de marché en climatisation résidentielle (+4 % en quatre ans), Mitsubishi Electric lance un ambitieux programme de développement stratégique appelé Ichiban (qui signifie n° 1 en japonais) pour devenir, d'ici à 2020, le n° 1 de la climatisation résidentielle en France.

Le projet Ichiban de Mitsubishi Electric s'articule autour des quatre axes suivants.

Une gamme de produits toujours en phase avec les évolutions de marché. Mitsubishi Electric innove également dans le domaine de la domotique. La marque a développé en exclusivité l'application sécurisée MELCloud, qui permet, via une interface, de piloter à distance depuis un smartphone, une tablette ou un ordinateur, le système de climatisation de manière conviviale et intuitive, en Wi-Fi ;

Des services pour faciliter le quotidien des clients professionnels. Ses équipes sont renforcées et, en complément de sa ligne téléphonique standard, une ligne « coupe-file » est mise en place. Payante, elle permet d'obtenir une réponse en priorité.

Pour compléter ce dispositif, un service de rappel clients a également instauré ainsi que des services en ligne, dont la demande de devis de pièces détachées, désormais disponible 24 h/24 h.

Les forces de ventes sont également renforcées, qu'elles soient itinérantes ou sédentaires, et la présence est développée auprès des distributeurs pour un suivi plus personnalisé.

© Mitsubishi Electric

Didier Metz, directeur de la division Chauffage, climatisation de Mitsubishi Electric en France.

Le centre de formation, conventionné Efiquapac depuis 2012, est habilité à dispenser les formations relatives aux PAC aérothermiques et géothermiques et à faire passer les tests pour obtenir la qualification Qualipac, qui permet à l'installateur de devenir RGE (Reconnu garant de l'environnement).

Lancé depuis quelques mois, le réseau Partenaires Services propose aux installateurs des prestations d'assistance à la mise en service et les conseille sur le paramétrage des produits Mitsubishi Electric dans le respect des prérequis du fabricant.

Un réseau d'installateurs partenaires qui bénéficient de services exclusifs. Le réseau d'installateurs Spécialistes Ecodan compte aujourd'hui plus d'une centaine de membres. La marque souhaite l'étoffer en l'ouvrant prochainement à des professionnels de la climatisation résidentielle.

Une image de marque premium avec une forte notoriété : la marque a entièrement renouvelé son site Internet grand public en enrichissant en profondeur son contenu désormais accessible depuis l'url confort.mitsubishielectric.fr. ■

En bref

Convention Efficience énergétique du bâtiment

Organisée par Cardonnel Ingénierie, cette 12e édition de la convention se tiendra le mardi 6 octobre 2015, à partir de 13 heures, à l'auditorium Marceau de Paris. Elle affichera une nouvelle formule avec un format inédit et un nouveau lieu, pour faire le plein d'innovations ! Le thème choisi se veut fédérateur, puisqu'il s'agit des « Innovations au service du confort durable du bâtiment ».

Au programme :

- *l'analyse du bâtiment au confort durable, avec deux tables rondes sur les fondamentaux, structure et isolation, l'air et la lumière, et une synthèse par Farid Abachi, responsable du département énergie et développement durable de l'Union sociale pour l'habitat ;*
- *la mutualisation des besoins de chauffage et eau chaude, synergie des énergies avec les nouveaux défis de l'eau chaude sanitaire, les nouveaux concepts de modules thermiques d'appartement, les générations hybrides avec le recours aux énergies traditionnelles, renouvelables et fatales.*

Pour clôturer la convention, une synthèse sur l'évolution de nos métiers avec la transition énergétique sera assurée par Bruno Lechevin, président de l'Ademe, et Jean-Louis BAL, président du SER.

Inscription et informations sur www.convention-eeb.fr

Chauffe-eau thermodynamique : un dispositif d'incitation inadapté à l'enjeu ?

Après une envolée en 2014, le chauffe-eau thermodynamique est en panne. La raison essentielle ? Un crédit d'impôt de 30 %, certes, mais difficilement applicable. En effet, les installateurs traditionnels de chauffe-eau doivent pour cela suivre une formation RGE qui va bien au-delà de leur métier.

En France, la production de l'eau chaude sanitaire dans les logements en 2010 mobilisait 17 millions de chauffe-eau électriques, dont 12 millions en maisons individuelles et 5 millions en appartement. Ces chiffres montrent à quel point il existe un potentiel de remplacement par des chauffe-eau thermodynamiques, notamment en maisons individuelles.
Aujourd'hui, le chauffe-eau thermodynamique individuel (Ceti) est un produit éligible au crédit d'impôt, sous condition de qualification RGE de l'installateur. Précisément, faire appel à un installateur RGE QualiPac est aujourd'hui le seul moyen pour un particulier d'installer un chauffe-eau thermodynamique en bénéficiant du crédit d'impôt de 30 % applicable en 2015.
Mais sur le marché, force est de constater que « l'obligation RGE » rend quasi inopérant le soutien fiscal apporté à cet équipement performant. Car parmi les plombiers chauffagistes, qui sont les premiers poseurs de chauffe-eau, rares sont ceux qui disposent de la qualification QualiPac relevant d'un métier différent du leur. En effet, les entreprises QualiPac correspondent principalement à des poseurs de climatisation réversible et ne sont pas des poseurs de chauffe-eau électriques ni de Ceti. Rappelons que QualiPac est une qualification techniquement difficile d'accès : le programme de formation, issu d'un plan de formation européen, est orienté vers la géothermie. Or, 95 % du marché français est majoritairement axé sur l'aérothermie ! Ne serait-il pas judicieux de proposer aux professionnels un module de formation dédié « aérothermie » et un autre dédié « géothermie » ? Une dissociation du même type s'applique bien au niveau de QualiBois : module QualiBois eau et module QualiBois air.
Par ailleurs, il semble que la qualification QualiPac n'apporte pas la garantie d'une bonne prescription en matière de chauffe-eau thermodynamique. En effet, l'eau chaude sanitaire n'est pas une thématique développée dans cette formation.
Finalement, accréditer uniquement les entreprises QualiPac pour la pose des Ceti éligible au crédit d'impôt soulève un problème de distorsion de concurrence entre les plombiers/chauffagistes et les frigoristes. Cela n'apporte pas pour le moment de solution à la hauteur de l'enjeu énergétique du remplacement du parc de 17 millions de chauffe-eau électriques !
De plus, la qualification RGE est accordée à une entreprise lorsqu'au moins l'un de ses salariés a suivi une formation. Les entreprises de taille importante vont donc pouvoir se qualifier plus facilement qu'un artisan pour qui la qualification RGE est plus coûteuse (formation) et plus complexe à obtenir (lourdeur administrative). Or, ce sont les petites entreprises qui sont les plus proches des consommateurs et les meilleurs vecteurs d'information et de conseil, spécialement en milieu rural.
En complément de la qualification QualiPAC, Qualit'EnR lance actuellement la qualification RGE QualiCET. Cette dernière se mettant actuellement en place, il n'existe donc pas encore d'entreprises qualifiées à ce jour et il y a peu de chances pour que cette qualification se déploie en 2015. Mais ce n'est pas tout, car cette formation traite des Ceti sur air extrait et de type split, technologie complexe peu adaptée au marché de la rénovation. Ce qui créé ainsi une marche supplémentaire quant au niveau de compétence requis pour accéder à la qualification QualiCET. Quid d'une formation « équilibrée » quant à certains arguments techniques développés ? Il semble également que Qualit'EnR valide automatiquement ses formateurs PAC pour les formations Ceti, sans même une évaluation par un jury… Or, les programmes de formation prévus par l'arrêté sont différents et le premier n'englobe pas le second. Apparaît alors un programme de formation basé sur les qualifications QualiPac, alors qu'il devrait être destiné aux plombiers/chauffagistes, poseurs de Ceti.
Autre point : le module CET de QualiPac exige une garantie décennale de l'entreprise pour ces équipements, ce qui constitue un obstacle de plus. Rappelons qu'une chaudière gaz ne nécessite qu'une garantie biennale.
Dans ce contexte de pénurie d'installateurs de Ceti en phase avec l'éligibilité au crédit d'impôt, il y a peu de chances que les chauffe-eau électriques soient remplacés par des équipements réellement performants… ■

CHAPPEE

UN ATOUT POUR VOS **CLIENTS**

JUSQU'AU 31/12/2015
JUSQU'À **150€* OFFERTS**
PAR CHAPPÉE OU
1 RADIATEUR SÈCHE-SERVIETTE OFFERT

Luna Platinum HTE
100 € OFFERTS

Odia HTE
150 € OFFERTS

5 radiateurs Samba
1 SÈCHE-SERVIETTE MAÉLINE OFFERT

Radiateur Floréal
50 € OFFERTS

FAITES BÉNÉFICIER À VOS CLIENTS PARTICULIERS DU CHÉQUIER AVANTAGES CHAPPÉE EN PARTENARIAT AVEC GRDF

Pour recevoir leurs chèques cadeaux, vos clients particuliers devront télécharger le chéquier Avantages sur www.chappee.com, joindre la facture installateur acquittée et envoyer avant le 31 décembre 2015 l'ensemble de ces éléments.

Pour plus connaître toutes les modalités de cette offre, connectez-vous sur www.chappee.com

*Offre réservée aux particuliers résidant en France métropolitaine, pour un usage individuel et privé pour l'achat et la pose d'une installation de chauffage gaz naturel du 01/03/2015 au 31/12/2015.
La remise ne peut être accordée sur un autre modèle que ceux indiqués. Offre limitée à une seule participation par foyer, même nom, même adresse.
CHAPPEE S.A. - 157 avenue Charles Floquet - 93158 Le Blanc Mesnil Cedex - RCS Bobigny 602 041 675

Filière Pro lance le débat entre industriels et constructeurs

La formule consistait à réunir industriels et constructeurs de maisons individuelles dans un contexte convivial. Des échanges fructueux ont eu lieu entre invités, doublés d'un travail collectif autour de grandes questions liées au développement des marchés : comment mieux travailler ensemble, au service du client final ? Au fil des éditions, *Filière Pro* organise des événements visant à rapprocher les professionnels. Ce soir-là, le magazine orchestrait le dialogue avec les constructeurs.

Le 23 juin dernier, *Filière Pro* rassemblait à Paris des industriels du chauffage/sanitaire, des constructeurs de maisons individuelles et certains de leurs représentants, afin de débattre sur la façon de mieux travailler ensemble. Outre la convivialité de l'événement, la soirée fut l'occasion de séances de réflexion individuelles et collectives sous la direction de **Philippe Vuillerme**, conseiller en entreprise. C'est ainsi que le dîner fut ponctué de plusieurs grandes questions fondamentales pour la filière chauffage/sanitaire en lien avec les constructeurs. Chacun fut invité à exprimer ses attentes, ses perspectives et ses points de vue quant aux enjeux actuellement vécus au sein de l'entreprise.

La réponse des fabricants aux enjeux des constructeurs se situe dans un contexte de hausse du coût du foncier et de baisse de revenu des acquéreurs.

Les fabricants d'équipements soulignent le risque pour le constructeur de ne pas toujours retenir les produits les plus adaptés. Apparaît aussi le regret d'avoir des interlocuteurs de moins en moins axés sur la technique, tout en sachant que les consommateurs expriment des exigences très variées et que la réglementation et les coûts énergétiques évoluent en permanence. Comment s'adapter à ces évolutions ? Les constructeurs sont-ils toujours en mesure d'expliquer les éléments qui différencient les équipements et de vendre la valeur ajoutée, la « valeur verte » et les innovations poussées par les fabricants ? Ces derniers bousculent une certaine inertie de la filière et pointent-là une importante source de progrès.

Les familles réalisant l'acquisition d'un bien attendent, quant à elles, un niveau de confort et de bien-être, le respect des normes et de la réglementation, de même que le juste prix.

Photos © FilièrePro

L'idée maîtresse portée par cette rencontre : travailler ensemble (constructeurs et fabricants) en amont des projets, afin de mieux échanger sur le thème de l'innovation. À ce sujet, les fabricants ne manquent pas de ressources, les produits existent : kits modulaires et prêts à monter pour une installation rapide et facile, équipements multi-énergies à haut rendement, pilotage intelligent et équipements connectés… En parlant d'innovation, les fabricants évoquent des pistes prometteuses (récupération des énergies fatales du bâtiment afin de réduire les coûts, Internet des objets pour faciliter la maintenance et aller vers une garantie de résultats…), voire de quelques pistes futuristes, telles que la location des équipements de chauffage ou encore le local technique préfabriqué.

Certains fabricants évoquent aussi le besoin de travailler au plus proche des constructeurs, avec moins d'intermédiaires, toujours en ayant conscience qu'il faut répondre aux besoins des usagers : se rapprocher du confort du point de vue de l'habitant et non pas uniquement réglementaire.

Les fabricants demandent plus d'écoute et une réelle relation de confiance de la part des constructeurs. Les industriels attendent d'eux une plus grande aptitude à vendre la valeur ajoutée (valorisée au travers de leurs communications), à respecter les prescriptions des bureaux d'études et architectes et aussi à innover en matière de procédés constructifs. Les fabricants leurs demandent aussi d'être prescripteur d'une mise en œuvre de qualité et de la maintenance des équipements. Les industriels souhaitent également des retours d'expérience pour améliorer les produits, voire travailler en mode collaboratif, le tout dans un contexte gagnant-gagnant. Pourquoi, alors, ne pas mieux utiliser les outils numériques pour décloisonner les différents acteurs de la construction ? Dans ce contexte, le BIM peut-être un levier.

Parmi les pistes d'actions qui pourraient permettre de « mieux travailler ensemble », pourquoi ne pas associer les industriels aux préparations et restitutions des études consommateurs réalisées par les constructeurs ? Pourquoi ne pas tenter une meilleure coordination dans la chaîne de l'offre : offre combinée matériaux et équipements, entre industriels, distributeurs et installateurs ? Développer les occasions pour la filière de se rencontrer à l'échelle locale et organiser la synergie avec l'ingénierie et les bureaux d'études ne pourra qu'être bénéfique pour les différents acteurs. ■

Michel Laurent

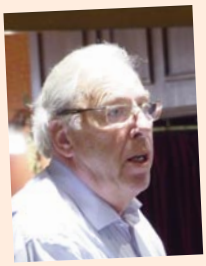
Les intervenants CMIstes

***Anne-Marie MINASSIAN**, secrétaire générale de la FFC (Fédération Française des Constructeurs de Maisons Individuelles)*

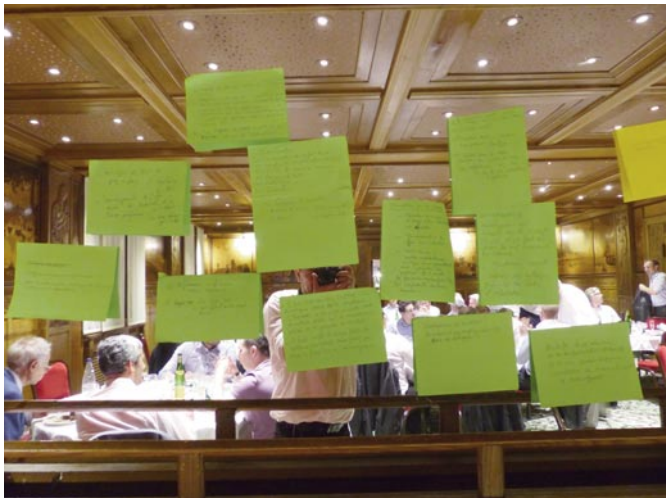
***Jean-Yves LE MAGUERESSE**, Président de l'URAF des Pays de Loire (Union Régionale des Associations Familiales)*

***Denis FISSELIER** fondateur et actuel Président de CGIE (Compagnie Générale Immobilière Européenne)*

***Franck PETIT** Directeur délégué de Procivis Immobilier*



***Rodolphe de SAINT HILAIRE**, Saint Hilaire Partners, en charge de Promodo, la revue de la FFC*



Club de l'Amélioration de l'Habitat

Visions prospectives et stratégiques

Voici, en substance, ce qui va constituer la feuille de route du CAH pour les cinq à dix ans à venir. Dans cette perspective, à la fin de 2016, le Club pourrait envisager d'organiser les premières assises de la rénovation de l'habitat… Plus de précisions avec Jean-Pascal Chirat, vice-président du CAH.

Jean-Pascal Chirat,
vice-président du CAH.

Filière Pro - Pouvez-vous nous rappeler les fondamentaux du CAH ?

Jean-Pascal Chirat – Créé il y a plus de vingt-trois ans, le Club de l'amélioration de l'habitat, association d'échanges et d'actions, a pour mission de contribuer à la connaissance du marché de la rénovation du résidentiel privé et à sa dynamisation. Il réunit une représentation large des acteurs publics et privés de la filière rénovation logement. À ce titre, il est reconnu comme expert du marché de l'amélioration de l'habitat en France et a d'ailleurs été le premier à organiser les données de ce marché dans le cadre, par exemple, d'enquêtes comme « Open », commanditée par l'Ademe.

Le Club réalise ainsi régulièrement des études pertinentes visant à mesurer et à mieux comprendre le marché et ses évolutions tout en élaborant des expérimentations approfondies dans le but de soutenir sa croissance et l'action des intervenants.

Comment le CAH entend-il accompagner l'évolution du marché de l'amélioration de l'habitat ?

Jean-Pascal Chirat – Dans un contexte de forte mutation environnementale, le Club a souhaité se donner une perspective plus large, le but étant d'appréhender les années futures en menant une réflexion prospective visant à mieux structurer le processus d'évolution du Club, à renforcer son positionnement, à identifier ses priorités d'action et à optimiser son organisation. Cette nouvelle phase de développement de notre association a été conduite à partir d'une consultation exhaustive des membres et en s'appuyant sur les recommandations de notre conseil en stratégie la société Énergie Active, dirigée par Jean-Yves Gouret.

Quelles en sont les conclusions ?

Jean-Pascal Chirat – Les réflexions partagées ont permis d'établir un panorama complet de la situation en identifiant convergences et divergences, tout en révélant les propositions et suggestions utiles. Ceci a conduit à dresser la carte identitaire et le diagnostic stratégique du CAH aboutissant à l'élaboration de sa feuille de route pour les années à venir.

Trois orientations prioritaires ont ainsi été identifiées pour devenir des programmes stratégiques favorisant la visibilité, le partage et le rayonnement du CAH.

Quels sont ces programmes ?

Jean-Pascal Chirat – Le premier axe d'action doit nous amener à être identifié au plan national comme l'observatoire référent de la rénovation de l'habitat, à partir de différents outils :

- une évaluation annuelle quantitative, globale et segmentée, de l'ensemble du marché français de la rénovation de l'habitat en relation avec la comptabilité nationale ;
- un baromètre conjoncturel, trimestriel réalisé sur la base d'enquêtes auprès des acteurs locaux des filières, lancé dès la fin de 2014, intitulé « Boreal » et réalisée conjointement avec l'Anah ;
- un observatoire des consommateurs centré sur les étapes, souvent mal connues, précédant la prise de décision, permettant de mieux comprendre et anticiper par le regard des consommateurs les tendances du marché de la rénovation ;
- des bulletins de conjoncture, des analyses et d'autres réflexions.

