MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Négociants :
Partedis monte en puissance

Bureaux d'études :
SCOP EcoZimut :
une autre conception du BE

Chantier :
Thermozyklus - Régulation terminale en logement sensible : performance et maîtrise de l'installation

Produits :
GRDF, Oventrop, Bette, Aldes, Bosch, VitrA, Grundfos...

N°55 – Avril-Mai 2018
ISSN 1967-0303 - **10.00 €**

TOUTES NOS SOLUTIONS GAZ PROPANE ET GAZ NATUREL AU SERVICE DE VOTRE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

04/18 - Antargaz Finagaz SA au capital de 7 749 159 euros - RCS Nanterre 572 126 043 - Immeuble Reflex - Les Renardières - 4 place Victor Hugo 92400 Courbevoie. Crédit photo : iStock/Shutterstock. Création : AKATOA.

PROPANE, GAZ NATUREL

www.antargaz.fr

L'ÉNERGIE EST NOTRE AVENIR, ÉCONOMISONS-LA !

antargaz
Le choix naturel

Voir page 17

Dossiers - Receveurs de douche
- Équilibrage des réseaux de chauffage : levier de performance

Vous souhaitez remplacer votre chauffe-eau ?

Un chauffe-eau haut rendement est très rapidement remboursé !

Opter pour un chauffe-eau haut rendement à condensation vous permet de réaliser des économies importantes sur les frais de consommation. De plus, **le délai de retour sur investissement est très court par rapport à un générateur d'eau chaude atmosphérique**. Les chauffe-eau à condensation offrent également un rendement optimal. Cette solution d'approvisionnement en eau chaude respectueuse de l'environnement répond à la réglementation ErP qui entrera en vigueur en septembre 2018.

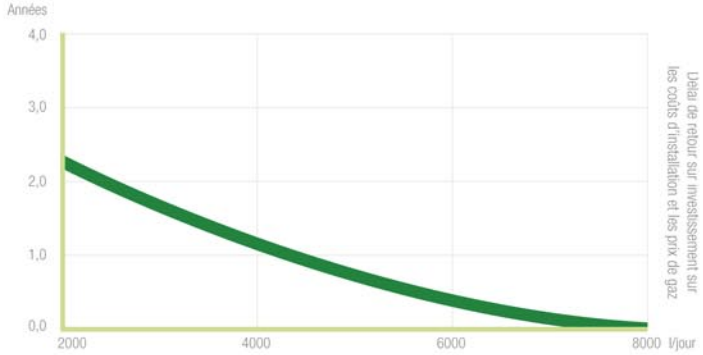
La société A.O. Smith vous garantit des conseils et un accompagnement, de la phase de conception jusqu'à l'entretien après-vente : vous bénéficiez ainsi toujours de la solution de production d'eau chaude pour toutes applications !

Avantages pour le consommateur :

- Économies d'énergie maximales
- Pertes en veille minimales
- Faibles coûts d'exploitation

Avantages pour l'installateur :

- Simplicité d'installation et d'entretien
- Aucune limitation en matière d'espace (ventilation)
- Gamme très complète de chauffe-eau haut rendement



www.aosmith.fr

AO Smith

sommaire

5 Édito

6 Actualités de la profession

6 Primagaz lance le biopropane
6 Nouveau site Internet pour Thermozyklus
6 RGE
7 Convention Socoda 2018 : la force de la relation humaine
8 Le catalogue Cedeo est arrivé
8 Guide de l'Intelligence hydraulique
8 Nouvelle qualification OPQIBI
9 Materiopro.fr : revendez vos invendus !
9 Étude Bosch Smart Home sur la maison connectée

10 La parole à...

10 Le CAH envisage de créer l'observatoire consommateurs habitants

11 Fournisseurs d'énergie

11 Butagaz cible la réduction du CO_2

12 Fabricants

12 Maîtrise de l'air Ubbink : l'excellence doit devenir le standard
13 Riello : un challenger pour le marché de la climatisation... ultra-dynamique !
14 SFA : 60 ans et une production 100 % française
15 Attestation d'entretien : avec l'e-@ttest, testo simplifie tout !

16 Négociants

16 Partedis monte en puissance

18 Installateurs

18 SM Gety : tout passe par l'apprentissage

20 Bureaux d'études

20 SCOP EcoZimut : une autre conception du BE

22 Dossiers

22 Receveurs de douche
26 Équilibrage des réseaux de chauffage : levier de performance

30 Réglementation

30 Installations gaz dans les bâtiments d'habitation : ...

32 Chantier

32 Thermozyklus - Régulation terminale en logement sensible : ...

34 Reportage

34 DRU : performance, confort et plaisir de la flamme gaz naturel
36 Fondis : différent grâce au gaz naturel
38 CHAPPÉE : le gaz naturel en réponse à la réglementation thermique

40 Produits

40 GRDF : des compteurs gaz communicants en cours de déploiement
42 Oventrop : objectif équilibrage !
43 Les systèmes Bette pour faciliter la pose des receveurs de douche
44 EasyHome d'Aldes : de la ventilation de la maison à la purification de son air
45 Objectif de Bosch : être plus pros grâce à la mesure connectée
46 La nouvelle offre VitrA en matière de receveurs de douche
47 Nouveaux Alpha 1 L et Magna 1 de Grundfos : encore plus performants !

48 Rubrique produits :

48 Les nouveautés des fabricants

50 Agenda et index

50 Index entreprises et organismes cités

Filière Pro AD.Com • **Siège social :** 8, rue d'Athènes - 75009 Paris • **Édition :** 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 : Mai 2018.

Impression : Imprimerie Chirat - 744, rue de Sainte-Colombe - 42540 Saint-Just-La-Pendue

© La reproduction et l'utilisation, même partielle, de tout article (communications techniques, documentations) extrait du magazine *FilièrePro* 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.

Kinedo FRANCE

NOUVEAUTÉ

KINESURF découpable

Le receveur **à larges plages de découpe,** tout équipé

RÉSISTANCE

surface en Biocryl, armature en fibre de verre et renfort en Biotec

FORME AJUSTABLE

receveur découpable sur chantier (jusqu'à 25 cm). Dessous du receveur entièrement plat

ÉQUIPEMENT

bonde extra-plate, cache-bonde en Biocryl blanc renforcé inox

FABRICANT FRANÇAIS

KINEDO.COM

Édito

Receveurs de douche : Toujours plus d'acteurs sur un marché porteur

© SDP

Avec quelque 800 000 receveurs vendus en 2016 (nous attendons les chiffres de 2017), tous matériaux confondus, y compris les versions à carreler (chiffre, auquel il faut cependant ajouter les solutions maçonnées), nous pouvons annoncer que le marché se porte toujours très bien !