Vous avez aussi exprimé l'idée de soutenir l'action des intervenants « terrain » du marché en étant force de proposition…

Jean-Pascal Chirat – En effet, nous entendons à ce titre être perçus par les acteurs territoriaux, publics et privés, comme « laboratoire local et territorial de la rénovation de l'habitat » au bénéfice de la dynamique des marchés locaux. L'ambition du laboratoire est de développer graduellement des méthodologies, outils, supports et tous les moyens pour constituer une science appliquée de la rénovation de l'habitat dans les territoires. Le Laboratoire est aussi un lieu de créativité et d'innovation, à même de fournir des recommandations concrètes, au bénéfice des ménages (consommateurs-habitants) et de l'ensemble des acteurs professionnels du secteur résidentiel privé.

Vous avez également identifié un thème d'actualité sociétale devenant majeur pour le secteur résidentiel…

Jean-Pascal Chirat – Oui, effectivement, notre troisième programme concerne « la rénovation de l'habitat devant servir le maintien à domicile et l'amélioration du confort d'usage », thème défini d'un commun accord et sur lequel nous allons développer solutions et réflexions. La question du maintien à domicile de différentes populations pouvant se trouver en mobilité réduite ou dépendante (personnes âgées, handicapées…) devient une réalité nationale concernant collectivement toutes les générations, tant les situations à résoudre sont nombreuses et différentes. L'objectif de la démarche CAH est de réunir les éléments d'étude et d'expertise conduisant à :

- rédiger un livre blanc autour de la problématique « Rénovation préventive de l'habitat pour le maintien à domicile » ;
- réaliser un colloque national pour partager cette réflexion ;
- lancer des programmes d'action sur le long terme en coopération avec des filières professionnelles ;
- assurer une présence médiatique forte sur ces sujets. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Découvrez nos nouveaux modèles, avec **confort de série**.

Courbes parfaites, moteur silencieux, connectivité et options tout confort.
La nouvelle gamme de pompes à chaleur Bosch est arrivée.
Venez la découvrir et passez à la vitesse supérieure.

pro.bosch-climate/pac2015.fr

BOSCH
Des technologies pour la vie

Totalgaz devient Finagaz, mais seul le nom change

Après cinquante ans de règne, la marque Totalgaz passe le relais à la marque Finagaz. Mais derrière ce changement de marque commerciale, les équipes, les offres et les services restent les mêmes. Explications avec Bertrand Dubouchet, directeur marketing et communication chez Finagaz.

© Finagaz

Bertrand Dubouchet,
directeur marketing et communication chez Finagaz.

Filière Pro - De quel changement s'agit-il exactement ?

Bertrand Dubouchet – Depuis le 1er juin 2015, la marque Totalgaz a laissé la place à la marque Finagaz. Finagaz est donc l'une des marques d'UGI France, filiale du groupe UGI, spécialiste des gaz de pétrole liquéfiés (GPL), sous la forme de bouteilles butane ou propane ou en citerne, chez les particuliers ou les professionnels. L'autre marque commerciale d'UGI France, Antargaz, poursuit, quant à elle, son développement. En dehors de cette évolution, rien d'autre ne change pour nos clients ni pour nos fournisseurs et nos prescripteurs. Dès le 4 juin dernier nous leur avons envoyé un courrier explicatif. Au quotidien, chacun gardera ses interlocuteurs habituels. Nous poursuivons notre développement avec les mêmes valeurs fortes de service, de proximité et de respect des livraisons, que ce soit via nos 14 000 revendeurs répartis dans toute la France, pour notre activité Conditionné, ou via nos centres et dépôts, pour nos activités Vrac domestique, Vrac Pro ou DSP. Nous continuons à vendre un usage sécurisé du gaz. Pour cela, Finagaz s'appuie sur les 50 années d'expérience et de professionnalisme fêtées par Totalgaz en 2014.

Dans ce nouveau contexte, quelle place faites-vous à l'innovation ?

Bertrand Dubouchet – Nous continuons à innover pour apporter toujours plus de confort et de services à nos clients. Par exemple, notre fameuse bouteille de 10 kg, confinée dans une coque plastique, continue à être proposée sous le nom Shesha. Équipée de poignées et de roulettes, elle facilite le quotidien de nombreux usagers. Autre exemple de service conçu spécifiquement pour nos clients : Gazissimo. Le premier site d'achat en ligne et de livraison express à domicile de bouteilles de gaz. Il permet à chacun d'entre nous de passer une commande sur Internet et de se faire livrer directement à son domicile une bouteille de 6 à 13 kg ! Ainsi, toute commande effectuée avant midi est suivie d'une livraison le lendemain par le transporteur Geodis Calberson avec qui nous avons tissé un partenariat. La bouteille vide est reprise par la même occasion. Le tout pour la somme de 5 €. Ce service est ouvert dans toute la France depuis le 16 janvier 2015. Ainsi, avec Gazissimo, nous pouvons livrer nos clients n'importe où en France !
Les installateurs et prescripteurs réseau, continueront pour leur part à bénéficier de notre programme d'animation Acti-Pôle. Ce sont aujourd'hui plus de 2 500 professionnels qui font l'objet de relations privilégiées avec Finagaz.
Finagaz poursuit également son activité de délégation de service public pour les villages non raccordés au réseau de gaz naturel. Ainsi, depuis 2009, nous proposons l'installation de citernes centralisées en périphérie de communes. Celles-ci alimentent les logements via une distribution en réseau.

Toutes les offres en cours sont-elles bien poursuivies ?

Bertrand Dubouchet – En septembre 2014, nous avons lancé une offre de conversion pour les utilisateurs de chaudières fioul. Le fait d'offrir une prime de conversion aux foyers souhaitant passer du fioul au gaz citerne, par exemple à l'occasion d'un remplacement de chaudière, a reçu un certain succès. L'offre se poursuit avec Finagaz. Actuellement, la prime de conversion peut atteindre 1 300 € pour le remplacement de la chaudière, sans compter avec les bénéfices des certificats d'économie d'énergie (CEE). Nous constatons en effet que le parc installé est constitué d'un très grand nombre de chaudières d'un âge avancé. Face au fioul, le propane s'affiche comme une énergie polyvalente, car elle permet les trois usages, cuisson, chauffage et production d'eau chaude, offre un potentiel calorifique plus élevé et génère moins de rejets polluants.

Avez-vous engagé des actions particulières pour souligner ce changement de marque ?

Bertrand Dubouchet – Oui, dès juillet Finagaz s'est affiché partenaire du Tour de France à la voile. Cette compétition reflète bien les valeurs de notre entreprise : esprit d'équipe, développement et innovation. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Rézo-Pack ou Rézo-Canal : le GPL en réseau

Depuis 2004, Finagaz obtenu l'agrément du ministère de l'Industrie pour assurer auprès des collectivités locales une mission de délégation de service public. Finagaz propose ainsi un accompagnement complet du lancement du projet à la mise en gaz du réseau : prise en charge de la réalisation des travaux, exploitation et maintenance. Chaque abonné bénéficie d'un suivi personnalisé, de la facturation à la consommation, d'une solution de gestion du budget énergie et d'un service client dédié.
Rézo-Pack constitue une solution pour des immeubles groupés afin d'alimenter des ensembles immobiliers de deux à dix logements. Rézo-Canal convient aux bâtiments diffus à partir de 10 compteurs.

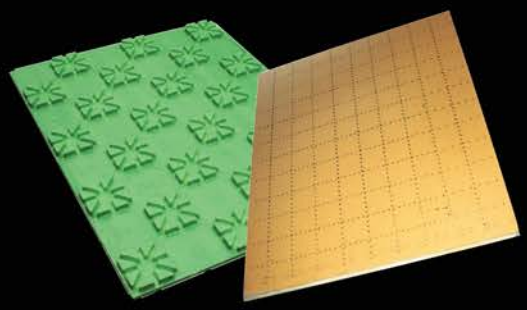
Chauffer sans radiateur...
et laissez libre court
à votre imagination...

giacoConfort

Plancher chauffant - rafraîchissant

utilisez tout l'espace....

infos sur giacomini.fr



GIACOMINI
WATER E-MOTION

Objectifs A.O. Smith : équipements et services haut de gamme !

Si l'anticipation des réglementations est devenue une évidence pour la marque, celle-ci s'attache également à fournir un accompagnement très proche aux installateurs, à offrir le meilleur service. Un objectif dont nous fait part Mathieu Tacussel, directeur France A.O. Smith au travers de différentes actions.

© A.O. Smith

Mathieu Tacussel,
directeur France A.O. Smith.

Filière Pro – Concrètement, comment accompagner au mieux l'installateur ?

Mathieu Tacussel – En proposant des appareils haut de gamme parfaitement adaptés aux attentes du marché et, bien sûr, conformes, notamment aux exigences des directives écoconception et étiquetage. Nous avons obtenu, par exemple, l'étiquette énergétique A pour nos appareils BFC Cyclone, qui en sont maintenant à leur troisième génération. Ensuite, les modèles SGE et SGS, joyaux en matière de produits à énergie renouvelable, affichent à leur tour une étiquette énergétique A. Et l'ensemble de notre gamme d'appareils Twister (TWI) sera aussi de catégorie A. Dans cette gamme, on peut distinguer le TWI 35-130/45-190, qui est un générateur d'eau chaude à condensation avec un haut rendement en Inox de 106 %, convenant parfaitement, par exemple, pour des besoins importants, mais avec un espace disponible limité.

Ensuite, nous nous sommes également concentrés sur l'importance des supports numériques, puisque depuis le mois de juillet 2015, A.O. Smith offre aux acteurs du marché la possibilité de télécharger les formats Building Information Model (BIM), ainsi que les dessins Autocad de tous ses produits.

Les fichiers de type BIM vont au-delà de la dynamique 3D à laquelle nous sommes habitués pour l'installation d'appareils chauffe-eau. Ce nouvel outil de modélisation des données du bâtiment permet une meilleure intégration du générateur au sein du bâtiment en mettant à disposition l'intégralité de ses données techniques. Les avantages de BIM sont nombreux : réduction des coûts, meilleure planification du cycle de vie et de l'entretien, encombrement, détection d'un mauvais emplacement, réduction de pertes d'information et meilleur transfert de données.

A.O. Smith a choisi de privilégier les deux types de formats suivants : .rfa (ficher pour le programme Revit) et .ifc (ficher open source pour programmes Freeware). Nous avons d'abord opté pour les fichiers Revit puisqu'ils s'utilisent avec Autodesk, disponible à travers le monde. Le second choix, open source, a été retenu parce qu'il peut être ouvert par n'importe quel logiciel gratuit. Nos clients peuvent donc trouver facilement ce qui leur convient le mieux.

Quant aux dessins Autocad, ils sont également disponibles sur notre site web. Les fichiers de type Autocad portent l'extension .dwg. Ces dessins techniques pluridisciplinaires permettent l'intégration de nos produits dans l'architecture des installations dans un bâtiment.

Les fichiers BIM et Autocad sont disponibles pour la quasi-totalité de la gamme. Il suffit de les télécharger directement sur notre site Internet, à partir de la home page.

Les moyens humains suivent-ils cet objectif d'accompagnement optimum ?

Mathieu Tacussel – Oui, puisqu'A. O. Smith dispose d'une force commerciale importante, constituée de quatre ingénieurs technico-commerciaux, d'un manager technique, d'un technico-commercial sédentaire, d'une équipe d'agents commerciaux, de deux commerciales sédentaires et, bien sûr, d'un réseau de stations techniques agréées.

Lorsque l'on fabrique des appareils haut de gamme, il est essentiel de garantir un fonctionnement irréprochable des équipements pour assurer le confort et l'entière satisfaction des clients. Nous proposons donc aussi un panel d'assistance technique adaptée avec :

- la préparation, qui consiste en une aide à la conception de l'installation ;
- la mise en service, qui vise à contrôler l'ensemble de l'installation. Nous pouvons également programmer l'installation selon les réglages optimaux en matière de consommation d'énergie, mais aussi en fonction des souhaits de l'installateur, de manière à ce que le confort de l'utilisateur soit garanti ;
- de nombreux services, qui incluent notamment l'aide au dépannage et l'assistance technique sur site… sept jours sur sept !
- l'entretien annuel des installations, qui pourra s'effectuer selon les directives de l'installateur. ■

© A.O. Smith

Les modules Theta double service (chauffage), tout comme les équipements solaires et les solutions à condensation (rendement de 105 à 109 %) seront présentés au prochain salon Interclima+Elec, en novembre 2015.

Propos recueillis par Virginie Bettati

Roca : une puissance mondiale qui s'affirme en France

Avec une représentation internationale et des parts de marché de leader dans de nombreux pays, tant en Europe que sur d'autres continents, ce fabricant de sanitaires espagnol affiche une volonté de croissance sur notre marché français. Carlos Socias, directeur général de Roca France, s'en explique.

Filière Pro – Roca est une entreprise presque centenaire !

Carlos Socias – Oui ! Cette entreprise barcelonaise a débuté son activité en 1917 avec la fabrication de radiateurs et de chaudières en fonte et c'est très vite, dès 1929, qu'elle est entrée dans le secteur de la salle de bains, avec la production de baignoires en fonte. En 1936, Roca a créé ses premières pièces en porcelaine vitrifiée, et en 1954, l'entreprise s'est lancée dans la production de robinetterie. Puis vint le carrelage, en 1980.

C'est dans les années 1990 que le groupe a accentué sa politique d'expansion à l'international, en se basant principalement sur le développement de filiales et sur l'acquisition de marques leaders au niveau local ou sur des accords avec ces dernières. Outre le Portugal et la France, la présence de Roca s'est étendue au Royaume-Uni, à l'Allemagne, l'Italie, la Russie, au Maroc, à l'Argentine, au Brésil et à la Chine.

Le point décisif du processus d'internationalisation a lieu en 1999, avec l'acquisition du fabricant suisse Laufen, ce qui permit d'assurer une présence plus forte sur les marchés stratégiques où la marque Roca était moins présente, tels que l'Europe de l'Est, le Brésil et les États-Unis.

En 2005, Roca a annoncé un plan stratégique ambitieux axé sur la prise de parts de marché dans les espaces de salle de bains, ce qui lui a valu une position privilégiée dans le ranking mondial du secteur dès 2006.

Aujourd'hui, le réseau commercial s'étend à 135 pays, compte 76 usines de production et plus de 20 000 employés à travers le monde. Roca, ce sont aussi 35 millions de pièces sanitaires fabriquées par an, une production qui fait preuve de notre parfaite maîtrise au niveau international !

© Roca

Et en France ?

Carlos Socias – Créée en 1976, Roca France est installée depuis bientôt quarante ans en banlieue parisienne, à Cergy-Pontoise (Val d'Oise), et commercialise essentiellement les trois principales marques du groupe en Europe, Laufen, Roca et Zoom. Nous nous efforçons d'offrir sur le marché toutes les solutions de salle de bains dont le génie industriel est aujourd'hui capable et nous disposons d'une gamme de produits accessibles à tous les budgets.

En tant qu'ensemblier, nous proposons la quasi-totalité des éléments qui composent la salle de bains.

D'autre part, grâce à une logistique moderne et adaptée, malgré le fait de ne pas disposer d'usine de production en France, nous acheminons sur le marché français des produits fabriqués dans les usines des pays voisins, et ce dans les meilleures conditions.

Actuellement, du fait de notre historique en France, nous bénéficions d une forte notoriété, surtout sur le segment de la construction dans lequel nous possédons une part de marché très significative. Notre souhait est d'atteindre, sur les segments de salle expo et du haut de gamme, où notre notoriété est aujourd'hui moins importante, une présence à la hauteur de l'importance et des capacités de notre groupe.

Aujourd'hui, quels sont vos objectifs ?

Carlos Socias – Nous voulons justement présenter la même pertinence sur l'ensemble des familles de produits pour la salle de bains, tout en renforçant notre présence sur ces segments de moyen et haut de gamme. Pour ce faire, nous avons mis en place un plan d'action qui vise à mettre en avant des produits compétitifs mais de qualité, avec la touche d'innovation qui les rend plus attrayants. Les axes de développement actuels sont d'une part l'espace douche, avec le receveur en synthèse Stonex, les parois de douche Ura et Victoria et la colonne Essential 2.0., et d'autre part, les nouvelles gammes de meubles de salle de bains Prisma, Joli et Victoria, qui répondent parfaitement à la tendance actuelle.

Et pour gagner en visibilité, nous allons cibler quelques initiatives particulières

© Roca

Carlos Socias,
directeur général de Roca France.

comme notre collaboration avec la tour Eiffel pour la rénovation des toilettes publiques de la Vieille Dame de fer, ou encore la collaboration avec Armani pour le lancement de la prestigieuse gamme Armani-Roca, destinée aux salles de bains de luxe, sans oublier notre nouveau lancement de la remarquable gamme Kartell by Laufen, en coopération avec Kartell. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Roca en France

- *Un effectif de 50 personnes ;*
- *un CA de 60 millions d'euros ;*
- *une distribution assurée par les principaux groupes : Algorel, Pompac Développement, Richardson, Saint-Gobain… ;*
- *une équipe pour la vente et la prescription, composée de 20 personnes à l'écoute des installateurs, des promoteurs, des constructeurs, des bureaux d'études, des prescripteurs, des architectes, des hôteliers, etc.*

SB Thermique : avec Binder, nous sommes capables de répondre à toutes les demandes !

Présent depuis près de quinze ans sur le marché français, SB Thermique annonce aujourd'hui un parc de 5 000 chaufferies et une collaboration étroite avec plus de 350 installateurs. Importateur exclusif de la marque autrichienne Herz pour la France, la Suisse, la Belgique et le Luxembourg, l'entreprise pourra désormais ajouter à son offre celle de Binder, récemment acquise par le groupe Herz. Olivier Spillebout, directeur commercial de SB Thermique, nous fait part de cette extraordinaire opportunité.

© SB Thermique

Olivier Spillebout,
directeur commercial

Filière Pro – Parlez-nous tout d'abord de Herz et de Binder.

Olivier Spillebout – Herz fabrique des chaudières biomasse pour des installations de 10 à 1 000 kW en chaudière unitaire, la mise en place de cascades étant bien entendu possible. SB Thermique commercialise tous les périphériques et accessoires nécessaires à la réalisation des chaufferies (système de remplissage de silo, décendrage, traitement des fumées). Dans les secteurs collectif et industriel, tous les projets sont envisageables pour des puissances pouvant atteindre plusieurs mégawatts, la réalisation la plus importante à ce jour étant un réseau de chaleur de 6 MW, dans l'Yonne. L'ensemble de ces productions concerne des chaudières au bois en bûches, déchiqueté et aux granulés, c'est-à-dire fonctionnant avec des combustibles normés qui répondent à des caractéristiques rigoureuses. Jusqu'à présent, il ne nous était donc pas possible d'équiper des chaufferies avec d'autres types de biomasse et d'atteindre de très grandes puissances. Avec le rachat de Binder par Herz, nous sommes désormais capables de proposer des équipements fonctionnant avec tous les types de biomasse, quel que soit leur gabarit, y compris ceux qui présentent une humidité allant jusqu'à 60 %. Les très grandes puissances proposées par Binder (de 100 à 10 000 kW) nous permettront également de répondre, sans exception, à tous les types de projets. Le fabricant également autrichien ayant développé une expertise incontestable sur de nombreuses installations à travers le monde, du Canada au Japon, pour les secteurs collectifs et industriels depuis 1975.

SB Thermique profitera donc largement de cette synergie ,

Olivier Spillebout – Oui, nous représentons déjà 15 % de l'activité de Herz en Europe et nous sommes d'ailleurs à l'origine de la fabrication d'équipements spécialement conçus et adaptés pour le marché français (deux nouvelles chaudières viennent d'être mises au point à destination de ce marché). Nous avons le privilège d'entretenir des relations étroites et des échanges constructifs qui nous ont permis aujourd'hui d'être un acteur important dans le secteur de la biomasse avec plus de 35 collaborateurs dédiés au service de nos clients. L'arrivée de l'offre Binder ne fera donc qu'accroître notre activité. Les objectifs de ces deux fabricants restent les mêmes : une grande simplicité de montage et une fiabilité « typiquement autrichienne » !

Comment SB Thermique se caractérise-t-il face à la concurrence ?

Olivier Spillebout – Bien sûr, la qualité et la conception du matériel autrichien sont un atout évident (qu'il s'agisse de la fabrication, de la facilité de pose ou de l'entretien). Cependant, notre plus grande force est celle de notre SAV. Une équipe de 17 personnes est à la disposition des installateurs pour l'après-vente, mais aussi pour l'avant-vente par le biais de notre service Études de projets, le suivi et la formation. Dans cette optique, nous avons, bien sûr, entrepris toutes les actions et démarches pour faciliter l'obtention du label RGE aux professionnels. Quant aux pièces détachées, nous en assurons la grande disponibilité, pour une livraison sur site en 24 heures.
Preuve de la qualité de l'ensemble de ces services : la fidélité de nos installateurs. Aujourd'hui, ce sont eux qui sont le vecteur de promotion de notre marque ! Nous comptons parmi nos clients des installateurs qui nous suivent depuis la création de l'entreprise. Cette fidélité est la plus belle reconnaissance que nous pouvions obtenir. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Nouveautés 2015 :

– La Pelletfire en modules séparés pour bûches (en 20, 30 et 40 kW de puissance) peut recevoir d'origine ou a posteriori un brûleur granulés (en 20 ou 30 kW). Rendement classe 5, EN 303.5.

– La Firematic 499 kW à très faibles émissions (inférieures à 30 mg/Nm³), évite toute mise en place de filtre de type cyclonique. Résultat : une économie à l'investissement importante et un encombrement réduit (de 35 % par rapport à la Biomatic avec filtre).

PROFITEZ DES OFFRES DE FINAGAZ ET DE SES PARTENAIRES

atlantic · BOSCH Des technologies pour la vie · Chaffoteaux · CHAPPEE TOUT LE CHAUFFAGE · De Dietrich Le Confort Durable®

DAIKIN · domusa · e.l.m. leblanc · FRISQUET · ŒRTLI

Saunier Duval Toujours à vos côtés · Vaillant · VERGNE · VIESSMANN

Les offres DUO RÉNOVATION

OÙ QUE VOUS SOYEZ... TOUJOURS PLUS D'ÉCONOMIES ET DE CONFORT POUR VOS CLIENTS

JUSQU'À **4 022€** D'ÉCONOMIE*

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

* Offres réservées aux particuliers en France métropolitaine et valables entre le 01/04/2015 et le 31/12/2015. Voir toutes les conditions des offres sur www.finagaz.fr
FINAGAZ SAS - Immeuble Wilson - 48 avenue Général de Gaulle 92800 Puteaux - RCS Nanterre 582 018682 - Design : RCD2 Communication - Crédits photos : Shutterstock

www.finagaz.fr

FINAGAZ

Espace Aubade s'expose sur 1 200 m² à Ivry

Au travers de ses 181 salles d'exposition Espace Aubade, marque connue s'il en est, représente aujourd'hui un formidable tremplin pour les professionnels de la salle de bains, du carrelage et du chauffage. Avec l'ouverture, depuis le 1er septembre, de ce nouveau site exceptionnel à Ivry (Val-de-Marne), l'enseigne se dote d'un site stratégique aux portes de Paris. Arnaud Leprovaux, directeur de Schmitt-Ney, nous dévoile l'esprit d'entreprise atypique de ce groupe qui cultive la discrétion.

© Aubade

L'espace Aubade d'Ivry (Val-de-Marne) est ouvert de 10 h à 19 h, du lundi au samedi.

« Espace Aubade, votre salle de bains naturellement »

Filière Pro – Effectivement le groupe est plutôt discret…

Arnaud Leprovaux – Oui, et pourtant, notre groupe, qui rassemble une trentaine de filiales, dont Cosmac et Schmitt Ney, totalise plus de 330 points de vente en France. Depuis sa création, cette entreprise familiale, traditionnellement axée sur la distribution dans les secteurs du chauffage, du sanitaire, du carrelage, des matériaux et de l'électricité, a su maîtriser un développement important au travers d'une croissance externe. Son succès est basé sur l'autonomie laissée à chaque entreprise ainsi que sur l'importance donnée à chacun des collaborateurs du groupe, quelle que soit sa fonction.

Réparties sur l'ensemble du territoire français et avec une forte présence en Île-de-France, les salles d'exposition Aubade offrent une collaboration forte avec tous les professionnels de la salle de bains et ses partenaires installateurs « Talents pro ». Tout client particulier qui passe par un des Espace Aubade est en effet adressé à un ou à plusieurs partenaires Talents pro en respectant un zonage géographique. Pour les partenaires Talents pro, la relation est gagnant/gagnant, ce qui explique le succès commun.

En Île-de-France par exemple, nous comptons 21 salles d'exposition, 22 avec celle qui vient d'ouvrir ses portes à Ivry, et 650 partenaires Talents pro.

Est-ce grâce à Espace Aubade que le groupe bénéficie aujourd'hui d'une importante notoriété ?

Arnaud Leprovaux – Oui. Et c'est pour cette raison que le développement des espaces Aubade fait partie de notre stratégie. Nous souhaitons une couverture encore plus dense afin de proposer un maillage complet du territoire, toujours dans le respect de nos principes : qualité, accueil et professionnalisme.

Espace Aubade à Ivry offre une surface de 1 200 m² avec l'ensemble de notre offre salle de bains (meubles et sanitaires), carrelage, robinetterie et radiateurs. Le choix est particulièrement important, jusqu'à la proposition de spas, hammams et de douches multijets à l'essai. Cet univers, situé sur les segments moyen et haut de gamme, sera animé au début par une force commerciale importante.

Régulièrement, l'Espace Aubade d'Ivry accueillera des animations pour favoriser les échanges entre nos partenaires Talents pro, clients professionnels, architectes et bureaux d'études.

Comment le succès Espace Aubade s'explique-t-il ?

Arnaud Leprovaux – À la fois par l'importance de l'offre, puisque nous disposons de toutes les grandes marques, mais aussi par la qualité de l'accueil, le professionnalisme de nos collaborateurs/trices. Le soutien de notre site Internet d'ailleurs devenu incontournable pour la majorité des consommateurs finaux est également un facteur qui explique la réussite d'Espace Aubade. Aujourd'hui, ce site particulièrement riche, convivial et animé est parmi les sites les plus visités par tous les clients qui ont un projet de salle de bains, carrelage ou chauffage. Nous avons également mis en place d'importants moyens marketings au court des deux dernières années. ■

© Aubade

Propos recueillis par Virginie Bettati

Architecture et lots techniques : une complexité croissante

Denis Doistau, architecte depuis plus de quinze ans spécialisé dans la rénovation hôtelière, ne peut que constater la multiplication des procédures administratives dans son métier, comme dans tous les corps de métier qui l'entourent. Résultat : on passe souvent à côté de l'essentiel, pour se consacrer à ce qui ne fait pas vraiment avancer les choses…

Filière Pro – Le métier a-t-il vraiment autant changé ?

Denis Doistau – Oui. Si on pouvait auparavant consacrer 60 % du temps d'un projet à la création architecturale, aujourd'hui, on plafonne à 10 % ! On se confronte bien évidemment à la surabondance des règles administratives et des normes, mais aussi à certaines contradictions flagrantes. Comment, par exemple, opter pour un système de chauffage économique et confortable afin de répondre à la réglementation, mais incompatible avec les impératifs des zones classées, des règlements de copropriété ou encore avec les décisions des bâtiments de France. Nous sommes alors contraints de trouver des solutions intermédiaires qui ne sont pas forcément les plus judicieuses…

Notre spécialisation dans l'hôtellerie et en rénovation presque exclusivement ne nous permet pas non plus d'offrir des solutions innovantes en matière d'architecture (bioclimatique) ou de proposer des alternatives (en ventilation par exemple) venant en appui des incontournables équipements techniques (PAC, chaudière…).

La conciliation est-elle donc inévitable ?

Denis Doistau – À l'évidence. C'est d'ailleurs pour cette raison que chaque projet oblige à des concertations préalables entre le maître de l'ouvrage, l'architecte, le bureau d'études thermiques et les entreprises pour tous les lots techniques. Les rénovations, tout particulièrement, imposent un cadre où chacun pourra apporter ses compétences et alerter sur les écueils à éviter lors des remises aux normes techniques, de la sécurité incendie, de l'accessibilité…

Les bureaux d'études techniques, surchargés pour les meilleurs, deviennent un passage obligatoire pour presque tous les projets, alors que les entreprises doivent suivre des formations de manière quasi permanente pour rester performantes.

Quant à l'architecte, chef d'orchestre de tous ces intervenants, même si la formation sur le terrain reste irremplaçable, il doit assurer une veille constante des dernières innovations technologiques, surtout lorsqu'il assume la responsabilité de maître d'œuvre exécution. Bref, aujourd'hui, chacun doit endosser de multiples compétences… tout en restant cloisonné dans son rôle, ce qui n'est pas toujours facile.

Quel est l'apport de l'architecture aux lots techniques ?

Denis Doistau – Le rôle le plus intéressant qu'il nous revient d'assurer est sans conteste celui de l'écologie. Si les maîtres d'ouvrage et les entreprises sont le plus souvent contraints de respecter des budgets drastiques ne leur permettant pas d'opter pour les installations les plus protectrices de l'environnement, nous pouvons, de notre côté, développer des solutions annexes.

© Doistau

Denis Doistau, architecte.

Bien sûr, cela ne reste principalement envisageable que dans le neuf, mais je suis convaincu qu'il reste encore beaucoup à faire dans ce domaine.

Nous pouvons également, comme je l'envisage pour de probables futurs projets de rénovation, faire intervenir le fabricant en amont, afin d'adapter ses équipements techniques à notre architecture. La création, essence même de notre profession, retrouverait alors toute sa raison d'être ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Du meuble à l'architecture

Né en 1953, diplômé de l'école Camondo, Denis Doistau commence sa carrière comme responsable du bureau d'études création de la société Atéma Paris, spécialisée dans l'architecture intérieure d'entreprise. Il y dessine du mobilier de bureau haut de gamme sur mesure (bureau de direction, mobilier d'accueil et de conférence) et conçoit l'aménagement de l'espace en relation avec le mobilier spécialement créé pour chaque client. En 1983, il crée sa propre agence de design mobilier et d'architecture intérieure.

En architecture intérieure, dans la continuité de sa démarche de designer, il travaille dans la rénovation d'hôtels haut de gamme, l'agencement de bureaux d'entreprises, de centres médicaux et de laboratoires, la création de centres d'appels... essentiellement à Paris et dans la région cannoise.

En septembre 2012, il reçoit le prix Paris Shop & Design dans la catégorie Hôtels.

© Doistau

Établissements Zacharewicz : « entreprendre l'avenir »

À la fin de 2013, Samuel Medjoub quittait l'industrie pour racheter Zacharewicz, une entreprise de chauffage, climatisation, ventilation et sanitaire installée à Thionville, en Moselle. Après dix-huit mois de fonctionnement, il a accepté de faire le point avec nous.

© Zacharewicz

Samuel Medjoub,
gérant des Établissements Zacharewicz.

Samuel Medjoub a commencé sa carrière professionnelle dans l'industrie, en tant que directeur régional et commercial de plusieurs grandes entreprises du secteur de l'industrie, dont Chappée. Il y a moins de deux ans, il s'est orienté vers de nouvelles perspectives : l'envie d'entreprendre l'a amené à racheter les Établissements Zacharewicz, à Thionville. Lorsque nous l'avions rencontré, au début de l'année 2014 (voir *Filière Pro* n° 30, de février-mars 2014), il nous avait fait part de sa stratégie de développement, de sa volonté de « mettre au point une maintenance organisée », de « dynamiser le savoir-faire en promotion immobilière et maisons individuelles », de « valoriser le potentiel humain » de l'entreprise… Dix-huit mois plus tard, dans un marché difficile, il nous a semblé intéressant de refaire le point avec lui.

« L'avenir ne s'attend pas, il s'entreprend. »

Filière Pro – Comment vont les Établissements Zacharewicz ?

Samuel Medjoub – Les Établissements Zacharewicz sont prospères, d'autant qu'ils ne sont plus isolés. En effet, nous avons mis en place une stratégie d'actionnariat croisé qui apporte beaucoup à notre clientèle, à notre développement régional et à la capacité de mobilisation de nos effectifs – ils sont supérieurs à 100 personnes dans la région. La filiation avec la société Boucherez, présente à Metz (Moselle) depuis 1931 et dirigée par Benoît Lambert, renforce notre capacité de production sur le chauffage, la climatisation et la plomberie sanitaire. Les secteurs et savoir-faire sont complémentaires et les compétences techniques et humaines nous permettent d'accroître nos champs d'activités.

Vous aviez pour projet de développer la maintenance et le SAV ?

Samuel Medjoub – Pour cela, en début d'année, nous avons créé une société de maintenance, Trytech SAS. La maintenance et le SAV étant un métier tout autre, cette structure lui est dédiée. Trytech compte six salariés, dont un responsable d'agence. Boucherez et Zacharewicz, qui travaillent d'avantage dans le secteur du neuf, en maisons individuelles et dans la promotion immobilière, effectuent la pose des matériels, leur mise en service étant transférée à Trytech. Cela nous donne l'occasion de proposer un contrat d'entretien au client, lequel contrat est pris en charge par Trytech. Si le client est satisfait de la prestation réalisée par Boucherez et Zacharewicz, il accepte le contrat dans neuf cas sur dix. De plus, Trytech étant adhérent à la coopérative Axenergie, premier réseau français de chauffagistes indépendants (il compte une centaine de membres), nous pouvons utiliser les outils mis à notre disposition (logiciels, documentations…), qui nous permettent ainsi de suivre les clients, de les relancer, d'avoir des actions marketing ciblées et, surtout, de dépanner les foyers avec des interventions rapides. Nous pouvons aussi réaliser des statistiques : âge et type des chaudières sous contrat, par exemple… Nos stocks de pièces de rechange sont effectués en fonction de ces statistiques.

Qu'en est-il du sanitaire ?

Samuel Medjoub – Dans le cadre de nos chantiers de maisons individuelles et de promotions immobilières, nous accompagnons nos acquéreurs, que nous contactons un à un afin de les inviter dans notre showroom et de leur permettre de faire leur choix de produits prévu dans les CCTP. C'est-à-dire que nous accompagnons nos clients constructeurs et leur donnons l'opportunité d'obtenir la salle de bains conforme à leur envie en étudiant des variantes selon leurs besoins. Nous rénovons également notre showroom, même si nous nous appuyons fortement sur celui de l'enseigne Mequisa, à Talange (Moselle), du groupe Comafranc et de Brossette, à Metz, du groupe Saint-Gobain.

Malgré la mauvaise conjoncture, vous semblez confiant…

Samuel Medjoub – Une entreprise doit être en mouvement permanent, sinon elle décline. Chercher des idées innovantes, dynamiser, explorer, innover… c'est mon idée de l'entreprise, et cela motive les hommes qui la composent. Certes, on se met aussi en danger, mais on rebondit et on avance. Nous avons d'autres projets avec mes associés, notamment, celui d'ouvrir une agence Trytech à Nancy (Meurthe-et-Moselle) et à Thionville (Moselle) et de créer une filiale au Luxembourg.
Je ne sais pas vraiment ce qui va se passer demain, mais, malgré les tensions et la morosité économique, je ne regrette rien. Je reste confiant sur un redémarrage de la croissance. Pour conclure, je citerais une phrase qui me revient souvent en tête : « L'avenir ne s'attend pas, il s'entreprend. » ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Toujours plus de bonnes raisons... d'être installateur Proactif Viessmann

"Disposer d'une assistance technique et d'un suivi commercial personnalisé avant, pendant et après la vente, c'est un atout déterminant pour la qualité de mes chantiers. Installateur Proactif, j'ai eu l'opportunité de rencontrer la direction de Viessmann France, et de visiter l'usine de production. De plus, j'ai accès à des outils et services privilégiés, mais je dispose aussi d'une richesse de contacts et d'informations qui me permettent de projeter pleinement mon entreprise dans le présent et l'avenir."

Jacques T.
Installateur Proactif

Rejoignez le réseau Proactif, visitez l'usine et rencontrez la Direction Viessmann
www.viessmann.fr/contact

qrcode

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

Se former pour monter en compétences
- L' Académie Viessmann
- Les stages commerciaux
- Site internet dédié : **pro-access**

Prospecter et préparer la vente
- Catalogue de matériel publicitaire
- Service de mailing
- Service de création de sites internet
- Proactif-access.fr, la plate-forme "Outils du Proactif"

Rassurer le client final
- Opérations/actions commerciales
- Viessmann Finance
- Extensions de garantie offertes

Accompagnement et soutien technique
- Accès téléphonique prioritaire pour les Proactifs
- Hotline dédiée à la pièce de rechange

VIESSMANN
climat d'innovation

SIREN 493391114 - RCS Metz 2006 B 172 - Viessmann France S.A.S. au capital de 1 700 000 € - BP 33 - 57380 Faulquemont GROUPE GET

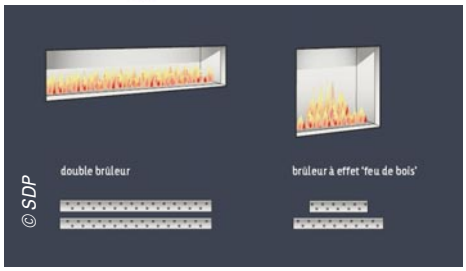
Poêles et inserts gaz naturel : le renouveau d'une technologie éprouvée

Ce sont les professionnels du gaz qui installent les poêles et les inserts. Hormis leur intégration architecturale, de tels équipements ne présentent aucune complexité particulière, bien au contraire. Encore peu connus du grand public, souvent arrêté à l'image du poêle à gaz des années 1960, ces nouveaux équipements dotés des dernières technologies de commande et de régulation viennent largement agrémenter l'intérieur des habitations. Le chauffagiste a enfin dans son giron un produit qui se voit et qui induit une notion de décoration !