Ce contexte favorise, on s'en doute, la présence d'un très grand nombre d'acteurs sur un marché très bataillé. La tendance va donc vers une croissance continue en volume, mais un peu moins soutenue en valeur, en raison notamment de la présence grandissante des marques des distributeurs.

L'offre des fabricants s'intensifie sur les matières nouvelles comme les complexes de tous ordres, mis au point par les grandes marques et de nouveaux acteurs de conceptions très qualitatives (comme le verre cellulaire avec une finition en « feuille de pierre »), ou les solutions avec carrelage prédécoupé. Face à cette déferlante qui ne cesse de progresser, la céramique, comme l'acrylique, régresse un peu chaque année, particulièrement dans le neuf, sachant que l'on peut estimer sa part à environ 380 000 pièces. L'offre céramique en grand format ultraplat et résistant à la glissance progresse, mais pas suffisamment pour enrayer la baisse. Nous saurons bientôt si 2017 vient confirmer ou endiguer l'érosion de ces matériaux.

Hormis ces évolutions, il faut évoquer l'incontestable présence des grands formats, dans le neuf notamment. Nous constatons que, si l'ensemble des pièces des logements ont tendance à se réduire, il n'en va pas de même avec la salle de bains principale, qui doit être accessible au sens de la réglementation. Avec des espaces plus larges, il devient alors possible de choisir entre l'implantation d'une baignoire ou d'une douche aux larges dimensions. L'offre croissante des baignoires bain-douche répond à ceux qui ne veulent pas choisir.

Face à ce marché de plus en plus riche en acteurs et en offres produits, l'installation doit incontestablement monter en qualité pour répondre sans fausse note au problème majeur : celui de l'étanchéité. La professionnalisation doit passer par la formation, même si les fabricants tendent à élaborer des solutions particulièrement astucieuses et efficaces pour parer aux désordres les plus fréquents (conception sans joints, avec des nattes murales solidaires du receveur). En France, 90 % des désordres constatés en salle de bains sont dus à un défaut de pose ; faute de cadre réglementaire, on comprend donc tout l'intérêt de se concentrer sur la formation aux règles de l'art.

Pour finir, il faut porter une vigilance accrue au choix des receveurs. Un receveur de classe 1 répond à toutes les exigences de la norme qui font la différence, notamment sur sa résistance aux chocs thermiques et physiques. Il est donc largement préférable à un receveur de classe 2, qui ne peut prétendre à la certification NF et ne présente, pour résumer sommairement, que des aptitudes évacuer l'eau !

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

En bref

Orvif : adieu Monique !

Monique Favez nous a quitté. Elle restera une figure marquante de la profession au travers de ses actions et de sa participation active au développement du groupement GSE qu'elle présida plusieurs années, groupement à l'origine du groupement Resia, lui-même à l'origine d'Algorel au côté du groupement Gapsa. Son engagement dépassa même les frontières, car en 1992, elle fut à l'initiative du groupement européen EDT. Monique Favez fut par ailleurs une militante syndicale active au travers de son action au sein de la Fnas Île-de-France ainsi qu'au sein de la Fest, défendant avec ardeur et passion le statut des indépendants.
En 1967, Monique Favez crée Orvif. Son époux, Jean Favez, alors gérant d'une entreprise de couverture-plomberie, la rejoint en 1969. La success story était sur les rails. Rapidement, la première boutique, rue du Montparnasse, devient trop petite. Un déménagement s'opère et le site de Gentilly (94) deviendra le vaisseau amiral des autres agences et enseignes. Aujourd'hui, la saga Orvif se poursuit. Sa fille Isabelle, présidente, et son petit-fils, Benjamin Roux, directeur général, continuent de développer l'entreprise familiale, avec un CA de 45 M€ et près de 160 collaborateurs.

Stiebel Eltron passe le demi-milliard

En 2017, le seuil des 500 millions d'euros de chiffre d'affaires a été dépassé par Stiebel Eltron. C'est un chiffre record depuis les 93 années d'existence du groupe international allemand.
La croissance a été aussi importante sur le marché national que sur l'international, sachant que la filiale française a également contribué à la dynamique du groupe avec le retour à une croissance positive depuis plusieurs mois.

Primagaz lance le biopropane

www.primagaz.fr/biopropane

100 % renouvelable, 0 % intermittent, stockable (citernes et bouteilles) et disponible sur l'ensemble du territoire, le biopropane répond aux objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre.
Commercialisé comme combustible et comme carburant (pour l'habitat individuel et collectif, l'industrie, l'agriculture et le transport), il est produit à partir de déchets industriels recyclés (68 %) et d'huiles végétales (32 %). Ce nouveau gaz renouvelable, dont les émissions sont faibles et les performances énergétiques identiques à celles du propane standard , peut être introduit dans les circuits de distribution existants sans différence pour les utilisateurs.
Enregistré dans la Base carbone de l'Ademe en décembre 2017, son facteur d'émission est de 60 grammes de CO_2 par kWh seulement, soit une réduction de 78 % par rapport aux énergies fossiles de référence.
Pour les collectivités et les bailleurs sociaux, le biopropane se présente comme une solution efficace pour atteindre les niveaux d'exigence en matière de performance énergétique. En effet, le biopropane s'inscrit dans la dynamique de la future RE2020, qui vise notamment à déployer des bâtiments performants et à faible empreinte carbone. Primagaz se fixe pour objectif d'alimenter 50 % de ses projets de construction de maisons individuelles sur le court terme. ■

Nouveau site Internet pour Thermozyklus

Dans la volonté de s'inscrire dans la démarche globale d'amélioration de la communication à l'égard des différents acteurs, Thermozyklus France a créé un nouveau site Internet, plus accessible et tourné vers le client : www.thermozyklus-inside.fr
Simplicité et clarté des informations, exemples de réalisations, contenu technique et explicatif… vous y trouverez tout ce que vous devez savoir sur la régulation terminale prédictive Thermozyklus. ■

RGE

Le label RGE (Reconnu garant de l'environnement) certifiant les professionnels du bâtiment n'est pas à la hauteur ! « *Des progrès significatifs sont attendus pour que le choix d'une entreprise RGE puisse constituer une garantie réelle de qualité de l'exécution des travaux de rénovation énergétique* », selon le bilan du conseil général de l'environnement et du développement durable (CGEDD), dépendant du ministère de la Transition écologique et solidaire. Le rapport précise aussi que le dispositif de formation n'est pas adapté à la diversité des situations des entreprises, que la compétence technique exigée n'est demandée qu'à une seule personne, quelle que soit la taille de l'entreprise, et qu'il faut déplorer une insuffisance récurrente des contrôles des travaux. En défaut également, une lisibilité et une intelligibilité limitées de la qualification professionnelle, résultant de la complexité d'ensemble du dispositif. Autre grief : les entreprises individuelles, qui représentent les deux tiers des entreprises du bâtiment, sont très peu qualifiées RGE. Bref, le dispositif, loin d'être remis en cause, est indiscutablement à améliorer !
Plusieurs mesures ont été proposées, notamment fusionner les différents labels et référentiels, faciliter la qualification des TPE, proportionner le nombre des responsables techniques et la tarification du label à la taille de l'entreprise, recentrer la formation sur les gestes et le respect des règles de l'art, rendre obligatoire la constitution de preuves de bonne exécution, notamment sur les points potentiellement litigieux. Pour les clients, une meilleure lisibilité de la mention RGE et un accompagnement vers une rénovation par étapes sont souhaités. ■

© Socoda

Philippe de Beco lors de la 11e convention Socoda.