On voit aujourd'hui arriver sur le marché français plusieurs offreurs d'appareils de chauffage au gaz avec des inserts, mais aussi des poêles, qui viennent revisiter nos habitudes de confort thermique et de la décoration. Car l'insert comme le poêle se voient et se remarquent bien plus qu'une chaudière dissimulée dans la cuisine ou installée dans la buanderie.

L'insert à gaz se présente comme un véritable équipement d'intégration : il peut traverser une cloison et produire une flamme visible d'un, de deux ou de trois côtés. Il peut se présenter en hauteur comme en largeur, avec des dimensions presque sans limites, lorsque l'on considère les possibilités de fabrication sur mesure. Il existe des modèles en hauteur qui ressemblent à un simple miroir lorsqu'ils sont éteints… et dévoilent leur flamme une fois allumés. D'autres inserts à foyer fermé peuvent s'ouvrir. Sans oublier les nombreuses possibilités de parement sur mesure ou sur catalogue, reprenant l'esprit de la cheminé et de ses matériaux. En deux mots, l'offre est vraiment très large.

© Dovre



© SDP

L'insert est souvent disposé en rénovation. Il vient épauler l'installation de chauffage principale et procurer un confort au bénéfice d'une ou plusieurs pièces via une distribution d'air chaud par gaine.

Le poêle à gaz vient bousculer les standards jusqu'alors connus en France : il prend à présent la forme d'un poêle à bois et utilise même la fonte pour ses qualités d'inertie et de régulation de température. Aux finitions brutes s'ajoutent des modèles émaillés de différentes couleurs. On notera au passage que de la qualité de la fonte dépend la tenue de l'émail dans le temps.

Installation par un professionnel du gaz

Agréé pour réaliser des installations gaz, l'installateur applique ainsi les mêmes règles que pour poser une chaudière gaz naturel murale. Ces équipements de chauffage autonomes sont pourvus des organes permettant de sécuriser entièrement leur fonctionnement.

Même en appartement !

Le gaz naturel présente l'avantage de toujours être disponible. À la différence du bois, il ne génère ni poussière ni cendres à l'intérieur du logement. Par ailleurs, le poêle et l'insert procurent les sensations de confort liées au rayonnement de la flamme sans nécessiter d'espace de stockage pour le combustible. Sachant que l'évacuation des gaz s'effectue aussi en ventouse, la solution est donc totalement viable en appartement.

Ventouse étanche

Un équipement, qu'il s'agisse d'un radiateur, poêle ou insert, est dit « étanche » lorsqu'il puise l'air de combustion directement à l'extérieur du logement. Ce principe se concrétise avec la mise en œuvre d'un conduit dit « ventouse », très largement utilisé par ailleurs pour les chaudières murales gaz naturel. Ainsi, l'air frais appelé par

© SDP

© SDP

l'appareil de chauffage ne vient pas refroidir le logement, car il se trouve canalisé. Cette caractéristique, notamment demandée par la réglementation thermique pour la construction de logements neuf, apporte aussi son lot de confort et de performance dans l'habitat existant.
Certains modèles de type étanche avec conduit ventouse sont également dotés d'un ventilateur d'extraction des gaz de combustion. Ce dernier permet de mettre en œuvre un conduit jusqu'à 30 mètres de long, composé de plus de huit coudes. De quoi répondre à toutes les configurations d'installation, même les plus complexes passant sous le niveau de l'insert. Le foyer peut aussi être placé au milieu d'une pièce, avec l'évacuation passant via le vide sanitaire.

L'illusion de la vraie flamme

En matière d'inserts, les fabricants rivalisent d'astuces pour rendre la flamme toujours plus réelle. Ainsi, les dernières bûches céramiques lancées par les fabricants font vraiment croire qu'il s'agit de bois en cours de combustion ! Surtout lorsque la flamme adopte la couleur jaune avec les pointes orangées d'une flamme bois. Pour cela, certains fabricants, intègrent deux rampes de brûleurs. Cela permet de recréer une flamme jaune sur l'une des rampes (en modulant le taux d'air de combustion), tout en assurant la modulation de puissance avec la seconde.

Pilotage via un smartphone

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, les inserts gaz sont pour la plupart dotés des dernières avancées technologiques en matière de régulation. Ils reçoivent une télécommande radio programmable, qui fait généralement office de thermostat. Il important alors de ne pas la placer à des endroits extrêmes tels qu'à côté de l'insert (trop chaud) ou à coté d'une fenêtre (trop froid), mais plutôt sur une table au centre de la pièce.
Mieux : à l'aide d'un module optionnel spécifique relié à la box de l'opérateur télécom, l'utilisateur peut contrôler son insert gaz naturel avec une interface numérique telle qu'un smartphone ou une tablette. Localement, via le réseau Wi-Fi, il est possible d'accéder à toutes les commandes. À distance, via Internet, l'utilisateur peut modifier la consigne de température. En revanche, pour des raisons de sécurité, il ne peut pas demander le démarrage d'un insert éteint.
Les inserts sont dotés pour certains d'un carburateur électronique, autorisant l'ajustement précis de la puissance et de la combustion.

Autonomie électrique

Bien que cela ne soit pas une règle générale, il existe des inserts gaz totalement autonomes en électricité. Ils fonctionnent donc sans raccordement électrique (gain de temps à l'installation). Seules deux piles (une dans l'insert, l'autre dans la télécommande) sont nécessaires à la bonne marche de l'électronique et du système d'allumage.

Installation rapide

Livrés prêts à poser, les foyers gaz naturel nécessitent très peu d'aménagement (en dehors de l'intégration pour les inserts). Relativement compacts, certains inserts ne nécessitent qu'une très faible profondeur d'encadrement (moins de 300 mm). D'où un gain de place évident. Par ailleurs, ils se contentent d'une installation de fumisterie sans les contraintes imposées aux foyers bois (hauteur de cheminée, tirage…). Agréé pour réaliser des installations gaz, l'installateur applique ainsi les mêmes règles que pour poser une chaudière gaz naturel murale. Quoi qu'il en soit, les équipements de chauffage autonomes sont pourvus des organes de sécurité permettant de sécuriser entièrement leur fonctionnement. ■

Michel Laurent

La performance des radiateurs

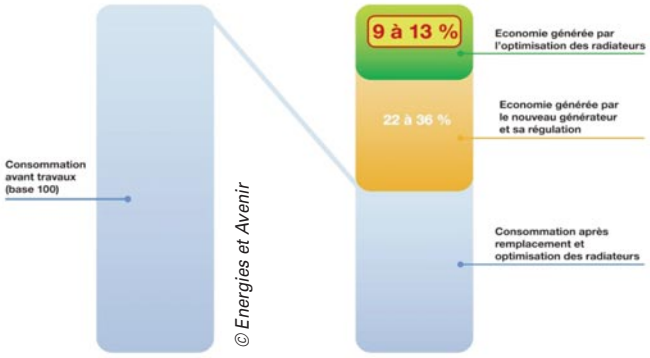
La recherche permanente d'optimisation des installations de chauffage a permis de ne plus considérer le radiateur comme un simple terminal destiné à se contenter de diffuser de la chaleur. Le développement des solutions à condensation, des PAC et autres générateurs d'eau chaude à basse température, a notamment conduit les fabricants de radiateurs à concevoir des équipements plus fiables et plus efficaces.

Aujourd'hui, créer ou rénover une installation, c'est donc aussi proposer des radiateurs performants et… plus simples à installer !

Où en est le marché ?

En 2014, le marché global des radiateurs a accusé une baisse de 3 % après une année 2013 atone.
On constate que, sur le neuf, la baisse des constructions de logements individuels et collectifs a un impact direct sur ce marché, en particulier pour le panneau acier. Quant au taux de remplacement des radiateurs en rénovation, il est trop faible pour parvenir à compenser les pertes liées au marché du neuf.
Par contre, les sèche-serviettes à eau chaude et mixtes poursuivent leur progression (3,5 %). Cette progression peut s'expliquer par des travaux de rénovation des pièces d'eau des logements (salles d'eau et cuisine).
On peut estimer le marché à environ 1 500 000 radiateurs panneaux, 150 000 à 200 000 radiateurs tubulaires/décoratifs et 400 000 radiateurs sèches-serviettes.

Mieux dimensionner



Source : Guide de dimensionnement des radiateurs à eau chaude, Energies et Avenir, 2010 (association des professionnels pour le chauffage durable)

Quelle que soit la performance du générateur, l'optimisation de l'efficacité énergétique d'une installation de chauffage a eau chaude ne peut être obtenue qu'avec le remplacement des radiateurs, en veillant a ce qu'ils soient correctement dimensionnés. Pour ce faire, il est nécessaire d' :

– exploiter le choix des fabricants. Dimensions, formes et gammes de puissances se déclinent pour assurer un presque sur mesure. Lorsque l'on sait les incidences d'un mauvais dimensionnement sur les performances d'une installation, mais aussi sur le confort, on en comprend tout l'intérêt. Le radiateur standard laisse désormais place à des gammes incroyablement complètes mises au point par des spécialistes du radiateur, mais aussi par des acteurs plus généralistes dans le domaine du chauffage.

Chez le spécialiste Acova, par exemple, la gamme Kéva Stock, toute récente, vient compléter la célèbre gamme Fassane stock, proposée depuis 2011, pour offrir des modèles en double ou simple épaisseur, dans de nombreux formats et dimensions, pour des puissances de 615 à 2 436 W.

© Chappée

Le Samba Pure de Chappée : thermostatisable par simple adjonction du kit de thermostatisation.

Chez Chappée, on n'est pas en reste. La gamme Samba se décline en plusieurs modèles pour des puissances allant de moins de 300 W jusqu'à près de 6 600 W ;

– utiliser des règles simplifiées. Celles-ci permettent de dimensionner les radiateurs tout en vérifiant l'adéquation entre émetteurs et générateur.

Le dimensionnement des radiateurs est lié aux températures d'entrée et de sortie du générateur (chaudière, PAC, solaire SSC…), au besoin en chauffage du local par rapport à la température ambiante souhaitée (19 °C selon la RT), à la place disponible (surface et épaisseur) pour son implantation.
Le bon fonctionnement dépendra de l'implantation et plus particulièrement du raccordement sur un système hydraulique bien équilibré, du réglage des deltas T sur chaque radiateur (de 5 à 15 K) selon le générateur associé, de la régulation du système de chauffage (générateur, circulation et émetteurs).

À la recherche d'une plus grande efficacité

Avec les nouvelles gammes de radiateurs assistés par ventilateurs développées récemment, la réactivité est maximisée grâce à la convection forcée, ce qui permet d'optimiser la performance sans augmenter le dimensionnement (puissance et compacité). En associant le confort du rayonnement et la puissance de la convection, ce type de radiateur chauffe efficacement les grands volumes, très rapidement, ce qui peut être très utile dans certains cas (restauration, lieux recevant du public…). Si ce produit, lancé il y a quelques années seulement, est encore anecdotique, ne concernant que quelques pourcents de parts de marché, il reste un produit d'avenir, avec un vrai potentiel pour les fabricants qui se sont lancés dans l'aventure. Certes, le produit est plus long à mettre en œuvre

© Arbonia

Le radiateur Decostar Plus, d'Arbonia, a remporté un iF Product Design Award 2014 grâce à ses soudures invisibles et à son design épuré et tendance. Il est personnalisable grâce à une vaste palette de coloris.

© Brugman

Les radiateurs panneaux Centric de Brugman, ici en version à face lisse, proposent un raccordement central. Ils sont prêts à monter et peuvent même être inversés au moment de la pose grâce à une astucieuse console.

À connaître

- *La norme européenne NF EN 442-1/A1 et 442-2/A1 sur les radiateurs et convecteurs.*
- *La certification française NF 047, dite « NF Radiateurs et convecteurs à eau chaude », délivrée par Eurovent Certita.*
- *La norme EN 215 sur les robinets thermostatiques.*
- *Le Guide de dimensionnement des radiateurs à eau chaude pour accompagner les professionnels de la filière, édité par Énergies et Avenir (www.energies-avenir.fr).*
- *Le Guide de l'installateur : bien convaincre vos clients de remplacer leurs radiateurs à eau, édité par Uniclima (www.uniclima.fr).*

© De Dietrich

Complète, la gamme Artis de De Dietrich est conçue pour le secteur collectif tertiaire et domestique résidentiel. Elle comporte une grande variété de dimensions pour des modèles verticaux ou horizontaux, habillés ou non. La majorité d'entre eux est réversible.

Le dernier né de Finimétal, le Vonaris-M, est un radiateur décoratif sur mesure. En versions horizontale, verticale et plinthe avec raccordement central, sa hauteur s'échelonne entre 142 et 2 600 mm et sa largeur entre 500 et 862 mm.

© Finimétal

(alimentation électrique du ventilateur) et les particuliers sont encore un peu réticents à le choisir (crainte de mouvements d'air et de bruit, à l'instar des convecteurs qu'ils ont pu connaître !), mais ses capacités devraient lui permettre d'afficher une croissance constante… lorsque l'économie ira mieux ! En effet, il optimise le fonctionnement des PAC et des chaudières à condensation tout en disposant d'une inertie parfaitement proportionnée, inférieure à celle d'un plancher chauffant. Il peut aussi se contenter de ventiler pour réaliser un courant d'air d'été, sans chauffer, même si cette fonction reste peu mise en valeur.

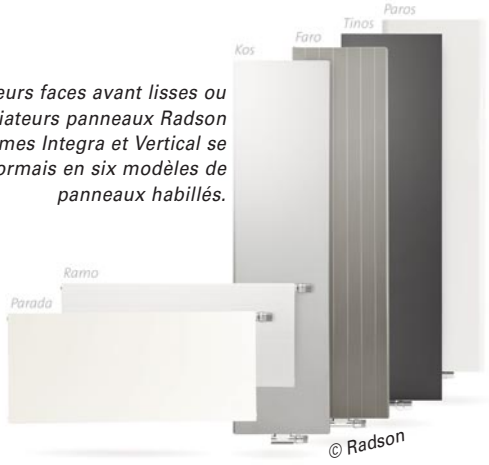
Les fabricants rivalisent d'astuces comme Chappée, avec son modèle Samba, à surface plane, qui présente une association du rayonnement et de la convention grâce à un assemblage de panneaux et à la présence d'ailettes. Chez Acova, on propose la fonction « mixte combiné », qui permet d'utiliser la fonction électrique même lorsque le circuit de chauffage central est en marche.

Rappelons enfin que, avec le règne de la basse température, les émetteurs sont désormais tous conçus pour fonctionner avec des températures d'eau réduites, en offrant un temps de réaction très court pour assurer confort, sécurité et économie.

Un radiateur basse température est un radiateur dont le régime d'eau (température d'entrée et de sortie de la chaudière) moyen est de 30 °C au-dessus de la température ambiante.

Plus de finitions et de services pour mieux vendre

Le choix des couleurs, des finitions et des accessoires ainsi que la personnalisation n'ont plus de limite pour les versions décoratives… mais aussi pour les panneaux. En effet, même ces derniers peuvent désormais se parer de façades décoratives ou se décliner en plusieurs finitions ou coloris. Bref, même en entrée de gamme, la demande pour des radiateurs esthétiques et décoratifs ne cesse de s'affirmer.



Grâce à leurs faces avant lisses ou profilées, les radiateurs panneaux Radson des gammes Integra et Vertical se déclinent désormais en six modèles de panneaux habillés.

© Radson

Chez Radson, par exemple, le panneau Integra (ou Vertical) offre une face avant lisse ou profilée et des modèles « habillés » pour répondre à l'ensemble des besoins techniques ou esthétiques des clients.

Vasco a présenté cette année un nouveau nuancier de 56 nouveaux coloris avec, en plus, le choix d'une finition mate, minérale ou structurée.

Le Samba Pure de Chappée comprend des joues et une tablette supérieure en un ensemble parfaitement verrouillé, ainsi qu'une face plane offrant un design très pur.

Pour plus de praticités, on assiste même à certaines initiatives sur le positionnement des éléments. Ainsi, le Decotherm Plus vertical d'Arbonia présente un thermostat sur le côté du radiateur à une hauteur en facilitant l'utilisation. Il est adapté pour les personnes à mobilité réduite. Même chose pour Vasco, où la collection Niva est dotée d'un bouton de thermostat placé à la hauteur d'une poignée de porte. Du côté de Finimétal, le sèche-serviettes Arborescence dispose d'un bras mobile et les teintes des tubes fixes et mobiles peuvent être inversées ! Quant à Acova, la marque a généralisé la commande à distance infrarouge sur toutes ses gammes de radiateurs sèche-serviettes.

Enfin, les configurateurs, disponibles via les sites Internet, sont légion et l'on s'aperçoit de la connectivité croissante des radiateurs avec des applis qui permettent de découvrir l'intégralité de l'offre (en tableaux techniques et en images), de simuler l'intégration de l'appareil dans l'espace, de choisir sa couleur, de calculer la puissance, de consulter ou télécharger la documentation et de géolocaliser les distributeurs les plus proches.

.../...

À repérer : les marquages

- *le marquage CE (européen) est obligatoire pour tous les produits soumis à une ou plusieurs directives européennes ;*
- *le logo NF radiateur provient d'une certification volontaire, donc non obligatoire. Il est le fruit d'une démarche individuelle de la part du fabricant.*

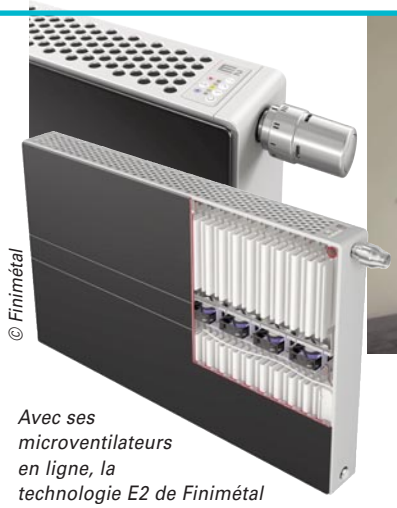
Le marquage NF garantit un niveau d'exigence de qualité, de sécurité et de fiabilité supérieur au CE, puisque, outre le test initial dans un laboratoire notifié, le contrôle de conformité des produits est réalisé régulièrement par un organisme certificateur indépendant. La marque NF Radiateurs eau chaude apporte donc une sécurité à la vente, à la pose et à l'usage.

© Vasco

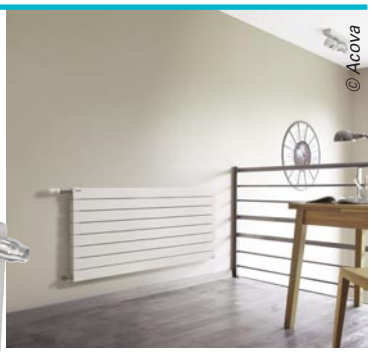
Récompensé pour son design, le radiateur Beams, de Vasco, est aussi un champion de l'économie, puisqu'il ne contient que deux litres d'eau au lieu des dix habituels, afin d'atteindre plus rapidement la température désirée.

© Runtal

Folio de Runtal est disponible dans des finitions luxueuses en bois (ébène de Makassar, wengé et chêne) et aluminium (naturel anodisé et noir anodisé), dans Les Couleurs® Le Corbusier, ainsi que dans toutes les teintes du nuancier Runtal.


© Finimétal

Avec ses microventilateurs en ligne, la technologie E2 de Finimétal apporte un confort thermique optimal ainsi que des temps de réponse rapide. Atout entretien : le démontage et le montage des pièces se réalisent sans outil !


© Acova

Fassane Stock, d'Acova : vite commandé et vite posé, il cumule les avantages pour les distributeurs et les installateurs

Sécurité généralisée

Bien sûr, l'utilisation de la basse température est le premier atout sécurité, mais les formes étudiées sont des caractéristiques tout aussi importantes, qu'il s'agisse de radiateurs destinés aux collectivités (crèches, Ehpad, écoles…) ou au secteur résidentiel. On remarque la gamme Artis chez De Dietrich, qui comprend un modèle spécifique à parois froides (face avant non irriguée) pour les écoles maternelles.

Les formes arrondies en partie supérieure éliminent les angles vifs pour la sécurité de tous. Les joues et finitions sur le dessus les équipements évitent toute possibilité d'intrusion d'objets.

Objectif phare : une installation facilitée

Tous les efforts ont été consentis en la matière pour assurer une pose à la fois simple et rapide.

Les fabricants proposent de plus en plus fréquemment des possibilités de raccordement multiples (latéral, en diagonale et par le dessous du radiateur) avec un équipement de base de quatre ou six manchons, ce qui évite tout risque d'erreur à la commande et convient à toutes les configurations sur le chantier.

Des consoles de fixation murales et des systèmes anti-décrochage de sécurité peuvent également être fournis. La console Genius II, de Chappée, par exemple permet une installation sur n'importe quelle face du radiateur. Elle permet un ajustement latéral du radiateur lors de l'installation pour corriger d'éventuelles imprécisions de positionnement ainsi qu'un réglage de l'écartement par rapport au mur (idéal en rénovation !). À noter aussi que sa partie basse, en plastique cranté, constitue un système anti-vibrations et anti-bruit efficace et qu'un système de blocage permet de sécuriser les installations en collectivités. Bien sûr le Genius II est de conception universelle puisqu'il s'adapte aux installations en cuivre, en PER ou en multicouche.

Enfin, le raccordement central tend à se généraliser. Celui-ci offre à l'installateur la possibilité de monter les radiateurs après la pose des tubes, et donc de choisir le bon radiateur au bon moment, pour une finition parfaite et une mise en avant du design des radiateurs. Grâce aux kits complets de montage comprenant fixations, bouchons, robinet de vidange et purgeur, le montage n'a jamais été aussi simple.

Certains cumulent même les offres pour une assurance zéro surprise sur le chantier. Chez Brugman, par exemple, on propose des collecteurs D2/50 droits et E2/50 équerres pour installation monotube ou bitube, un raccordement central et six connexions. Le radiateur est ainsi livré prêt à monter, avec insert de vanne prémonté, pour une installation ultra-rapide.

Il faut aussi signaler l'effort réalisé pour des commandes et livraisons rapides chez presque tous les fabricants.

Et l'écologie dans tout ça ?

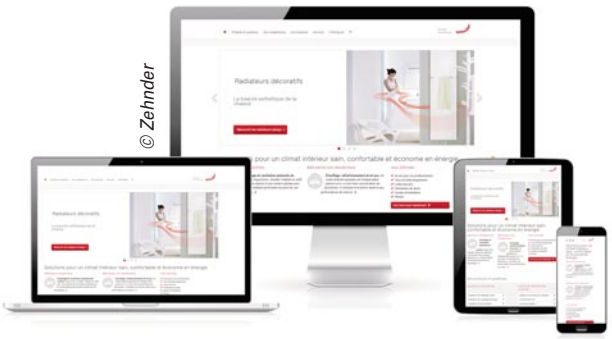
Le moins que l'on puisse dire c'est que l'écologie n'est pas l'argument commercial principal des fabricants pour l'instant, même s'ils respectent tous une démarche responsable. Les radiateurs fabriqués en acier, 100 % recyclables, sont effectivement conçus dans un objectif de développement durable, pour mieux protéger l'environnement et réduire les émissions de CO2.

Uniclima est d'ailleurs en train de mettre au point des profils environnementaux qui comprendront production et cycle de vie des radiateurs. Le projet devrait voir le jour en 2016.

Notons que, si les particuliers sont sans doute plus sensibles aux arguments touchant à leur budget qu'à ceux protégeant l'environnement, il n'en est pas de même des grands maîtres d'ouvrage, pour qui les composants (peintures, matériaux) et le cycle de vie des équipements restent des demandes prioritaires.

On remarque toutefois Zehnder Group qui, en plus d'utiliser des peintures non toxiques, dispose du label RoHS sur les composants électroniques et affiche une traçabilité des composants. Il comprend une huile minérale naturelle inaltérable sur ses appareils électriques et utilise des emballages fabriqués à 90 % en carton recyclé (conformes à la directive 92/94/CE). Enfin, aucun composant dangereux n'est employé et ses acier et aluminium sont 100 % recyclables. Un exemple qui devrait être suivi par tous les fabricants d'ici peu… ■

Virginie Bettati


© Zehnder

Le site www.zehnder.fr offre aux particuliers et aux professionnels une plateforme d'information complète, accessible sur ordinateur, tablette et smartphone.

FINIMETAL

LE NOUVEAU RADIATEUR QUI COMPLETE LA GAMME CHORUS : LE VONARIS A RACCORDEMENT CENTRAL

UNE SOLUTION SUR MESURE !

Esthétique et contemporain avec ses tubes carrés et son habillage soigné

Pratique et facile à installer grâce à son raccordement central

SIMPLIFIEZ-VOUS LA VIE AVEC FINIMETAL !

La diversité des **DESIGN** proposés, la variété des solutions **TECHNIQUES** et le large choix des coloris permettront de trouver rapidement le produit **FINIMETAL** à tous vos types de chantiers.

Chorus Plinthe | Chorus Vertical | Chorus Rythmic | Kontec | Vonaris | Téolys multicolonne | Lamella

heatingthrough**innovation.***

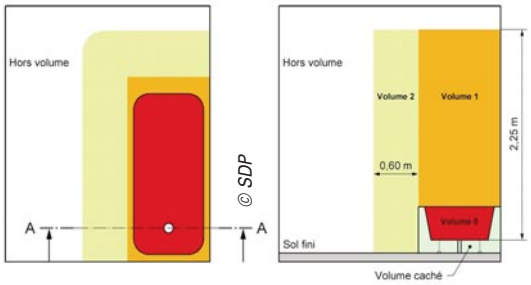
* Le chauffage par l'innovation.

www.finimetal.fr

NF C 15-100 : l'amendement A5 fait bouger la salle de bains

Homologué par l'Afnor le 30 juin 2015, l'amendement A5 à la NF C 15-100 apporter un nombre important de modifications dans un contexte de simplifications, d'optimisation et de pragmatisme. Son application sera effective pour les permis de construire déposés à partir du 1er janvier 2016. D'ici là, les maîtres d'ouvrage peuvent toutefois appliquer l'amendement de manière volontaire.

Premier constat : le nouvel amendement ne provoque pas l'inflation de l'installation électrique. Cette révision semble au contraire simplifier certaines approches. Des experts estiment que l'entrée en vigueur de l'amendement doit permettre un allégement du lot électrique de l'ordre de 1 à 2 %, sans pour autant affecter le niveau de sécurité des installations électriques. Les maîtres d'ouvrage devraient donc trouver ici plus de souplesse dans l'application de la norme. Concrètement, l'arrêté de 1969 qui rendait la NF C 15-100 réglementaire sera abrogé et un nouvel arrêté fixera les objectifs à atteindre en matière de sécurité et de bon fonctionnement. La norme NF C 15-100 constituera une référence pour présomption de conformité aux exigences dans ce futur arrêté.



La « nouvelle » NF C15-100 est par ailleurs vidée de toutes les exigences en matière de confort d'usage, tels que les réseaux de communication dans l'habitat, et de toutes les obligations découlant d'autres réglementations (accessibilité…).

En contrepartie, au niveau du titre 7 (Règles pour les installations et emplacements spéciaux), l'amendement A5 remplace les parties 7-701 (Locaux contenant une baignoire ou une douche) et 7-771 (Locaux d'habitation) par deux nouveaux titres :

– un titre 10 annule et remplace les articles 7-771 et 7-772. Il reprend également les dispositions normatives à mettre en œuvre dans les locaux et emplacements contenant une baignoire et/ou une douche. Le titre 10 est particulièrement

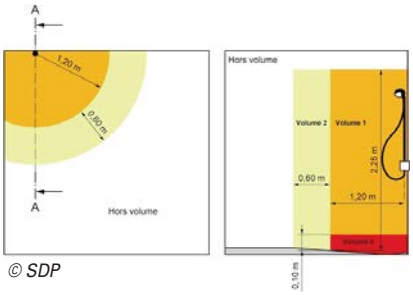
consacré à la sécurité des personnes et au bon fonctionnement de l'installation ;
– un titre 11 annule et remplace les prescriptions de la partie 7-771 concernant les réseaux et tableaux de communication des locaux privatifs à usage d'habitation.

Les points abordant des questions telles que l'accessibilité se retrouvent à présent uniquement au niveau des textes législatifs.
Cette réorganisation devrait permettre de réunir dans un même chapitre toutes les dispositions applicables aux logements et d'avoir une meilleure lisibilité de la norme pour une application plus efficace.

Les principales évolutions

- Salle de bains et douche : le nombre de schémas est réduit au maximum. Un rapprochement est opéré avec les normes européennes : le volume 3 est supprimé tandis que les volumes 0, 1 et 2 sont maintenus. Un volume, spécifique à la France, est toutefois créé sous la baignoire.
- Prises de courant : d'une façon générale, le nombre de prises de courant par circuit passe de 5 à 8 pour un circuit de section 1,5 mm² et de 8 à 12 pour un circuit de section 2,5 mm². Toutefois, la règle de comptage des socles de prises multiples est supprimée : chaque puits compte pour une prise.

Dans la cuisine, création d'un circuit dédié (obligatoirement de section 2,5 mm²) avec un maximum de six prises, dont quatre à répartir sur le plan de travail.



© SDP

Il est également toujours question d'installer une prise de courant et un point d'éclairage dans les autres pièces d'une surface supérieure à quatre mètres carrés.

- Interrupteurs différentiels : ils sont au minimum deux. Les circuits cuisinière/plaque de cuisson, lave-linge et infrastructure de recharge véhicule électrique doivent être protégés par un DDR type A. Les autres circuits doivent être protégés par un DDR type A ou type AC. Chaque interrupteur différentiel peut recevoir un maximum de huit disjoncteurs.

En matière de courant assigné, deux possibilités :
– vu de l'amont, l'intensité nominale (In) des DDR ≥ l'intensité nominale de l'AGCP ;
– vu de l'aval, l'intensité nominale du DDR ≥ la somme des In des dispositifs de protection des circuits chauffage électrique direct + recharge de véhicule électrique + production d'ECS + la moitié de la somme des In des dispositifs de protection des autres circuits.

Les circuits d'éclairage, comme les circuits de prises de courant, doivent être répartis sous au moins deux dispositifs différentiels.
Ces nouvelles règles incitent à optimiser les circuits et les pieuvres en assurant une meilleure répartition des charges.

- Autocontrôle : création d'une fiche d'autocontrôle de deux pages, à usage facultatif, située en annexe B de l'amendement. ■

Michel Laurent

© Airwell

Après Valence, Airwell Residential ouvre un deuxième centre de formation à Dunkerque.

Accessibles gratuitement, les formations courtes proposées par Airwell Residential s'organisent dans le cadre de l'Airwell Academy, en partenariat avec des partenaires centres techniques régionaux. Explications avec Nicolas Lerasle, responsable technique.

© Airwell

Nicolas Lerasle,
responsable technique.

Filière Pro - Comment votre stratégie de formation évolue-t-elle ?

Nicolas Lerasle – Depuis plusieurs années, Airwell Residential a pris l'habitude de dispenser ses formations en région, sur le terrain, chez les distributeurs et utilisant parfois des structures hôtelières. Afin de permettre l'accès à plus d'équipements et d'améliorer la connaissance de nos produits auprès des professionnels, nous avons fait le choix d'ouvrir des centres de formation baptisés « Airwell Academy ». Notre premier centre de formation Airwell Academy a ouvert ses portes en avril 2015 à Valence (Drôme), chez Airtech Climatique, un de nos partenaires prestataires techniques. Dans cette dynamique, nous lançons en septembre notre deuxième centre Airwell Academy, à Dunkerque, avec notre centre technique partenaire Sitenor. Ce nouveau point de formation Airwell reprend le même format que notre implantation à Valence.

Quelles sont les formations dispensées via les centres Airwell Academy ?

Nicolas Lerasle – Il s'agit de formations généralement organisées à la carte, au format d'une demi-journée ou d'une journée, par exemple sur le thème monosplit ou multisplit. Nous nous adressons à la fois aux distributeurs et aux installateurs. Les sessions peuvent se dérouler avec l'une, l'autre ou les deux catégories de professionnels mêlées. Si les installateurs sont en premier lieu intéressés par l'approche de la mise en œuvre et du dépannage, les distributeurs sont, quant à eux, plus particulièrement attentifs aux spécificités des équipements. Ils ont aussi l'occasion de manipuler les produits. Chaque session accueille un maximum de 10 personnes. En réalité, ce sont plutôt des petits groupes de 5 à 8 professionnels avec lesquels nous abordons la partie théorique avant de passer à la pratique.

Qui sont les formateurs ?

Nicolas Lerasle – Il s'agit d'experts techniques Airwell, mais aussi de nos partenaires des centres techniques dans lesquels nos Airwell Academy sont implantées.

À quels produits les stagiaires ont-ils accès ?

Nicolas Lerasle – L'ensemble de nos produits, dont notre gamme de chauffage PAC HT et de chauffe-eau thermodynamiques, est en situation de fonctionnement, afin de pouvoir être manipulé par les stagiaires. Outre les cas pratiques d'installation, nous mettons les participants en situation de maintenance en créant des pannes.

Abordez-vous la conception des systèmes

Nicolas Lerasle – En ce qui concerne la conception d'un système DRV, nous apprenons à nos stagiaires la façon d'utiliser, en toute autonomie, notre logiciel de dimensionnement.

Quel suivi assurez-vous au-delà de la formation ?

Nicolas Lerasle – Après la formation, nous remettons la documentation relative à la formation suivie, donnons toujours la possibilité aux stagiaires d'avoir réponse à leurs questions. Les installateurs ont accès à notre service après-vente, tandis que les stations techniques peuvent joindre directement nos conseillers techniques régionaux. Plus largement, nous veillons toujours au suivi et à l'assistance des professionnels lors d'une première mise en œuvre d'équipement. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Les formations disponibles

Dans le cadre de son plan de formation Airwell Academy, Airwell Residential propose les formations suivantes :

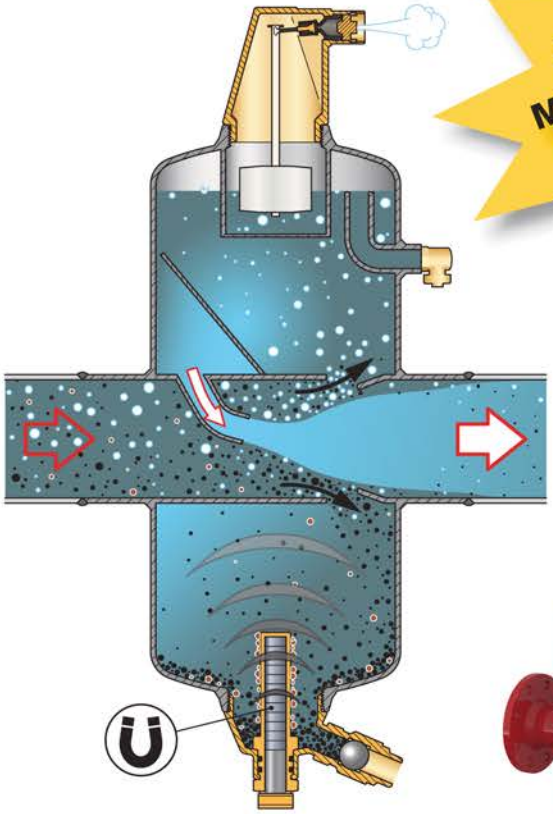
- *installation monosplit et multisplit (1 journée) : réglementation en vigueur, dudgeons, tirage au vide, test d'étanchéité, mise en service et rapport, règles de l'art ;*
- *dépannage monosplit et multisplit (1 journée) : diagnostiquer les défauts, effectuer des mesures, remplacer les pièces défectueuses, contrôle annuel, rapports de dépannage ;*
- *conception d'un système DRV (1/2 journée) : comprendre les principes généraux, répondre à une demande de CCTP ;*
- *mise en service d'un système DRV (1 journée) : s'approprier les étapes de mise en service, utiliser l'outil de monitoring, rédiger un rapport de mise en service et de garantie ;*
- *conception d'un système PAC air/eau (1/2 journée) : comprendre le fonctionnement d'une PAC air/eau, intégration des PAC dans un bâtiment et dans son réseau de chauffage, savoir créer un réseau hydraulique de base et intégrer les éléments de fonctionnement et de sécurité indispensables ;*
- *mise en service d'un système PAC air/eau (1 journée) : mise en service d'une PAC HT Airwell, diagnostiquer et résoudre les pannes ou problèmes de régulation.*

Flamco

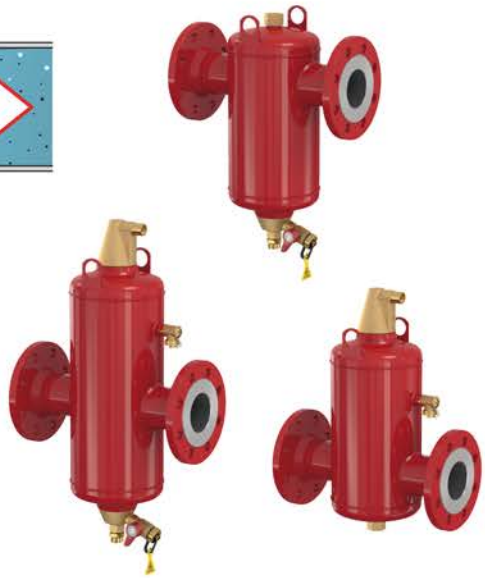
Your reliable partner

LA nouvelle référence du dégazage et du désembouage

Plus économes et encore plus efficaces



NOUVEAUX MODELES POUR INDUSTRIE ET TERTIAIRE



Les nouveaux séparateurs d'air et désemboueurs Flamco sont des produits professionnels haut de gamme adaptés à toutes les installations. Ils sont plus économiques, encore plus efficaces et présentent les meilleurs résultats du marché.
Cette nouvelle technologie est maintenant disponible pour les modèles en acier destinés aux plus grosses installations.