Convention Socoda 2018 : la force de la relation humaine

« *Quand le client pousse la porte d'un point de distribution, notre adhérent souvent le connaît : il sait s'il est de bonne ou mauvaise humeur, s'il est tracassé ou serein…* » Pour **Philippe de Beco**, président du directoire de Groupe Socoda, la relation humaine est à la base de l'efficacité professionnelle. Or, elle est totalement absente d'Internet, où les pure-players n'ont que « la politesse du clic », tandis que, dans les points de vente Socoda, il y a des vendeurs, des sourires, des bonjours…, mais aussi des prix en décalage par rapport à ceux de la distribution traditionnelle, qui sont pourtant octroyés par les fabricants.

La 11e convention de Groupe Socoda s'est déroulée au mois de mars dernier. Réunissant 2 800 participants, elle a été l'occasion pour Philippe de Beco de rappeler la proximité et la puissance du groupement, et de souligner que, en matière de numérique, celui-ci n'était pas à la traîne, car « *Socoda a doublé de surface* », grâce à « *un magasin numérique où l'excellence opérationnelle du digital viendra toujours s'ajuster dans une relation de confiance professionnelle* ».

Cette convention a permis à Philippe de Beco de lancer la deuxième édition des Bourses à l'innovation de Groupe Socoda, qui sont des « *appels à projets sur des produits innovants, responsables et qui prennent en compte les contraintes de demain* ». Ces Bourses s'adressent aux six métiers du groupement, dont le sanitaire-chauffage-plomberie. Les gagnants de chaque métier – industriel ou inventeur –, se verront remettre un chèque de 10 000 euros et seront assurés d'une commercialisation du produit au travers du réseau durant deux ans.

Rappelons que la branche sanitaire-chauffage-plomberie du groupement compte 56 adhérents, 163 points de vente et 134 fournisseurs référencés. En 2017, son chiffre d'affaires a augmenté de 11 %, représentant 8 % du chiffre d'affaires global, qui s'est élevé à 3 milliards d'euros dans le même temps. ■

En bref

© Geberit

Geberit en campagne pour le « lavage à l'eau »

C'est bien d'hygiène intime dont on parle, dont Geberit entend changer la manière dont on l'envisage, en « rendant le lavage à l'eau aussi naturel que le fait de prendre une douche ».

La campagne internationale lancée en début d'année parle de ressourcement, de découverte, d'expérience nouvelle. Les spots se concentrent sur trois personnages évoluant de manière décontractée sur un fond coloré, et incarnant chacun un univers distinct (fierté, technologie, confort) relié par un sentiment commun : la confiance. Les WC apparaissent progressivement à l'écran, dessinés d'un simple trait, sous les personnages assis.

Niveau phonique de 17 dB(A) seulement DIN 4109 VDI 4100

Acier Titane Vitrifié

30 Ans de Garantie

Made in Germany

En bref

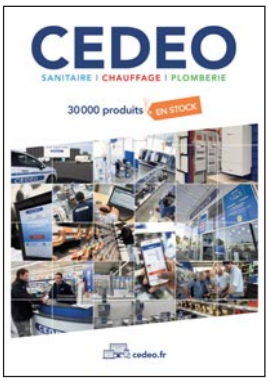
Bilan 2017 Uniclima

Comme chaque année, Uniclima nous annonce ses chiffres. L'année 2017 a bien été marquée par la reprise :
+ 7,5 % pour les chaudières gaz et fioul à condensation (488 000 pièces).
+ 10 % pour les chaudières biomasse (10 700 pièces), avec une très grande majorité de chaudières à granulés, qui progressent de 24 %.
+ 12 % pour les PAC air/eau (83 364 pièces).
+ 8 % pour les PAC air/air, multi-split réversibles (483 912 pièces).
+ 10 % pour les CET (88 891 pièces).
Seuls chiffres négatifs : encore pour le solaire avec - 26 % de Cesi (5 400 pièces) et - 8 % de systèmes combinés (330 pièces), mais aussi pour les PAC géothermiques, avec - 8 % (2 489 pièces).
Quant à la ventilation, elle progresse de 2,5 % sur le simple flux (avec + 6,1 % pour l'hygroréglable et + 0,8 % sur l'autoréglable). Le double flux accuse une faible baisse avec - 0,6 %.

Qualification Synasav : à portée de clics !

Cette formation, à la fois technique et réglementaire, est désormais disponible en ligne. À l'issue de la formation du technicien sur la plateforme e-learning, un test officiel final de contrôle des connaissances vérifiera que le niveau minimum attendu est bien atteint.
À renouveler au minimum tous les cinq ans, la formation Qualisav est prise en charge par les Opca (Organismes paritaires collecteurs agréés, chargés de collecter, mutualiser et redistribuer les obligations financières versées par les entreprises au titre de la formation professionnelle).

Le catalogue Cedeo est arrivé



© Cedeo

Disponible dans les 350 agences Cedeo depuis le début du mois d'avril, ce catalogue 2018 inclut l'offre la plus vaste du marché avec plus de 30 000 produits en stock dans le secteur du sanitaire, de la plomberie et du chauffage. Il comprend également les toutes dernières nouveautés proposées par ce distributeur ainsi que de très nombreux conseils de choix et de mise en œuvre.
On remarque en parallèle son nouveau format pour une plus grande visibilité et un meilleur confort de lecture, sa nouvelle rubrique dédiée à l'accessibilité, l'ajout de 12 nouveaux guides de choix pour aider à sélectionner la meilleure réponse pour les clients particuliers, et la multiplication des blocs infos qui approfondissent les informations produits.
Bref, ce catalogue a vraiment l'ambition d'offrir aux artisans et à tous les professionnels du génie climatique un outil au service de leur performance ! ■