- Pouvoir de capture 60% supérieur par rapport aux systèmes conventionnels.
- Pertes de charges les plus basses du marché (donc consommation d'énergie moindre).
- Efficaces pour des vitesses d'eau jusque 3 m/s.

www.flamcogroup.com

© SDP

Sentinel : retrouver confort et performance avec le traitement des réseaux

Cet hôtel du centre-ville de Brest (Finistère) souffrait d'une augmentation notable de ses factures énergétiques et d'un chauffage de moins en moins confortable. L'intervention de l'entreprise Cham Gouesnou a définitivement réglé ces deux problèmes en trois semaines et pérennisé l'installation grâce à un contrat d'entretien.

© Sentinel

Franck Ingoglia,
directeur France et Belgique
Sentinel Performance

Disposant d'un réseau datant de près de vingt-cinq ans, mais d'équipements mis en service en 2013 (six chaudières gaz Pulsatoires Auer de 40 kW et trois producteurs d'ECS A.O. Smith BTI 100 F gaz), l'hôtel de 142 chambres n'était plus en mesure de donner satisfaction à sa clientèle. Sur les quelque 200 radiateurs de l'établissement répartis sur près de 3 200 m², plusieurs présentaient une surface de chauffe fortement diminuée, d'autres ne chauffaient plus du tout, en raison d'une obturation totale de certaines parties du réseau d'alimentation ! Parallèlement, les factures de gaz naturel avaient régulièrement augmenté. Un défaut de maintenance régulière avait donc eu raison de la bonne marche de l'installation et nécessitait d'urgence l'intervention d'une entreprise compétente dans le désembouage.

L'entreprise Cham, depuis de nombreuses années partenaire de Sentinel, fabricant de produits destinés à la protection des installations de chauffage et d'ECS, est donc intervenue. Malgré un état des lieux assez complexe qui ne permettait pas de bien visualiser le réseau en raison d'ajouts et d'extensions à l'installation de chauffage d'origine (absence de plans, nombre important de colonnes et de piquages, purges vétustes…), le diagnostic était sans appel : une vidange totale de l'installation s'imposait.

Une intervention musclée

Après remise en eau, un désembouant rapide (le X 400) a été introduit dans le réseau à raison de 1 % du volume d'eau de l'installation (un surdosage ne présente aucun risque pour l'installation). Non toxique, totalement biodégradable et compatible avec tous les matériaux de synthèse et les métaux, le désembouant a été maintenu près de trois semaines dans l'installation afin d'éliminer toute trace de débris, de boues et de particules de corrosion à l'intérieur des corps de chauffe, échangeurs, radiateurs et tuyauteries. Grâce à sa formulation, il a agi en profondeur, comme un agent dispersant, dans des conditions de pH neutre, pour éviter les préoccupations liées aux nettoyants acides traditionnels.

Compte tenu de l'encrassement exceptionnel dont faisait l'objet cette installation, le désembouant a circulé pendant une période particulièrement longue : deux mois (pour une installation légèrement embouée, on préconise de le laisser vingt-quatre heures) ! Une fois l'installation nettoyée, une nouvelle vidange et un rinçage minutieux ont permis la remise en eau. Le réseau a été protégé, par l'adjonction d'un inhibiteur (X 100, de Sentinel), le désembouant X 400 préparant également l'installation à cet ajout.

Un résultat immédiat

Après l'intervention, les radiateurs ont retrouvé toute leur surface d'émission, garantissant ainsi le confort de la clientèle ; les factures de gaz ont diminué (l'estimation sera effectuée à la fin de la prochaine saison de chauffe) et la prolongation de la durée de vie de l'installation et des composants est garantie.

Conscients que les incidents étaient dus à un réseau emboué, les propriétaires de l'hôtel ont opté pour un contrat d'entretien qui leur permettra de préserver la pérennité et l'efficacité de leur installation. À l'issue de son intervention, l'entreprise Cham s'est vu confier le contrat. Chaque année, un contrôle de la turbidité avec le Jetflush Test permettra de démontrer l'efficacité de nettoyage en prélevant un échantillon d'eau de l'installation et, avec le conductimètre, de mesurer la concentration totale de matières dissoutes (TDS) et la conductivité de l'eau. Le client, quant à lui, disposera d'un rapport de relevés.

Devenir chimiste sans l'être !

L'entreprise Cham a utilisé Systemcheck, de Sentinel, un programme d'analyse prépayé de la qualité de l'eau conçu pour confirmer que l'installation de chauffage central a été correctement nettoyée puis protégée. Il suffit de prélever des échantillons, de remplir les deux tubes (l'un avec l'eau du réseau et l'autre avec l'eau de l'installation de chauffage prélevée au niveau de la purge du radiateur ou de la vidange de la chaudière), puis de poster l'enveloppe pré-affranchie. Les analyses sont effectuées par un laboratoire indépendant, qui fournit un rapport complet contenant les résultats de toutes les analyses effectuées ainsi qu'une interprétation exhaustive de ces résultats et des recommandations de mesures correctives. Le rapport peut être envoyé par courrier ou directement par e-mail. Coût de l'opération : 45 €. De plus, il est possible de suivre l'envoi à partir du site de Sentinel ! ■

Virginie Bettati

© Sentinel

Rénovation gaz naturel et isolation dans une maison individuelle

Le choix d'un bouquet de travaux regroupant la rénovation de l'installation de chauffage et l'isolation thermique du bâti, a permis de rehausser le niveau de confort, réduire la dépense énergétique et redonner de la valeur au patrimoine immobilier.

Cette maison individuelle située dans l'Aube comprend deux niveaux d'habitation sur sous-sol. L'installation de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire était jusqu'alors articulée autour d'une chaudière fioul et d'un réseau de radiateurs en fonte. Les équipements de plus de 40 ans d'âge offraient un rendement énergétique relativement faible, sachant que la maison ne bénéficiait d'aucune isolation thermique.
Aujourd'hui, selon l'avis des occupants, le gaz naturel apporte une chaleur plus douce, dans le contexte d'un confort thermique sans équivalent, comparativement à leur situation initiale. Ce fut aussi pour eux l'occasion d'adopter la cuisson au gaz !

Un cahier des charges simple

A l'occasion d'un changement d'occupation, les propriétaires ont décidé d'élever le niveau de confort de leur demeure en listant plusieurs points d'amélioration. En effet, le confort thermique de cette maison n'était plus en adéquation avec les attentes des occupants. Par ailleurs, la consommation de fioul annuelle dépassait 4 000 litres, ce qui représente une dépense élevée pour un logement d'environ 160 m². De plus, les séances de remplissage de cuve étaient toujours complexes, du fait que cette maison de ville est relativement enclavée. Enfin, les occupants subissaient des odeurs de fioul liées à une mauvaise combustion et à une cheminée en mauvais état. La liste de doléances était donc suffisamment étoffée pour passer à l'acte...

Gaz naturel et isolation

Les propriétaires sont allés consulter la société Usse à Nogent-sur-Seine pour lui *exposer leurs problématiques. « Mes clients avaient le souhait d'investir pour l'avenir et de remettre à niveau leur patrimoine immobilier,* explique Georges Bell, gérant de la société Usse. *Sachant que le réseau de gaz naturel passait devant leur porte, nous avons pu valider facilement le principe d'une conversion au gaz. Le choix de cette énergie a permis de résoudre leurs problèmes. A cela nous avons conseillé l'isolation du bâti afin d'améliorer la performance thermique globale de la maison. »*

Raccordement géré par l'installateur

L'entreprise Usse a géré les démarches de raccordement au réseau gaz naturel pour le compte de son client, car ce dernier ne souhaitait pas s'en occuper lui-même. En phase travaux, un maçon a réalisé l'encastrement du coffret de raccordement dans le muret sur rue, ainsi que la fouille permettant de faire cheminer le tuyau de gaz jusqu'au sous-sol de la maison. *« Nous avons déployé sur lit de sable un tuyau en cuivre spécial gaz, doté de son enveloppe de protection extérieure »*, précise Georges Bell.
A l'occasion de cette conversion énergétique, les propriétaires de la maison ont bénéficié de la prime de bienvenue GrDF.

Isolation complète de la maison

En écho au changement de chaudière et à l'arrivée du gaz naturel dans le foyer, l'isolation complète de la maison a contribué également à élever le niveau de confort des occupants. Le fait que la maison se trouve dans une zone architecturale répertoriée a nécessité d'isoler les murs par l'intérieur. Ainsi, tous les murs extérieurs ont reçu derrière un doublage en plaques de plâtre, soit 100 mm de laine de verre, soit 70 mm de polystyrène. Les combles sous toiture de cette maison ont également fait l'objet d'une isolation thermique.

Gain de place grâce à la chaudière murale

Démontée et évacuée, l'ancienne chaudière fioul a fait place à une chaudière murale gaz naturel Chappée Luna ST Duo 3.28 avec conduit ventouse. Cette chaudière basse température présente un rendement de 93,1 % à la puissance nominale de 28 kW. Elle assure le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. Suite à ce changement d'équipement, le client a pu valoriser le gain de place en réaménagement sa chaufferie pour en faire un espace buanderie.

La chaufferie étant disposée en sous-sol, le conduit ventouse effectue une sortie en rez-de-jardin. Les aérations ont également été remises aux normes.

Georges Bell,
gérant de la société Usse.

Relativement ancien, le réseau constituant la boucle d'eau chaude a été remplacé. La société Usse a préconisé le tube multicouches pour les parties de réseau dissimulées derrière le doublage intérieur et le tube cuivre pour les réseaux apparents. Les radiateurs fonte d'origine ont été remplacés par des radiateurs acier. *« Nous avons toutefois répondu à la demande de notre client quant à conserver trois radiateurs fonte qui participent à la décoration des pièces. Il nous a fallut les désembouer et les nettoyer totalement avant de les remettre en eau. Nous n'avons pas non plus oublié d'introduire dans la boucle d'eau chaude un inhibiteur de corrosion luttant également contre l'entartrage. »*
Par ailleurs, la cuve à fioul enterrée derrière la maison a été dépolluée, découpée et évacuée par une entreprise habilité pour ce genre de mission.
Georges Bell, ne manque pas d'ajouter que le bouquet de travaux comprenait aussi la remise à plat de la ventilation : *« Revoir entièrement la ventilation est une nécessité lorsque l'on isole une maison. En dépendent la qualité de l'air pour les occupants et la conservation du bâti ! ».* ■

Michel Laurent

Testo : une rentrée riche en nouveautés très connectées

Testo, qui a fêté ses 35 ans de présence sur le marché français en 2014, annonce différentes nouveautés qui ont en commun d'être connectées. Une évolution qui apporte beaucoup du point de vue de l'ergonomie et de la productivité.

© Testo

L'analyseur de combustion connecté Testo 330i.

À travers ses 30 filiales et plus de 70 représentations à travers le monde, la société Testo, filiale d'un groupe familial allemand, a réalisé un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros en 2014 (en progression par rapport en 2013). Elle emploie environ 2 400 salariés et fabrique près de 80 % de ses produits à Lenzkirch, en Forêt-noire, où sont également assurés la recherche et le développement. La filiale française est la plus importante du groupe en matière d'effectif et de chiffre d'affaires, employant 53 personnes, dont une force de vente composée de 10 technico-commerciaux. Une équipe est chargée d'animer les points de vente des distributeurs, de former leur force de vente et de mettre en place des actions marketing dédiées pour dynamiser l'activité. Cette stratégie porte ses fruits, puisque cette année, Testo France affiche une croissance à deux chiffres dans le négoce chauffage. Notons que Testo vient de créer un nouveau module de formation concernant les mesures en aéraulique, abordant les notions de confort ambiant associé aux instruments de mesure. La formation sur la thermographie dans le bâtiment évolue également, avec une partie pratique plus riche, liée à la prise de thermogrammes dans le domaine du bâtiment ou de l'électricité.

Les manomètres tous fluides : connectés

Selon Christophe Heil, directeur marketing Testo, à moyen terme, tous les produits seront connectés. Ainsi, la gamme Testo de manomètres tous fluides destinés aux pompes à chaleur et aux systèmes de climatisation l'est depuis ce mois-ci, comprenant une application sous IOS et Androïd qui permet d'envoyer un rapport d'intervention directement par e-mail, via un smartphone ou une tablette. Autre avantage, la mise à jour directe du système (Firmware). Nécessaire lorsque de nouveaux fluides apparaissent, celle-ci évite de renvoyer l'appareil en usine.

Les analyseurs de combustion : connectés

Dès ce mois-ci, la gamme Testo 330 LL est associée à une application qui comprend la gestion de l'attestation d'entretien. Les analyseurs de combustion sont livrés avec une liaison Bluetooth et les valeurs mesurées seront directement transmises à une tablette ou à un smartphone. Elles apparaissent sur l'application « Attestation d'entretien », qui comporte toutes les informations légales propres au document. Grâce à ce concept, l'utilisateur gagne énormément de temps lors de ses visites annuelles. Il peut, par exemple, transférer l'attestation d'entretien à son client par e-mail. Il s'affranchit ainsi d'une édition papier et dématérialise sa démarche.

L'intérêt de l'analyseur de combustion sans afficheur

C'est une première : le nouvel analyseur de combustion connecté Testo 330i s'affranchit de l'afficheur. L'utilisateur pilote son équipement avec son smartphone ou sa tablette. L'ergonomie est améliorée : l'analyseur est fixé sur le conduit de cheminée, tandis que la lecture des valeurs est déportée. En plus, l'analyseur contient une imprimante Bluetooth très rapide, qui permet d'éditer l'attestation d'entretien. Il est également possible de gérer l'attestation à travers l'application IOS ou Androïd pour la transmettre par e-mail au client. Toutes ces opérations deviennent plus efficientes et les professionnels gagnent du temps.

© Testo

La gamme Testo 330 LL, des analyseurs de combustion connecté.

Les enregistreurs de température et d'humidité Wi-Fi

Les enregistreurs de température et d'humidité sont utilisés pour des diagnostics thermiques afin de contrôler le bon fonctionnement d'une régulation, par exemple, ou pour mesurer les températures départ/retour d'un circuit de chauffage. Lorsqu'ils sont Wi-Fi, l'utilisateur est informé en temps réel, par e-mail ou SMS, si un seuil critique de température est atteint. Toutes les données sont stockées sur le Cloud et consultables à n'importe quel moment, de n'importe où : plus besoin de se déplacer.

Un nouveau ballomètre

Le ballomètre Testo 420, destiné à vérifier et à valider les débits des bouches de ventilation afin d'équilibrer l'installation, dispose d'une nouvelle technologie qui permet d'atteindre des précisions de mesure très élevées. Plus léger et compact, sa prise en main est facilitée ainsi que son transport. Enfin, il dispose d'une liaison Bluetooth et peut être associé à une application disponible sous IOS ou Androïd. ■

Marianne Tournier

INTERCLIMA
HALL 1
STAND E72

domusa

LA MARQUE AVEC LE MEILLEUR RAPPORT/QUALITÉ PRIX DU MARCHÉ VOUS PRÉSENTE SA NOUVELLE GAMME CONFORME A L´ErP ENERGY RELATED PRODUCT

Biomasse

A PARTIR DE 4689 €*

Granulés de bois

BioClass NG 10-43

BioClass NG 66

BioClass NG M

A PARTIR DE 2189 €*

Bois à gazéification

Lignum IB

Tirage Naturel

Mixtherm

Hybride

A PARTIR DE 4989 €*

Solaire gaz

Avanttia SOLAR H 150 L et 250 L

Solaire fioul

Novation SOLAR H 150

Condensation gaz

A PARTIR DE 2906 €*

Inox / Alum. Silicium

Avanttia H

Condensation fioul

A PARTIR DE 2244 €*

Fonte / Inox

Novation HFDX

MCF HDX Condens

Novation HFC

Jaka HFD Condens

Acier/inox

Sirena CAL H Condens

Fioul Basse température (version cheminée et ventouse)

A PARTIR DE 1101 €*

Acier

Terma H / Terma HDX

Terma HE / Terma HE-PACK

Fonte

MCF-HDX / MCF-HDXV

MCF-HDS

Jaka HFDX / Jaka FDXV

Jaka HFD

Jaka HFS

Préparateur sanitaire

Inox

Sanit 100 à 1000 L

Chauffe eau

Inox

Hydrinox 150 à 300L

Ballon Tampon

BT 100 à1000

BT DUO 150-250

BT DUO 250-1000

domusa

Une technologie d'avance… à un prix raisonnable

* Ces prix indicatif s'entendent H.T Prix tarif 2015 en vigueur

Finimetal attaque le marché du radiateur décoratif

Loin de se contenter de sa solide position de leader sur le marché du radiateur panneau avec quelque 50 % des parts de marché (celui-ci représentant environ 1 500 000 pièces), le groupe Rettig, avec Finimetal, Radson et LVI, veut, à court terme, doubler ses ventes sur le segment des radiateurs tubulaires décoratifs. Laurent Reboux, directeur national des ventes, nous explique cette montée en puissance.

© Finimétal

Laurent Reboux,
directeur national des ventes.

Filière Pro – Qu'est-ce qui a motivé cette volonté de vous affirmer sur le marché des radiateurs décoratifs ?

Laurent Reboux – Nous n'étions pas positionnés de façon suffisamment significative, malgré le nombre relativement faible d'acteurs sur ce secteur, par rapport au nombre d'intervenants sur le marché du panneau. L'importance du groupe et la réorganisation de notre service commercial nous permettent aujourd'hui de proposer une large gamme de produits, notamment avec les tout nouveaux modèles Vonaris M et Chorus.

Le petit tertiaire et l'hôtellerie, tout comme le particulier, sont demandeurs de ce type de produits pour répondre à des besoins spécifiques, non seulement en matière d'atouts décoratifs, mais aussi pour leurs qualités techniques. Les tubes disposent en effet d'un plus grand pouvoir d'inertie et peuvent atteindre des puissances élevées, sans nécessité de leur adjoindre des ailettes comme pour les versions « panneaux ». Les ailettes étant proscrites en secteur hospitalier ou dans les écoles, on comprend tout l'intérêt de s'attaquer à de tels marchés.

Bien sûr, le prix moyen d'un radiateur décoratif, d'environ 300 €, est particulièrement attractif pour toute la filière professionnelle, du distributeur à l'installateur, ce qui explique également notre volonté d'intervenir sur ce marché qui représente quand même 150 000 pièces par an.

Ces radiateurs sont décoratifs, nouveaux. Qu'ont-ils de plus ?

Laurent Reboux – Pour répondre à notre objectif de vente, nous avons évidemment choisi de proposer des produits esthétiquement et techniquement aboutis avec, en plus, une possibilité de raccordement central autorisant une totale liberté d'installation. Assez répandue en Belgique, cette faculté très intéressante pour l'installateur est malheureusement loin d'être suffisamment développée en France…

Nous avons également prévu, sur nos sites Internet Finimetal et Radson, des outils très attractifs avec un configurateur de couleurs pour concevoir son modèle (teintes issues du nuancier RAL et neuf finitions métal et structuré qui enrichissent la palette), un calculateur de puissance pour garantir le dimensionnement optimal, des documentations consultables et téléchargeables, ainsi qu'une géolocalisation des distributeurs partenaires.