Guide de l'Intelligence hydraulique

© SDP

Les syndicats ACR et Profluid viennent de publier ce guide réalisé par le Costic avec le soutien d'Énergies & Avenir.
Destiné à devenir un ouvrage de référence, il s'adresse aux professionnels du génie climatique et plus particulièrement à ceux qui interviennent sur les installations de boucles à eau chaude.
L'objectif est la prescription massive d'installations performantes de chauffage et d'eau chaude sanitaire, en neuf comme en rénovation, grâce à la maîtrise à tout moment des pressions et des débits en tout point. La bonne conception hydraulique des réseaux, l'efficacité des équipements de régulation et la mise en œuvre des innovations proposées par les fabricants sont les trois leviers sur lesquels ce guide propose de s'appuyer.
Gratuit, disponible en téléchargement (www.profluid.org/fr/guide-acr), il se compose de quatre chapitres :
– Rénovation des installations de chauffage et de climatisation ;
– Création des installations de chauffage et de climatisation ;
– Installation de bouclage d'eau chaude sanitaire ;
– Les équipements de la boucle hydraulique. ■

Nouvelle qualification OPQIBI

L'édition 2018 de la nomenclature OPQIBI a intégré une nouvelle qualification pour les prestataires d'ingénierie (bureaux d'études, sociétés d'ingénierie…) : l'étude ACV bâtiments neufs (référentiel E+C).
Cette qualification correspond à la réalisation d'une évaluation environnementale d'un bâtiment neuf avec une méthode d'analyse de cycle de vie (ACV) selon le référentiel Énergie carbone en vigueur à la réalisation de la prestation.
Son attribution repose sur la capacité à appliquer la méthode et à réaliser les calculs exigés par ce référentiel, calculs établis à partir d'un logiciel validé par le ministère chargé de la construction et conduisant à la production de la synthèse d'étude environnementale exigée.
Conçue en collaboration notamment avec l'Ademe, l'association HQE, Cerqual, Cinov, Promotelec, Syntec-Ingénierie et l'USH, la nouvelle qualification bénéficie de la reconnaissance RGE.
Son contenu et ses critères d'attribution sont disponibles sur le site www.opqibi.com ■

Materiopro.fr : revendez vos invendus !

© Materiopro.fr

Inévitables, les retours de chantiers sont une charge pour les professionnels, qu'ils soient le résultat d'une erreur de commande, d'un retournement du client, d'achats surnuméraires… Une charge encombrante du point de vue stock, coût et logistique. De plus, ces invendus, qui finissent la plupart du temps en déchetterie, sont une source de gaspillage peu acceptable aujourd'hui. D'où l'intérêt de la plateforme Materiopro.fr, créée par un entrepreneur du bâtiment. S'adressant aux professionnels, elle veut les aider à revendre leurs invendus et à acheter à bon prix ceux de leurs confrères.

Pour y arriver, il suffit de s'abonner au site (coût 192 €/an ou 20 €/mois), en indiquant son numéro de Siret et son code APE, de créer un compte (pour les vendeurs) et de mettre en ligne les photos du produit (neuf et emballé), son prix d'achat et son prix de vente. Le site effectue le contrôle du produit avant sa mise en ligne. Les produits, classés par rubrique, s'affichent par géolocalisation, afin de favoriser les achats de proximité. Mais il est possible de faire appel à un transporteur, dont le coût est immédiatement indiqué.

Une fois la commande validée et payée, les coordonnées du vendeur sont transmises à l'acheteur, pour récupérer les matériaux. Le paiement, effectué en ligne, est viré automatiquement sur le compte du vendeur. Une commission de 5 % est retenue par Materiopro.fr.

En donnant une seconde vie aux matériaux et produits du bâtiment, cette plateforme professionnelle contribue à l'amélioration de la gestion des entreprises du bâtiment, tout en réduisant les volumes de déchets mis en décharge. Elle sera bientôt complétée par un site destiné au grand public, qui lui permettra d'acheter également les produits, si le professionnel le souhaite.

Selon la FFB, Fédération française du bâtiment, le marché des invendus représente 1,24 milliard d'euros par an, soit 4 078 euros HT par entreprise, et génère 40 millions de tonnes de déchet chaque année. ■

En bref

Propellet : une formation numérique gratuite

Cette formation numérique, ou Mooc, a pour objectif d'aider les professionnels (bureaux d'études, architectes, maîtres d'œuvre…) à prescrire le granulé. La formation théorique dure 1 h 30 et est illustrée par des reportages et témoignages.

Rappelons que le chauffage au granulé prend progressivement sa place dans le secteur du collectif. Ce sont aujourd'hui des mairies, des logements collectifs, des écoles, des centres aquatiques, des monuments historiques, des stations de ski, des hôtels, qui sont chauffés au granulé.

www.propellet.fr/mooc

Étude Bosch Smart Home sur la maison connectée

www.bosch-smarthome.com/fr/fr

Pas une semaine ne s'écoule sans l'annonce d'un nouveau produit domotique qui viendra enrichir la « maison du futur » par sa connectivité. Bosch Smart Home a donc décidé de s'intéresser aux utilisateurs de ces objets, mais aussi à ceux qui ont choisi de ne pas faire le pas. Son étude révèle notamment que :

- sur les 1 000 personnes interrogées, un tiers a acheté et utilise régulièrement au moins un produit connecté pour leur maison. Dans 52 % des cas, il s'agit d'un système de sécurité connecté, tel qu'une alarme ou un dispositif anti-intrusion ;
- le choix d'un produit spécifique repose sur trois piliers principaux pour les personnes interrogées
  - L'aspect pratique et confort (27 %),
  - la sécurité (23 %),
  - le design du produit (17 %) ;
  - les femmes sont plus réticentes que les hommes à faire ce pas. Trois femmes sur dix ont ainsi déjà renoncé à un chauffage connecté, un chiffre qui passe à 2 femmes sur 5 lorsqu'elles ont envisagé un système de sécurité connecté.

La principale raison invoquée pour ces désistements est le prix trop élevé (62 % des répondants). Les acheteurs potentiels évoquent aussi de forts doutes au sujet des abonnements mensuels (43 %), de la sécurité des données (35 %) et du respect des données personnelles (30 %).

Des résultats qui confortent Bosch Smart Home dans son approche consistant à proposer des produits simples à utiliser mais parfaitement sécurisés et respectueux de la vie privée ! ■

Club de l'Amélioration de l'Habitat

Le CAH envisage de créer l'observatoire consommateurs habitants

Le comportement du consommateur est l'une des clés du marché de la rénovation. Mieux le comprendre devrait permettre d'apporter des réponses pertinentes pour lever des freins et accroître les volumes d'investissement. Jean-Pascal Chirat, délégué général du CAH, nous dévoile les ambitions du CAH autour de cet observatoire.

Jean-Pascal Chirat,
délégué général du CAH.

Filière Pro - Pourquoi observer les consommateurs ?

Jean-Pascal Chirat – Le Club de l'amélioration de l'habitat, dont la vocation est de contribuer à la connaissance et au développement du marché de la rénovation de l'habitat, souhaite pouvoir mieux situer le rôle du consommateur. Ce dernier est en effet un acteur déterminant quant à la dynamisation de la demande de travaux. La démarche de création d'un outil spécifique, l'observatoire consommateur, doit permettre de :

– mieux comprendre ce qui peut inciter les habitants à entreprendre des travaux dans leur logement, ou à l'inverse freiner le passage à l'acte ;
– savoir quel accompagnement mettre en place pour aider les consommateurs à concrétiser leur projet d'amélioration de leur habitat ;
– pouvoir disposer d'indicateurs clairs et fiables permettant de mesurer et anticiper d'une part la dynamique du marché des travaux dans l'habitat existant privé et, d'autre part, l'intensité et la variation des choix, (rénovation, amélioration, adaptation du logement, extension…).

Quel est l'intérêt de cette observation pour le CAH et ses membres ?

Jean-Pascal Chirat – Cet outil d'analyse des comportements consommateurs offre divers intérêts pour les acteurs de la rénovation :

– réagir pour ajuster l'offre et améliorer son accessibilité ;
– proposer des actions visant à modifier positivement les états de fait ;
– agir pour accélérer la dynamique de la demande voire l'anticiper ;
– accroître les compétences et capacités des acteurs professionnels et institutionnels ;
– peser sur la réalité pour approfondir les débats entre pouvoirs publics et professionnels, mais également entre professionnels et consommateurs ;
– être reconnu en France, pour le CAH proprement dit, comme l'observatoire référent de la rénovation de l'habitat en fournissant régulièrement des indices de mesure aux milieux professionnels et lui donner en cela une position forte (visibilité, crédibilité et légitimité).

Que souhaitez-vous comprendre et connaître ?

Jean-Pascal Chirat – La dynamique du marché de la rénovation de l'habitat privé dépend de quatre facteurs d'influence majeurs pour les consommateurs qu'il semble utile d'étudier afin de pouvoir disposer d'indices de positivité, comparables au fil des années (progression, stagnation, régression…) et d'avoir la possibilité de synthétiser en un seul indicateur significatif, la dynamique consommateur du marché de la rénovation de l'habitat. Les quatre facteurs sont les suivants :

– avoir confiance. Aspects sociétaux, évolutions technologiques, éléments politiques, perception de l'avenir, représentation et perception du monde professionnel ;
– avoir envie de faire. Âge des habitants, santé, situation de vie, aspects patrimoniaux, aspects familiaux, exemples de réalisations réussies et faisant envie ;
– avoir les moyens. Aspects financiers (capacité d'autofinancement, accès aux crédits et taux, aides nationales, locales, subventions, crédit d'impôts). Aspects techniques (être conseillé par des professionnels fiables pour la mise en œuvre) ;
– suivre les tendances. Désir pour son logement, offres marchandes attractives, influence médiatique…

Quels moyens comptez-vous mettre en œuvre ?

Jean-Pascal Chirat – L'évolution des tendances comportementales des consommateurs peut être observée par l'analyse de différentes sources d'information ou publication d'études de marché traduisant l'intensité de nos quatre facteurs d'influences conditionnant la décision de travaux. Exprimée sous la forme d'indices de valeur, cette intensité permet de mesurer la dynamique du marché et d'interpréter la corrélation avec les données économiques du marché observées par ailleurs, notamment grâce à l'outil Boreal (suivi conjoncturel de l'activité des entreprises du bâtiment liées à l'entretien-amélioration des logements). Cela doit permettre de définir un indicateur graduel de tendance prévisionnel pour l'année à venir, valorisant la dynamique potentielle de rénovation.

Concrètement, quelles sont les prochaines étapes ?

Jean-Pascal Chirat – La publication de cet outil est prévue pour le début de l'année 2019 ; il reste donc quelques actions à mener : étudier et sélectionner toutes les sources disponibles identifiées, rechercher des sources complémentaires ou manquantes. Il nous faut aussi constituer le cercle des « experts en consommateurs » et mettre au point les modes de calcul des indices pour l'agrégation des données ou encore concevoir l'indicateur global de synthèse. Nous présenterons une version bêta pour validation, en vue de la sortie officielle dans quelques mois. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Butagaz cible la réduction du CO_2

Deux actions prioritaires pour ce propanier devenu l'un des principaux acteurs multi-énergies en France : l'aide à la conversion des chaudières fioul au propane et l'intégration de gaz biosourcé au sein de ses bouteilles butane. Sébastien Aragon, chef de marché BtoC, nous en explique les enjeux environnementaux.

La bouteille butane avec bio-gaz : une nouvelle étape stratégique dans la volonté de Butagaz de permettre aux consommateurs français de choisir des solutions énergétiques leur permettant de réduire encore leur empreinte carbone.

Filière Pro – Passer du fioul au propane, c'est une vraie démarche écologique ?

Sébastien Aragon – Oui bien sûr, lorsque l'on sait que le parc français compte environ trois millions de chaudières fioul vieillissantes cumulant les désavantages sur le plan environnemental, sur celui des performances des équipements, ainsi que sur les dépenses de fonctionnement à la charge des utilisateurs. En incitant les professionnels à proposer la conversion à l'énergie propane, nous pourrons permettre à l'utilisateur final d'émettre jusqu'à 50 % de particules en moins par rapport à une chaudière fioul à condensation. Sans oublier des gains d'efficacité énergétique de l'ordre de 20 % et une réduction équivalente des émissions de CO_2.

Ce n'est d'ailleurs pas sans raison que la loi de finances a principalement augmenté la taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE) sur le fioul domestique.

Le crédit d'impôt pour le remplacement d'une chaudière au fioul a été supprimé depuis le 1er janvier 2018, même si certains modèles, avec des critères de performance bien définis par arrêté, restent éligibles au Cite taux de 15 % jusqu'au 30 juin 2018.

Cette démarche présente-t-elle des avantages pour tous ?

Sébastien Aragon – Oui. Pour les particuliers, Butagaz a développé une politique tarifaire particulièrement attractive avec une offre à moins de 8,67 centimes d'euro/kWh. Ce prix exceptionnel est bloqué pendant cinq ans, ce qui est relativement rare en matière de fourniture d'énergie. Cela a le considérable avantage de rassurer les consommateurs face à un marché de l'énergie qui les a souvent surpris avec de fortes hausses.

Par ailleurs, nous avons également mis en place un prêt à taux 0 sur une durée de 36 mois, jusqu'à 5 000 €. Au-delà de l'intérêt qu'il suscite pour le particulier, ce financement constitue pour l'installateur une garantie d'être payé.

Enfin, rappelons que notre programme Artiprimes, lancé conjointement avec la Capeb, permet aux chauffagistes de faire bénéficier à leurs clients de primes pour la mise en place d'une chaudière haute performance, dans le cadre des certificats d'économie d'énergie.

Désormais, ce sont les bouteilles butane qui bénéficient d'un biogaz ?