Enfin et surtout, nous avons organisé une force de vente exceptionnelle sur tout le territoire pour accompagner les installateurs, informer les bureaux d'études, Cmistes, promoteurs, mais aussi entretenir une étroite collaboration avec nos distributeurs.

Vous dites « une force de vente exceptionnelle » ?

Laurent Reboux – Oui, depuis le début de l'année, nos 20 commerciaux représentent les trois marques du groupe à la fois. Cette équipe – qui est la plus importante sur le marché français des émetteurs de chauffage – se déploie pour assurer une relation privilégiée et de proximité avec l'ensemble de ses interlocuteurs. Sur le terrain, elle se partagera des secteurs réorganisés et de plus petites tailles afin d'optimiser le découpage géographique et, de ce fait, d'enrichir la relation avec la clientèle et faire valoir la profondeur de l'offre pour satisfaire les attentes les plus pointues et apporter des réponses très ciblées aux besoins des clients.

Les installateurs seront suivis techniquement (problématique du raccordement, approche du sur-mesure, calcul des pressions…) et commercialement (aide à la vente auprès des utilisateurs finaux).

Les showrooms de nos distributeurs pourront accueillir nos nouveaux modèles au design particulièrement distinctif et être le théâtre de nombreuses actions commerciales.

Enfin, il faut préciser que la gamme est de fabrication française et, de ce fait, disponible en un temps record auprès de nos partenaires grossistes ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Finimétal

En version horizontale, verticale et plinthe, Vonaris-M répond à toutes les contraintes d'agencement de l'espace et offre des solutions sur mesure. Sa hauteur s'échelonne de 142 à 2 600 mm et sa largeur de 500 à 862 mm.

Roth : Liga, Raya et Equi évoluent, une walk'in sans stabilisateur est lancée

Rothalux, spécialiste de la douche, enrichit trois de ses gammes de parois et lance une nouvelle paroi ouverte qui, comme toutes celles de la marque, est refermable après la pose. De plus, pour cette gamme comme pour les autres, la fourniture des pièces est garantie vingt ans après l'arrêt du modèle.

Paroi Walk-In XC, avec fixation murale, sans stabilisation.

Depuis 1975, Roth France propose parois de douche et pare-bain moyen et haut de gamme, commercialisés sur le marché français sous la marque Rothalux. Spécialiste, le fabricant vient de créer le Roth Training Center, qui propose des formations pratiques sur le thème de la douche à l'italienne, réalisées en collaboration avec d'autres fabricants, Wedi notamment, et qui permettent d'aborder la mise en œuvre de manière globale. De plus, la marque propose désormais une paroi Walk'In sans stabilisateur, tandis que trois gammes existantes sont complétées.

Une paroi walk'in sans stabilisateur

En verre de sécurité de 10 mm, la paroi Walk'In XC WIO se passe d'un stabilisateur mural ou de plafond et, proposée en 1 250 mm de longueur au maximum, elle ne laisse voir qu'un profilé mural argent poli, renforcé avec des ailettes destinées à maintenir fermement le verre. Mais outre cet aspect épuré dans l'air du temps, cette paroi a l'avantage de pouvoir s'intégrer dans toutes les salles de bains, quelle que soit la configuration de la douche, car souvent, la présence d'une fenêtre, d'une colonne de douche… gêne l'installation du stabilisateur.

La paroi est proposée en trois largeurs standards, de 900, 1 000 et 1 200 mm, une largeur de 1 250 mm sur mesure et une hauteur de 2 000 mm pouvant aller sur mesure jusqu'à 2 200 mm. Elle dispose, en option, du traitement anticalcaire Rothaclean, dont l'efficacité est garantie dix ans et certifiée TÜV, et de différentes finitions de verre (teinté gris, sablé, dépoli…). De plus, s'il s'avère que la douche ouverte est sujette aux courants d'air, sa fermeture ultérieure est toujours possible.

Equi : une entrée de gamme très complète

Outre son prix – à partir de 305 € HT –, la série d'entrée de gamme Equi est caractérisée par sa simplicité de montage, obtenue par un prémontage d'usine qui permet une installation rapide : ainsi, la porte pivotante dotée du système Equizy se monte en vingt minutes chrono.

La gamme s'enrichit de différents modèles en 1 900 mm de hauteur, offrant un grand choix de portes – pivotante, coulissante grande largeur, coulissante trois éléments, arrondie coulissante, combinant le verre de 4 mm (fixe) ou 5 mm d'épaisseur (mobile). En 2 000 mm de hauteur, en plus d'une porte coulissante grande largeur sans seuil, est proposée une porte pivotante, avec ou sans élément fixe en prolongement.

Liga : complétée par cinq modèles de portes pivotantes

Lancée à la fin de 2014, la gamme de portes pivotantes repliables Liga, qui conjugue design épuré et fonctionnalité, est complétée par cinq modèles de portes pivotantes : deux en accès d'angle, une pivotante intégrale, une pivotante avec élément fixe et une porte à deux battants. Les points forts de la gamme Liga sont le relevage systématique à l'ouverture, une hauteur de 2 000 mm, un très large choix de dimensions standards, une fabrication sur mesure possible à budget raisonnable.

Raya : grandes largeurs

La gamme Raya, connue depuis son lancement, il y a trois ans, pour son double ajustage au niveau des profilés et des charnières, propose quatre modèles de grande largeur – pouvant atteindre 1 800 mm –, qui permettent de répondre à la demande du marché : une porte pivotante avec élément fixe en prolongement, une porte pivotante avec deux éléments fixes, une porte à deux battants avec élément fixe et une porte à deux battants avec deux éléments fixes. De série, elle mesure 2 000 mm de hauteur, dispose d'un mécanisme de relevage à l'ouverture, d'un très large choix de dimensions standards, de poignées identiques extérieur/intérieur. Elle est disponible de série en profilé argent poli ou mat, avec verre de sécurité clair. ■

Marianne Tournier

Paroi Equi, montage en niche, avec porte pivotante et élément fixe en prolongement.

Paroi Liga : porte pivotante avec élément fixe.

Raya : porte à deux battants avec élément et paroi fixes.

Talassa : du traitement de l'eau à la protection des circuits de chauffage

Talassa, spécialiste du traitement de l'eau, propose, en complément de ses gammes de filtres, adoucisseurs, antitartre, osmoseurs… une large gamme de produits de traitement physico-chimique de l'eau des circuits de chauffage, refroidissement et ECS. Explications de Jérôme Laplane, cofondateur de l'entreprise avec Jean-Christophe Meynand.

Jérôme Laplane,
cofondateur de l'entreprise.

Filière Pro – Talassa est un spécialiste du traitement de l'eau. Quelle est sa particularité concernant celui des circuits de chauffage et d'ECS ?

Jérôme Laplane – Notre gamme de traitement de l'eau est complète et répond aux attentes des professionnels pour le neuf ou la rénovation à destination de l'habitat individuel/collectif, tertiaire et de l'industrie. Ce qui nous différencie et fait notre force est le fait que nous ne nous contentons pas de vendre des produits. Nous leur associons systématiquement les services indispensables aux professionnels du chauffage sanitaire plomberie. De ce point de vue, nous allons plus loin que la plupart des acteurs du marché du traitement de l'eau.

L'année dernière, nos dix techniciens itinérants ont effectué plus de 10 000 interventions. Des prestataires de service sont également intervenus en notre nom pour des mises en service et des opérations d'entretien ou de SAV dans toute la France. Le service représente un quart de notre chiffre d'affaires. Plus de la moitié de l'effectif de l'entreprise, qui compte aujourd'hui 30 personnes, est sur le terrain, tournée vers le client.

Concrètement, en quoi ces différents services consistent-ils ?

Jérôme Laplane – Nous n'installons pas nos appareils, mais nous effectuons leur mise en service, ce qui nous permet de contrôler leur mise en œuvre. De plus, nous effectuons leur entretien, ce qui revient à en prendre la responsabilité. Nous assurons plus de 5 000 contrats d'entretien chaque année, que ce soit dans l'hôtellerie, les Ehpad, l'habitat individuel ou le collectif.

Nous disposons d'un service de désinfection des circuits d'eau chaude et froide avant réception des chantiers. De la même façon, nous réalisons détartrage et désinfection des circuits et accumulateurs d'ECS pour les collectivités.

Nous proposons également un service d'analyse de l'eau des réseaux de chauffage/eau glacée, grâce auquel nous sommes en mesure de prescrire le traitement adapté, c'est-à-dire de répondre au cahier des charges du client. Par exemple, nous pouvons déterminer s'il est nécessaire de rajouter une dose d'inhibiteur de corrosion, de relever le pH (contre l'acidité), voire de réaliser un désembouage et d'installer ensuite un pot à boue (clarificateur d'eau à barreau magnétique). Cette prescription est très efficace, car elle permet de nettoyer (traitement curatif) un circuit de chauffage/eau glacée ou de prévenir les causes de panne sur la chaudière (traitement préventif). De plus, l'utilisateur réalise des économies sur sa consommation d'énergie (on chauffe l'eau, le fluide caloporteur et non plus les boues…).

En quoi votre gamme de produits de traitement des circuits de chauffage consiste-t-elle ?

Jérôme Laplane – Notre gamme, baptisée Talari, comprend des produits de traitements curatifs, notamment de désembouage et de détartrage, ainsi que des produits de traitements préventifs. Dans les circuits fermés, les boues ont trois origines : le calcaire de l'eau, les métaux et les bactéries filamenteuses (qui obstruent les canalisations des planchers chauffants). Lorsqu'un circuit de chauffage est emboué, il est nécessaire d'injecter un produit de nettoyage, par exemple notre produit Talari 190, et, une fois le nettoyage effectué et le circuit rincé, pour assurer une propreté durable du circuit, un traitement au Talari 170, inhibiteur de tartre et de corrosion, associé à un filtre à boues pour un circuit de radiateurs, ou au Talari 160 pour les planchers chauffants (il contient en plus un biocide contre les bactéries filamenteuses). Ensuite, il suffit d'effectuer une analyse chimique tous les ans afin de déterminer s'il est nécessaire de rajouter une dose d'inhibiteur.

La gamme Talari comporte une réponse adaptée à tous les cas de figure en désembouage, détartrage, désinfection, prévention selon le type de matériaux, en circuit neuf ou usagé. Nous mettons à disposition de nos clients la fiche produit, la procédure détaillée de mise en œuvre et du dosage, les questions/réponses que se posent les clients, la fiche sécurité. Nos produits font également l'objet d'une déclaration à l'INRS (Institut national de recherche et de sécurité pour la prévention des accidents du travail et des maladies professionnelles).

Notre service de mise en service, d'entretien de nos appareils, d'analyse de l'eau, de désinfection, détartrage, désembouage et prévention s'adresse donc tout particulièrement aux clients du négoce et favorise la vente de nos produits du point de vente négoce. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

TOSHIBA Leading Innovation >>>

OSEZ VOUS DÉPLACER !

SUR LE STAND B037 HALL 2 AU SALON INTERCLIMA

— DU 2 AU 6 NOV 2015 —

Innovation Nominé 2015 — BATIMAT IDÉOBAIN INTERCLIMA+ELEC le mondial du bâtiment

OSEZ LA NOUVELLE GAMME SMMS*e* !

Acteur incontournable du génie climatique, véritable référent sur le marché de l'optimisation énergétique et du confort, Toshiba vous dévoile le **SMMS*e***, la solution DRV 2-tubes ultra-performante pour toujours plus de sérénité :

+ de performance énergétique : **ESEER N° 1 > 7.00** sur toute la gamme
+ de puissance : modules 8/12 CV - 14/16 CV - **18/22 CV** et combinaisons jusqu'à 60 CV
+ d'efficacité : nouveaux compresseurs/échangeurs et **contrôle intelligent Inverter**
+ de flexibilité : jusqu'à **64 unités** intérieures et **1 000 m** de longueur de liaison frigorifique totale
+ de simplicité de maintenance : avec l'application **WaveTool**

www.toshibaclim.com

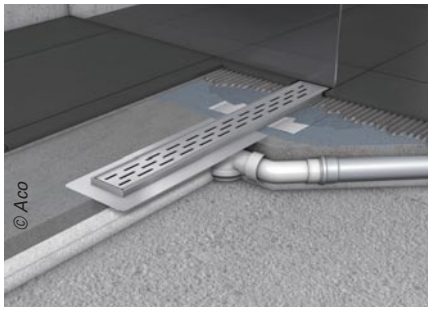
TOSHIBA AIRCONDITIONING
Advancing the *eco*-evolution

l'énergie est notre avenir, économisons-la !

actitudes • com

Aco restructure ses gammes de siphons et caniveaux Showerdrain

Aco, spécialiste des systèmes de drainage des eaux, restructure et complète ses gammes de caniveaux et de siphons Aco Showerdrain pour les douches de plain-pied.



Caniveau Showerdrain Eko.

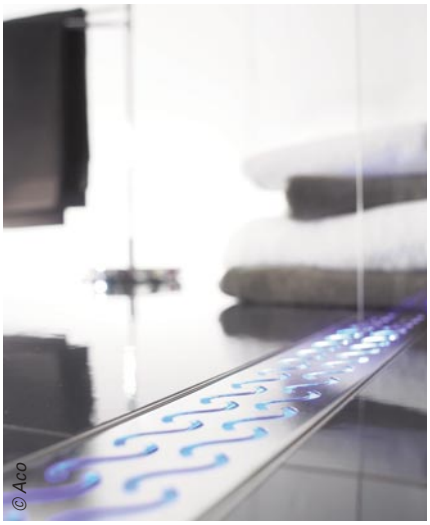
Aco, groupe familial allemand, réalise plus de 670 millions d'euros de chiffre d'affaires. Il est un spécialiste des solutions de drainage des eaux, dont une partie est fabriquée en France, à Notre-Dame-de-l'Isle, dans l'Eure, où 115 personnes sont employées. Acteur encore modeste du secteur sanitaire, Aco est en train de mettre en place une stratégie de développement de ce marché, dont la première étape est la restructuration de ses gammes de caniveaux et de siphons de douche destinés à l'hôtellerie, aux établissements de santé, à l'habitat individuel.

Les caniveaux Showerdrain Eko : à sortie pivotante

Grâce à la sortie pivotante à 360° des boîtiers siphons en matière de synthèse (ABS), les caniveaux Showerdrain Eko sont plus faciles à poser et permettent un alignement parfait avec le motif du carrelage. Comme tous les caniveaux de la marque, ils disposent d'une bavette périphérique de reprise d'étanchéité sous carrelage de 30 mm et d'une manchette PVC d'adaptation inox/PVC. Ils sont disponibles en quatre longueurs, de 685 à 985 mm, et affichent un débit de 0,55 litre/s.

Showerdrain Confort : des caniveaux tout Inox

Les caniveaux Showerdrain Confort sont en acier inox, y compris le boîtier siphon, embouti. Le siphon proprement dit, en polypropylène, est amovible, donc facile à nettoyer. En sortie horizontale ou verticale, avec une largeur de 70 mm, ces caniveaux peuvent être associés à trois grilles différentes, deux en Inox, une à carreler. Ils sont proposés avec deux gardes d'eau différentes, de 50 mm et 30 mm, pour deux hauteurs d'encastrement respectives, de 92 et 65 mm, et offrent un débit de 0,95 litre/s.



Caniveau Showerdrain Luxe.

Showerdrain Luxe : éclairage led en option

Le caniveau Showerdrain Luxe, également en acier inox, a la particularité d'offrir huit variantes de grilles, en Inox, verre ou à carreler, d'être réglable en hauteur et d'avoir ou non une remontée en plinthe. Il est proposé en trois longueurs, de 700, 800 et 900 mm. Un éclairage Led est possible en option, activé lorsque le capteur présent dans le siphon du caniveau détecte un écoulement d'eau. C'est une spécificité de cette gamme, dont le fonctionnement est assuré grâce à un chargeur raccordé à l'électricité. À noter, les caniveaux Showerdrain Luxe peuvent être livrés avec un kit d'isolation phonique.

Siphons Showerdrain Eko : adaptés aux PMR

Le siphon Showerdrain Eko est disponible en trois dimensions, de 100 x 100, 150 x 150 et 200 x 200 mm, offrant trois débits de 0,25 à 0,60 litre/s. Sa grille, en Inox poli brillant, présente des fentes de moins de 8 mm de largeur, ce qui le destine aux douches PMR : les roues du fauteuil, voire les doigts de pied, ne peuvent se coincer dedans. Il est livré avec pattes de scellement, mise à la terre et film de protection.

Siphon Showerdrain Technik.

Showerdrain Technik : siphon pour usage intensif

Le siphon Showerdrain Technik, à sortie horizontale ou verticale, est conçu pour les usages intensifs : si l'eau s'infiltre à travers les joints du carrelage, elle est reprise par l'étanchéité, qui est soit une bavette périphérique (modèle monolithique) permettant à l'eau infiltrée de s'évaporer, soit une platine périphérique de 100 mm qui récupère l'eau infiltrée à travers les joints du carrelage pour la diriger à l'intérieur du boîtier siphon (modèles monolithique ou télescopique). Le siphon Showerdrain Technik est proposé en deux dimensions, 100 x 100 mm (débit de 0,3 litre/s) et 150 x 150 mm (débit 0,7 litre/s). Il est livré avec pattes de scellement, mise à la terre et film de protection et, pour le modèle avec garde d'eau de 50 mm, qui est verrouillé, avec une clé de démontage de la couverture.

Showerdrain Easyflow : option coupe-feu

Avec une garde d'eau de 50 ou 30 mm, pour des hauteurs d'encastrement fixes de 82, 102 ou 114 mm, auxquelles il faut ajouter de 7 à 75 mm de hauteur réglable, et un corps en polypropylène, le siphon Showerdrain Easyflow, en sortie horizontale ou verticale, est doté d'une natte périphérique de reprise d'étanchéité. Il peut être équipé d'un kit coupe-feu et dispose d'une rehausse pivotante, réglable en hauteur et recoupable. Selon ses dimensions, 100 ou 150 mm de côté, il assure un débit d'évacuation de 0,8 litre/s ou de 1,6 litre/s. ■

Marianne Tournier

Une caméra thermique Chauvin Arnoux conçue et fabriquée en France

Au début du mois d'octobre, Chauvin Arnoux introduit à son offre une nouvelle caméra thermique d'usage général, conçue et fabriquée en France dans ses usines de Normandie.

© Chauvin Arnoux

Fraîchement sortie du site de production normand de Chauvin Arnoux, la caméra thermique CA 1950 Diacam2 est destinée à un usage général, pour des missions d'entretien, de maintenance et tout diagnostic de type électrique, mécanique ou lié à l'efficacité énergétique. Cette nouvelle caméra vient remplacer certaines références d'entrée de gamme jusqu'alors proposées au catalogue du fabricant. *« Disponible en distribution professionnelle dès le mois d'octobre, la Diacam2 se positionne bien sur le marché,* souligne **Marc Albrecht**, chef de produits mesure environnementale et mesure physique. *À ce titre, Chauvin Arnoux est compétitif en France pour concevoir et produire localement ce type d'appareil. »* Chauvin Arnoux dispose pour ce produit du label Conception et fabrication française.