Sébastien Aragon – En début d'année, nous avons distribué en avant-première sur l'Intermarché de Benfeld, en Alsace, des bouteilles butane contenant entre 10 et 15 % de gaz biosourcé : le bio-isobutène. Ce n'est qu'un début. À terme, lorsque la première usine commerciale de Global Bioenergies sera en activité en Champagne, Butagaz pourra acheter des quantités importantes de bio-isobutène made in France, que le groupe incorporera dans les bouteilles ou les citernes de butane et de propane. Selon l'analyse de cycle de vie réalisée par Evea – en cours de revue critique (rapport disponible au premier semestre 2018), ce gaz dispose de caractéristiques physio-chimiques très proches de celles du butane ou du propane, qui

Sébastien Aragon,
chef de marché BtoC.

permettent de réduire jusqu'à 40 % les émissions de CO_2 sur l'ensemble du cycle de vie du gaz en bouteille (en phase de production commerciale).

Comment ce biogaz est-il fabriqué ?

Sébastien Aragon – En 2017, le groupe Butagaz a signé un partenariat exclusif avec Global Bioenergies, entreprise française pionnière dans la production par fermentation d'hydrocarbures gazeux à partir de ressources renouvelables telles que la betterave à sucre. Butagaz contribue d'ailleurs financièrement aux efforts de développement industriel de Global Bioenergies, laquelle lui réserve en retour des lots de bio-isobutène. C'est ce qui a permis de produire ce premier lot de bouteilles butane avec l'aide du démonstrateur industriel de Global Bioenergies situé à Leuna, en Allemagne. Prochainement, lorsque la première usine commerciale de Global Bioenergies sera en activité en Champagne, sur un site du groupe betteravier Cristal Union, nous pourrons acheter des quantités importantes de bio-isobutène 100 % made in France ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Maîtrise de l'air Ubbink : l'excellence doit devenir le standard

Savoir maîtriser l'air au sein de bâtiments de plus en plus étanches est une affaire de spécialistes. Avec Pierre-Henry Chaillou, directeur marketing, et Alexandre Dutin, chef de produits enveloppe, Ubbink fait le point sur l'importance de ce poste qui s'impose plus que jamais à vos métiers face aux enjeux de la qualité de l'air intérieur et aux exigences de confort des utilisateurs.

© Ubbink

Pierre-Henry Chaillou,
directeur marketing

© Ubbink

Alexandre Dutin,
chef de produits enveloppe

Filière Pro – Maîtriser l'air, c'est déjà répondre à l'importante réglementation en vigueur…

P.-H. Chaillou et A. Dutin – En effet, rappelons que la RT 2012 impose aux nouvelles constructions un niveau d'étanchéité à l'air < 0,6 m3/h/m2. Pour les combles isolés par exemple, les clauses techniques particulières 3560-V2 et CPT 3647 rendent obligatoire la mise en œuvre d'une membrane pare-vapeur ou d'étanchéité à l'air indépendante à l'isolant, alors que pour les parois à ossature bois, conformément au DTU 31.2, la mise en œuvre d'un pare-vapeur est obligatoire.

En parallèle, les nouvelles exigences Erp, applicables depuis le 1er janvier 2018, ont conduit les équipements de ventilation à atteindre une performance inédite en étant plus efficaces, moins énergivores et plus silencieux.

C'est dans ce contexte et en constatant que les bâtiments ne sont pas forcément réalisés dans une configuration idéale (la conception du bâti ne prenant pas forcément en compte les impératifs d'installation de la ventilation) que le professionnel doit intervenir pour réaliser une pose « zéro défaut », pour livrer un habitat conforme aux réglementations. Ceci est loin d'être évident. Les tests à réception de travaux viennent trop souvent sanctionner des malfaçons ou des dégradations (par écrasement des gaines par exemple, lors de l'intervention d'autres corps de métiers).

Nous avons donc mis au point des équipements conçus pour réduire au maximum les risques tout en garantissant des solutions simples et très rapides à mettre en œuvre aux professionnels.

En quoi votre accompagnement auprès des professionnels consiste-t-il concrètement ?

P.-H. Chaillou et A. Dutin – En amont, notre service Wufi propose aux professionnels (installateurs et concepteurs) une étude sur mesure et gratuite pour les aider à évaluer, dès la conception d'un projet, les risques de condensation dans la paroi du bâti. Le logiciel analyse les composants de la paroi et vérifie leur perméabilité à travers une simulation d'échange thermique et de migration de vapeur d'eau. Si l'étude révèle la présence d'humidité, le service Ubbink propose des solutions pour y remédier, afin de protéger l'enveloppe du bâti et de la rendre plus performante, comme la pose de pare-vapeur, l'ajout de lame d'air, etc. Une attention soutenue est portée aux points particuliers avec une offre complète (angles de fenêtre, manchons universels pour traversées de paroi, bandes de jonction au pourtour des ouvertures, etc.).

> ***« Nos métiers : la protection de l'enveloppe interne et externe des bâtiments, le confort et la qualité de l'air avec des systèmes performants et faciles à poser, sans oublier notre gamme évacuation des fumées pour chaudières à condensation. »***

Et pour la ventilation ?

P.-H. Chaillou et A. Dutin – Nous proposons des kits tout compris et prêts à monter qui permettent de ne rien oublier, de faciliter le chantier (systèmes recoupables, clipsables, sans colle ni adhésif et sans outil), de garantir la compatibilité de tous les éléments essentiels (tés, coudes et connecteurs) et d'assurer un raccordement parfait au système de distribution Air Excellent. Conçus pour réaliser une installation avec une VMC simple-flux, double-flux ou encore un chauffe-eau thermodynamique sur air extrait, ces kits prévoient un réseau qui n'offre aucune possibilité d'écrasement grâce à ces gaines circulaires ou semi-circulaires spécial gain de place. Les débits sont ainsi préservés pour assurer la conformité à la réglementation et toute la performance attendue des équipements raccordés, quels qu'ils soient.

Grâce à ces kits, les installateurs peuvent chiffrer facilement une installation. Il leur suffit de lister la typologie et le nombre de pièces à ventiler (bureau, chambre, cuisine, salle de bains, salon/séjour…), ainsi que le débit exigé.

Le kit adapté apporte alors la bonne section au bon endroit :

- air Excellent circulaire AE48C et Air Excellent semi-circulaire AE55SC conviennent parfaitement aux principales pièces à vivre (cuisine et salon/séjour) réclamant un débit de 45 à 150 m3/h ;
- air Excellent circulaire AE34C et Air Excellent semi-circulaire AE35SC sont adaptés aux pièces telles que la chambre, la salle de bains, le bureau… qui nécessitent un débit inférieur à 45 m³/h. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Riello : un challenger pour le marché de la climatisation… ultra-dynamique !

Une offre claire, une distribution parfaitement structurée et un accompagnement sans faille des professionnels sur le terrain, tels sont les atouts de Riello, qui entend bien prendre position sur le marché français. Lionel Billard, directeur commercial distribution, nous explique sa stratégie.

Filière Pro – Pouvez-vous nous resituer Riello, récemment intégré au sein d'United Technologies Corp ?

Lionel Billard – Fabricant italien bien connu pour ses équipements de chauffage, Riello a bénéficié d'une intégration en 2016 au sein d'UTC Climate, Controls & Security, une entité d'United Technologies Corp. Faisant donc désormais partie du même groupe que Carrier, Riello peut exploiter l'ensemble des forces du groupe et s'appuyer sur son savoir-faire dans le domaine de la climatisation, notamment ses spécificités sur le secteur du résidentiel et du petit tertiaire. Le positionnement des deux marques est clair, avec des solutions complémentaires : l'offre sous la marque Carrier est orientée vers les marchés du tertiaire et de l'industrie, et l'offre sous la marque Riello dédiée au résidentiel et petit tertiaire via les distributeurs professionnels uniquement.

© Riello

La gamme Riello dévoilée lors du dernier Interclima : des climatiseurs pour résidentiel et petit tertiaire (avec notamment l'unité murale Aaria AMW pour mono et multisplits), mais aussi une PAC air/eau (NexPolar) et un chauffe-eau thermodynamique (Nexpro).

Quelle est la stratégie de Riello sur le marché français de la climatisation ?

Lionel Billard – Nous arrivons comme challenger face aux très grandes marques déjà fortement implantées sur le territoire, mais avec la volonté d'apporter une véritable aide aux installateurs et distributeurs, en les incitant à venir sur un marché qu'ils n'avaient pas tous encore forcément exploité, faute d'une offre et d'un accompagnement parfaitement adaptés.

Notre ambition est claire : proposer une gamme complète, parfaitement ciblée et correspondant aux attentes des professionnels, à savoir les distributeurs et leurs clients installateurs, acteurs essentiels sur le marché du résidentiel. Notre équipe commerciale, composée de 12 personnes (dont la moitié est itinérante), est entièrement consacrée à l'activité climatisation de Riello, pour l'avant-vente et l'après-vente. Elle se chargera d'animer et d'accroître notre réseau de distribution déjà composé, depuis notre arrivée en 2017, de quelque 250 points de vente. Ces derniers étant essentiellement constitués de négoces indépendants dans les secteurs du chauffage et de la clim, mais aussi dans celui dédié aux électriciens.

Concrètement en quoi votre offre sera-t-elle différente ?

Lionel Billard – Comme nous l'avons vu, elle est déjà parfaitement ciblée, avec d'excellentes performances énergétiques et un très bon positionnement de prix. Elle empruntera donc un réseau qui passera à 100 % par le négoce, correspondant très exactement aux attentes des clients pros de ses enseignes de distribution. Elle a aussi l'avantage d'offrir une quantité de services annexes, comme tous les produits et équipements accessoires. L'installateur qui viendra se fournir en climatiseurs pour un chantier pourra en même temps trouver les liaisons frigorifiques, les équerres sur pose, les plénums, les plots anti-vibratiles, etc. Ce package global garantit une parfaite cohérence entre les équipements et un gain de temps important pour les professionnels de terrain.

© Riello

Lionel Billard,
directeur commercial distribution

Notre partenariat avec les distributeurs implique également un stock important sur notre site de Lyon avec une logistique qui assurera des livraisons en 48 ou 72 heures maximum. Nous proposons évidemment un SAV et un service pièces détachées dédiés, la mise à disposition de plateformes techniques pour assurer les mises en service (en profitant notamment de l'implantation existante Carrier) et un back-office commercial important pour apporter une réactivité hors pair à nos points de vente.

Quant aux formations, les sessions techniques se déroulent sur notre centre de Culoz (01) ou à la demande, directement sur site. Les formations commerciales peuvent avoir lieu chez nos partenaires distributeurs, puisqu'elles ne nécessitent aucun matériel en situation. Le catalogue de ces formations sera sans aucun doute amené à évoluer, toujours dans le but de rester au plus proche des attentes des installateurs. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

SFA : 60 ans et une production 100 % française

Le spécialiste français du Sanibroyeur a 60 ans cette année. Un anniversaire qui est l'occasion de découvrir l'histoire d'un concept qui, à la fois original et exigeant, notamment du point de vue de la qualité des produits, est devenu une large famille de produits, tous fabriqués en France. Le point avec Brice Dépalle, chef de produits SFA.

Brice Dépalle,
chef de produits SFA

Filière Pro – Un petit résumé de la saga SFA ?

Brice Dépalle – SFA a été créé en 1958 par Claude Perdriel, son actuel propriétaire, et le premier Sanibroyeur lancé en 1960. Outre le produit, ce qui a fait le succès de la marque, c'est la communication télévisée. Elle démarre dès 1976, avec un premier spot sur le thème toujours d'actualité de la possibilité d'installer un WC n'importe où. Ce spot et tous ceux qui ont suivi sont visibles sur le site Internet de l'Ina. Dès 1978, la marque SFA se développe à l'international, notamment en Allemagne où est installée l'une de nos 25 filiales, lesquelles nous permettent de réaliser plus de la moitié de notre chiffre d'affaires hors de France. En ce qui concerne les produits, SFA élargit sa gamme de Sanibroyeur dans les années 1980, avec, pour commencer, le premier broyeur intégré à la cuvette WC. En 1991 arrive la gamme Sanipompe, qui permet d'évacuer également l'eau de la douche, du lavabo et de la baignoire. En 2003, nous avons lancé le premier Sanicubic, une station de relevage à poser au sol, destinée à relever les eaux usées et les eaux noires des maisons individuelles, commerces, lieux publics et autres petits bâtiments collectifs. Récemment, nous avons complété la gamme avec Sanifos, une autre famille de stations de relevage, enterrables cette fois-ci. Les broyeurs SFA ont également évolué au cours des années, notamment en matière de niveau sonore, que nous avons considérablement réduit, mais aussi de praticité avec, en 2017, l'arrivée de la gamme Up, qui a l'avantage d'offrir un accès immédiat au panier, sans démontage ni vidange de l'appareil. C'est important, car 90 % des pannes sont liées à la présence d'un corps étranger dans le panier. Cette gamme Up nous a valu la médaille d'or au concours de l'Innovation du Mondial du bâtiment, lequel a eu lieu à l'automne dernier.

Qu'avez-vous prévu pour marquer cet anniversaire ?

Brice Dépalle – À la mi-mai, nous lançons un grand jeu concours au niveau international, c'est-à-dire à destination de tous nos installateurs, dans nos filiales. Sur les emballages de nos gammes historiques, en particulier les Sanibroyeur et les Sanipompe, un sticker sera apposé affichant un QR Code et un lien url destinés à permettre aux installateurs d'accéder à un site Internet spécialement créé pour l'occasion. Sur ce site, ils sont invités à enregistrer leur achat (en fournissant une photocopie du code-barres du produit et de la facture). Après quoi, ils recevront un message leur notifiant leur participation au jeu. Au final, un tirage au sort sera effectué, qui permettra de gagner plusieurs chèques, dont un de 6 000 €, 10 de 600 € et 100 de 60 €. Côté grand public, nous avons prévu des offres de remboursement allant jusqu'à 40 €, en parallèle de la campagne télévisée qui s'est déroulée au mois d'avril.