13 heures d'autonomie

Dans un contexte où les produits équivalents disponibles sur le marché plafonnent pour la plupart à moins de quatre heures d'autonomie, la Diacam2 fait preuve d'endurance avec un potentiel de treize heures d'autonomie en utilisation continue. En matière d'usage, cette caméra thermique se montre réactive, puisque son temps de démarrage n'est que de trois secondes.
Avec un boîtier compact au format pistolet, l'appareil comprend un objectif fixe non interchangeable, dont la netteté est assurée pour toute distance supérieure à 40 cm. Les erreurs de mise au point sont écartées. L'angle de vision correspond à une ouverture de 20° x 20°.

Côté interface utilisateur, l'écran au format portrait de 2,8 pouces de diagonale délivre une aide contextuelle accessible en permanence dans le menu de navigation. Grâce à un capteur intégré, la luminosité de l'écran s'adapte automatiquement au niveau de luminosité ambiante.

Robuste

Batterie comprise, la caméra ne pèse que 700 grammes et a fait l'objet d'un équilibrage soigné pour un confort de manipulation sur une longue durée. Avec un indice de protection IP54, l'usage de la caméra en extérieur ne pose aucun problème. Côté chocs, Chauvin Arnoux assure que la Diacam2 résiste à une chute de deux mètres de hauteur sur toutes les faces. La partie optique reçoit un volet intégré coulissant de protection de la lentille extérieure. La C.A.1950 Diacam2 est livrée dans une mallette durcie.

Une matrice de 80 x 80 pixels

Sous le capot, la Diacam2 embarque une matrice de 80 x 80 pixels. Elle dispose également d'une table d'émissivité, par ailleurs disponible sur le logiciel de dépouillement des données sur PC. L'utilisateur a la possibilité d'enrichir cette table d'émissivité au fil de ses expériences.

Connectivité Bluetooth

La capacité de la caméra à communiquer sous Bluetooth lui permet d'établir une passerelle avec des instruments de mesure complémentaires. La Diacam2 joue l'interopérabilité avec les pinces ampèremétriques Chauvin Arnoux CA 407 et CA 607. Ainsi, s'ajoutent automatiquement au thermogramme les valeurs d'intensité mesurées.
Autre atout côté Bluetooth : l'utilisateur peut utiliser une oreillette aux normes standard de communication sans fil, pour ajouter des commentaires vocaux. Également attachés au thermogramme, ces commentaires sont exploitables grâce au logiciel fourni par Chauvin Arnoux.

Organisation et dépouillement des données

L'opérateur peut lui-même créer une arborescence de dossiers directement sur la caméra et les renommer. Le nouveau logiciel CAmReport, offert par Chauvin Arnoux, est directement compatible avec la Diacam2. Il permet deux types d'action :
– l'analyse des mesures de température de façon simple ;
– la compilation et l'enrichissement des thermogrammes pour aboutir à un rapport.
Les données de la caméra sont transmises soit avec la carte micro SD amovible, soit par transfert via un câble USB.
Les images standards capturées de type bitmap enrichi sont au format propriétaire, mais permettent d'opérer des modifications a posteriori au niveau des grandeurs d'influence. Pour chaque prise de vue, une image réelle est systématiquement enregistrée en parallèle de l'image thermique. ■

Michel Laurent

Apprendre à se servir d'une caméra thermographique...

Pour ses clients, Chauvin Arnoux dispense des modules de formation à la thermographie infrarouge. Des modules théoriques interentreprises sont organisés à Paris, tandis que des modules théoriques et pratiques d'une journée s'effectuent sur les sites des clients, intra-entreprises (par groupes de six personnes maximum). De plus, Chauvin Arnoux vient de lancer sont nouveau site Internet (www.chauvin-arnoux.com), pourvu de FAQ, dont une part est dédiée à la thermographie infrarouge.
Enfin, il existe un service support (notamment par e-mail) permettant aux experts Chauvin Arnoux de répondre aux questions de leurs clients. Tout cela sans oublier la proximité du réseau commercial...

Une nouvelle gamme de DRV pour Toshiba

Avec la gamme 2-tubes SMMSe, Toshiba lance sa 9e génération de DRV. En mettant au point des produits d'excellence, le fabricant fait une fois de plus preuve de son expertise avec cette solution à débit de réfrigérant variable. Simon Dobez, chef de produits, nous en parle avant le lancement qui aura lieu sur le prochain salon Interclima, dans le hall 2, stand B 037.

© Toshiba

Simon Dobez,
chef de produits.

Filière Pro - Pourquoi avoir développé cette gamme ?

Simon Dobez – Pour proposer des solutions toujours plus performantes et conformes aux exigences des marchés du chauffage et de la climatisation, mais aussi de la production d'ECS et de la ventilation de grands espaces tertiaires. Solution globale adaptée en neuf comme en rénovation grâce aux faibles diamètres du réseau frigorifique, elle permettra aux installateurs une mise en œuvre grandement simplifiée grâce à la flexibilité des produits.

Cette nouvelle gamme a bien évidemment été développée dans le respect de l'ensemble des exigences réglementaires actuelles (F-Gas, RT 2012, EN 378…), mais aussi à venir. Il faut d'ailleurs noter que Toshiba respecte avec deux ans d'avance les futures exigences de la directive ErP, notamment celles attachées au lot 21, en cours d'élaboration, qui concerne toutes les PAC d'une puissance supérieure à 12,5 kW, dont les systèmes DRV.

Enfin, cette nouvelle gamme SMMSe a été pensée pour assurer confort, efficacité énergétique, mais aussi valorisation du bâtiment avec un excellent retour sur investissement. Bref, pour l'investisseur comme pour l'utilisateur, la gamme se présente comme une solution fiable, pérenne et énergétiquement économique.

Quels sont ses avantages ?

Simon Dobez – Le système peut recevoir jusqu'à 64 unités intérieures de tout type (cassette, gainable, plafonnier, console, mural…) avec une possibilité de 1 000 m de liaison frigorifique au total et de 235 m entre le 1er raccord et l'unité la plus éloignée. Il est proposé en trois châssis pour une puissance sur mesure avec des modules de 8 à 22 CV et des combinaisons atteignant jusqu'à 60 CV.

Les unités intérieures peuvent afficher une puissance minimum froid de 1,7 kW et chaud de 1,9 kW afin de répondre parfaitement aux besoins actuels des bureaux de petites surfaces, comprises entre 10 et 15 m². Le système est également capable de traiter de grands volumes avec des unités type gainable atteignant 28 kW de puissance froid.

La régulation Tout Inverter, associée à la gestion très fine du débit réel de réfrigérant, apporte la juste puissance nécessaire pour chaque unité intérieure. L'optimisation du compresseur DC Twin-Rotary, qui caractérise tout le savoir-faire de Toshiba, a permis d'augmenter encore les performances à 50 % de charge, ce qui est essentiel, puisque le système fonctionne la majorité du temps à charges partielles.

Il faut aussi préciser que le confort est toujours assuré grâce au maintien de la fonction chauffage pendant les cycles de dégivrage.

Enfin, avec un coefficient de performance saisonnier annuel supérieur à 7.00 sur l'ensemble de la gamme, il affiche une performance énergétique inégalée !

Et pour la maintenance ?

Simon Dobez – Cette nouvelle gamme sera proposée avec une application WaveTool téléchargeable gratuitement sur smartphone qui, grâce à la technologie NFC, autorisera à récolter très facilement toutes les informations et caractéristiques de l'installation sans ouvrir le produit. Cette accessibilité simple et rapide aux données du système, unique sur le marché, permettra donc à l'installateur de déclencher lui-même un diagnostic fiable en un temps record.

Il faut également signaler la possibilité d'intégrer un système de détection des fuites de réfrigérant avec fonction Pump Down, qui rapatrie l'ensemble de la charge dans l'unité extérieure.

Quant à la fiabilité et à la robustesse des équipements, elle est accrue grâce, notamment, au traitement inédit DLC (Diamond Like Carbon) des palettes du compresseur, qui permet de réduire l'usure au frottement. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Toshiba

La gamme SMMSe, parfaitement adaptée à l'hôtellerie, locaux commerciaux, immeubles de bureaux, établissements publics, etc.

HARGASSNER

Chaudières à bois

NANO PK de 6 à 12 kW

Chaudière à granulés compacte & économique

ECO HK de 20 à 120 kW

Extension de la nouvelle gamme de chaudières mixtes

NOUVEAU

GARANTIE 7 ANS

* Catégorie Chauffage Central Domestique

GRANULÉS BÛCHES BOIS DÉCHIQUETÉ

Prime VIVROBOIS 2ème semestre 2015*

Recommandée par la NATURE

*** RÉDUCTION IMMÉDIATE**

liée à la valorisation des Certificats d'Economies d'Energie par HARGASSNER France pour l'installation d'une chaudière avant le 31-12-2015 (date d'Attestation sur l'Honneur) dans une habitation individuelle de plus de 2 ans selon secteur géographique, sous réserve du respect des critères d'éligibilité.

© Hargassner France 2015

780, chemin des Persèdes • 07170 LAVILLEDIEU
Tél. 0 475 367 835 • info@hargassner-france.com

RETROUVEZ TOUTE L'ACTUALITÉ : www.hargassner.fr

Biofloor Connect, la solution “plug and play”

© Comap

Composé d’un module de contrôle, de thermostats d’ambiance sans fil et de têtes électrothermiques pour piloter les différents circuits, Biofloor Connect permet une régulation parfaite de la température, pièce par pièce. Biofloor Connect est très facile à installer, idéal pour permettre aux plombiers-chauffagistes de proposer une solution complète à leurs clients, comprenant plancher chauffant et régulation. Le raccordement des thermostats au module de contrôle s’effectue en quelques secondes, grâce à la technologie radio de fréquence 868MHz, bidirectionnelle, fiable et sécurisée. Les fonctionnalités intégrées réduisent la configuration et la mise en route à quelques étapes simples. Biofloor Connect facilite le pilotage du système par l’utilisateur (particulier ou exploitant). Le thermostat à affichage digital propose des menus simples et intuitifs et l’utilisateur peut piloter son installation localement en Wi-Fi ou à distance, grâce à une application pour smartphone et tablette, disponible gratuitement à partir de septembre sur l’App Store et Google Play.
www.comap.fr

COMAP

ESBE renforce sa gamme sanitaire pour le secteur tertiaire

Marque reconnue dans le secteur du chauffage domestique, ESBE propose désormais des produits optimisant la gestion ECS pour le secteur tertiaire. Deux d’entre eux ont particulièrement retenus notre attention : Le FRESH HYDRO et le CRS.
Le Fresh Hydro est un échangeur à plaques instantané équipé d’un bloc hydraulique unique intégrant un circulateur à débit variable (PWM) et une vanne 3 voies motorisée ultra réactive. En garantissant la température la plus basse possible à l’entrée de l’échangeur à plaques, ce système évite tout entartrage et optimise la consommation énergétique de l’ensemble.

© ESBE

Le CRS est, lui, un contrôleur qui, grâce à sa sonde à plongeur et à son temps de réponse très rapide, est particulièrement recommandé pour les applications de type douches collectives, etc...

Entre autre fonctionnalités, ces deux systèmes possèdent une fonction anti-légionellose.

ESBE

Nouvelle tête thermostatique Danfoss RAW 5014

Conforme à la norme EN 215 et certifiée avec une Vt de seulement 0,14K, la nouvelle tête thermostatique Danfoss RAW 5014 a la valeur la plus basse des têtes thermostatiques sur le marché. Spécialement conçue pour répondre aux projets RT2012, elle vous assure d’être conforme aux exigences réglementaires. Robinet thermostatique à fonctionnement autonome sans puissance auxiliaire, possibilité de régler les limites, haute précision de régulation et longue durée de vie grâce à un système unique de corps de vanne à faible friction à soufflets et presse-étoupes, confort de chauffage et très bonne récupération, large choix de corps de vanne, dispositif antivol, montage rapide garantissant robustesse et précision. www.raw5014.fr

© Danfoss

DANFOSS

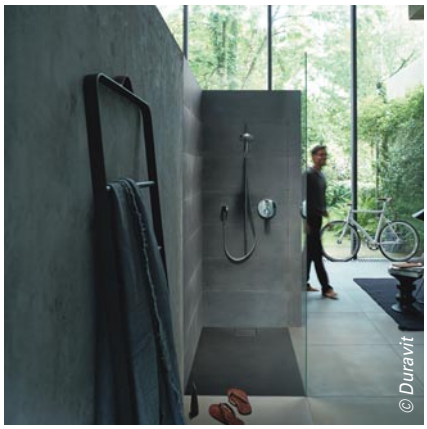
Nouvelle gamme condensation fioul « full ErP »

© Domusa

Domusa propose une nouvelle gamme de chaudière condensation fioul conforme à l'ErP (Classe Energétique A), en fonte ou en acier avec production d'eau chaude sanitaire (existe en version solaire CESI) et chauffage seul de 19 à 40 Kw. La NOVATION HFC ou HDFX propose l'équipement le plus complet du marché Français avec une régulation capable de gérer 2 circuits mélangés de base. La Sirena Cal H Condens, la JAKA HDF Condens et la MCF HDX Condens sont des chaudières à équiper en fonction des besoins du site. Les ballons d'eau chaude sanitaire sont en inox ainsi que les condenseurs auto-nettoyants simple à l'entretien.

DOMUSA

Receveur de douche Stonetto de Duravit

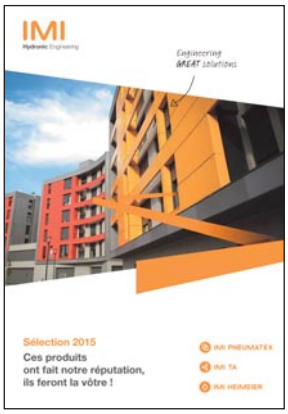

© Duravit

Le receveur de douche Stonetto de Duravit procure une sensation de douche nouvelle et archaïque. Une inspiration poétique du groupe de designers EOOS : une surface en pierre polie par l'eau.
Entièrement réalisés en DuraSolid®, le receveur et la bonde d'écoulement constituent une unité visuelle continue. Il en résulte un sol qui n'a pas seulement l'aspect, mais aussi la dureté de la pierre. Avec son design concentré sur l'essentiel, le receveur de douche s'intègre parfaitement dans l'architecture et l'ambiance. Parmi d'autres possibilités, il peut se combiner aux parois de douche OpenSpace B. Et pour finir : Stonetto est prévu pour accueillir le débit d'eau des grands pommeaux et des pommes à effet pluie.

DURAVIT

Nouveau Tarif IMI Hydronic Engineering

Leader en équilibrage hydraulique, maintien de pression et qualité d'eau et robinetterie thermostatique, IMI Hydronic Engineering édite à partir du 1er septembre son nouveau tarif.
Une sélection des principaux produits IMI-Pneumatex, IMI-TA et IMI-Heimeier est regroupée en 120 pages pour vous permettre de retrouver les avantages, les spécificités techniques et les prix que vous recherchez.



La recherche est largement simplifiée grâce à 5 onglets :
- Maintien de pression et Qualité d'eau
- Vannes statiques
- Vannes dynamiques
- Robinetterie thermostatique
- Planchers chauffants, CIC, Sous-stations, accessoires chaufferie

Toutes les nouveautés 2015 (plus d'une dizaine !) sont listées afin de vous en faciliter l'accès.

N'hésitez pas à demander un exemplaire :
info.france@imi-hydronic.com

IMI HYDRONIC ENGINEERING

Salon H'Expo

Du 22 au 24 septembre 2015 à Montpellier. Le 76ème congrès de l'Union Sociale pour l'Habitat se déroulera en parallèle du salon H'Expo. Environ 10 000 décideurs publics et privés du secteur seront présent à cet événement.

http://union-habitat.org

Mondial du bâtiment

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 : Batimat, Interclima+elec, Idéo bain. Les 3 salons sont désormais réunis sous la bannière "Mondial du bâtiment". Un hall regroupera les exposants concernés par les systèmes de chauffage et la production d'eau chaude sanitaire, la climatisation, le froid, la ventilation, la gestion technique des bâtiments et systèmes d'installation électrique, le smarthome et les solutions installateurs.

www.lemondialdubatiment.com

Salon Bois Energie

Du 15 au 17 mars 2016 à Nancy, parc des expositions. Le Salon Bois Energie couvre la filière bois-énergie depuis la gestion forestière jusqu'à la production d'énergie par cogénération ou chauffage direct, en passant par la production et la distribution des différents formes de combustibles biomasse. 380 exposants offriront un panorama des dernières évolutions en Europe (plus de 20 pays européens exposent) et aborderont le bois-énergie pour les industries, collectivités locales ainsi que les applications domestiques.

www.boisenergie.com

Annonceurs

CHAPPÉE - - - - - - - - - - - 1re
SALMSON - - - - - - - - - - - - 2e
CARDONNEL INGÉNIERIE - - - 3e
GRDF - - - - - - - - - - - - - - 4e
BOSCH - - - - - - - - - - - - - 15
BUTAGAZ - - - - - - - - - - - - 4
CHAPPÉE - - - - - - - - - - - - 11
CHAUVIN ARNOUX - - - - - - - 7
DOMUSA - - - - - - - - - - - - 39
ESBE - - - - - - - - - - - - - - 27
FINAGAZ - - - - - - - - - - - - 21
FINIMETAL - - - - - - - - - - - 31
FLAMCO - - - - - - - - - - - - 35
FROLING - - - - - - - - - - - - 32
GIACOMINI - - - - - - - - - - - 17
GRIPPLE - - - - - - - - - - - - 33
GRUNDFOS - - - - - - - - - - - 9
HARGASSNER - - - - - - - - - 47
KIMO - - - - - - - - - - - - - - 49
KWB - - - - - - - - - - - - - - 48
PIÈCES XPRESS - - - - - - - - 50
TOSHIBA - - - - - - - - - - - - 43
VIESSMANN - - - - - - - - - - 25

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

CARDONNEL Ingénierie

le confort durable du bâtiment

UNE ORGANISATION,

Ingénierie du bâtiment

- Assistance maîtrise d'ouvrage
- Audit énergétique & audit ciblé
- Maîtrise d'œuvre du bâtiment

Ingénierie et services

- Outils numériques & informatiques
- Recherche & développement
- Organisme de formation

DES ÉVÈNEMENTS,

Habitat Thermogène® et Smart Thermogène Grid®

12 sept au 4 oct
Port de Solférino - Paris
Paris pour le Climat

12e convention Efficience Energétique du BATIMENT

Le 6 octobre - Paris
www.convention-eeb.fr

BATI cube 2.0

Du 2 au 7 novembre
Salon Interclima

POUR L'ENSEMBLE DES ACTEURS DU BÂTIMENT

Plus d'infos : www.cardonnel.fr

ACCOMPAGNEMENT

ACCÈS AU GAZ NATUREL

QUELLE ÉNERGIE

Optimisez la performance de vos réalisations avec le gaz naturel.

UN PROJET

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

PERFORMANCE

UN CLIENT

Avec vous, en réseau

Crédit photo : ©getty image

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

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