Qu'en est-il de l'avenir et des 60 prochaines années pour SFA ?

Brice Dépalle – SFA investit continuellement dans son usine, située depuis toujours à Brégy, à proximité de Paris. Ceci nous permet de produire la quasi-totalité des composants de nos produits, y compris, depuis peu, nos cartes électroniques. Un nouveau film institutionnel est en cours, qui montrera de nouvelles images de l'usine et de notre savoir-faire. Il met aussi en avant notre stratégie d'innovation, qui se traduit par des investissements importants en R & D et par le dépôt régulier de brevets. Nous faisons évoluer nos produits et développons de nouvelles gammes. Ainsi, cette année, nous lançons notre nouvelle gamme Sanifloor, baptisée Sanifloor+, qui permet d'installer des douches de plain-pied même sans évacuation gravitaire, grâce à un système de détection sans fil entre la pompe et la bonde. Nous élargissons la gamme Sanicubic, avec la technologie Vortex, ainsi que la gamme Sanifos, avec des stations enterrables.
Prochainement, nous mettrons en ligne notre nouveau site Internet. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

« SFA a été créé en 1958 par Claude Perdriel, son actuel propriétaire, et le premier Sanibroyeur lancé en 1960. »

Attestation d'entretien : avec l'e-@ttest, testo simplifie tout !

Grâce à cette solution numérique, l'attestation d'entretien pour les chaudières et le bordereau de suivi de déchets des fluides seront réalisés avec une rapidité et une facilité exceptionnelle. Mais ce n'est pas tout ! Philippe Weyer, chef de produit chez testo, nous révèle toutes les possibilités de l'e-@ttest.

Filière Pro – Pouvez-vous nous parler de l'attestation et du bordereau ?

Philippe Weyer – Depuis 2009, la réglementation sur l'entretien des chaudières impose à l'entreprise de maintenance de fournir une attestation d'entretien à son client. Celle-ci doit comprendre les spécifications techniques de l'opération d'entretien, l'évaluation du rendement de l'installation et des polluants, ainsi que la fourniture des conseils et des recommandations de l'entreprise.

Par ailleurs, la loi impose la traçabilité des fluides frigorigènes. Ces derniers doivent être recyclés ou éliminés et accompagnés d'un bordereau de suivi des déchets (Cerfa 15497*02). Lors d'une intervention sur une installation contenant des fluides frigorigènes, ce document a pour objectif d'assurer la traçabilité des déchets dangereux, dont les fluides frigorigènes halogénés (CFC, HCFC, HFC) et les fluides caloporteurs.

Mais aujourd'hui encore, la plupart des petites entreprises de chauffage et de climatisation ainsi que les frigoristes réalisent ces documents administratifs en version papier.

Avec l'application e-@ttest, l'une comme l'autre pourront être éditées en toute facilité et remise au client en version numérique.

Comment cela marche-t-il ?

Philippe Weyer – Il s'agit d'une application à installer sur une tablette Android 10 pouces 4G. Celle-ci permettra au technicien, sur le terrain, de réceptionner les interventions à effectuer, d'être guidé par GPS jusqu'au site d'intervention, d'accéder à la mise à jour de la fiche client et du parc ainsi qu'à l'historique des interventions.

> ***« Aujourd'hui encore, la plupart des petites entreprises de chauffage et de climatisation ainsi que les frigoristes réalisent ces documents administratifs en version papier. »***

En toute autonomie, il peut, par exemple après avoir réalisé les mesures de combustion, les mémoriser sur la tablette, réaliser le compte-rendu de son intervention, le renvoyer vers le back-office après l'avoir fait signer par le client. Ce back-office (le PC de l'entreprise) assure la gestion du fichier clients et du parc d'appareils, la saisie des interventions et leur envoi vers le planning des techniciens sur leur tablette, le retour des interventions effectuées, l'édition ou l'envoi par e-mail des interventions, des attestations d'entretien au client ainsi que la gestion des bordereaux de suivi des déchets.

L'ensemble des possibilités est facilement exploitable grâce à un manuel et à une vidéo de prise en main.

La dématérialisation du bordereau (complété très rapidement et facile à stocker) assure un réel gain de temps à l'entreprise pour comptabiliser les fluides achetés et récupérés, contrairement aux bons Cerfa papier.

Avec quels appareils de mesure est-ce compatible ?

Philippe Weyer – Avec les analyseurs de combustion connectés testo 320, testo 330-1LL et testo 330-2LL. Ceux-ci transfèrent automatiquement les résultats de mesure à la tablette, via Bluetooth. Selon l'analyseur choisi, testo peut proposer différentes offres, afin de répondre aux besoins des petites entreprises de chauffage et de climatisation, ainsi qu'à ceux des frigoristes.

Précisons également qu'un hébergement sécurisé des données est assuré dans le cloud et que ces solutions complètes (y compris analyseur de combustion testo 320) sont disponibles à partir de 49 € HT/mois en location financière sur 48 mois.

En plus de l'ensemble de ses services, y a-t-il d'autres avantages à adopter l'e-@ttest ?

Philippe Weyer – Oui, car bien au-delà de la gestion d'une base de données complète, il est possible de faire évoluer les listes clients/installations et d'apporter des commentaires. C'est donc un outil de travail complet, très pragmatique et qui bénéficiera bien entendu de toutes les mises à jour nécessaires afin d'évoluer avec le cadre réglementaire.

Son caractère évolutif le rend particulièrement attractif et unique sur le marché ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Philippe Weyer,
chef de produit chez testo

Avec testo e-@ttest, les professionnels ont l'assurance d'une traçabilité et d'une gestion fiables des formalités réglementaires, tout en gagnant en mobilité.

Partedis monte en puissance

Un an après le regroupement d'enseignes sous la marque unique Partedis, le groupe indépendant dresse un premier bilan et Philippe Dubarry, directeur marketing et communication, nous dévoile ses objectifs ambitieux.

© Partedis

Philippe Dubarry,
directeur marketing et communication

Filière Pro – C'est un anniversaire qu'il faut fêter ?

Philippe Dubarry – Assurément. Au début de 2017, nous avions pris la décision de regrouper nos 12 enseignes spécialisées dans le sanitaire chauffage et le bois matériaux (toutes localisées dans le Grand-Ouest et le centre de la France) pour créer une nouvelle marque et une identité forte destinée à couvrir l'ensemble de nos activités.

Nous représentions alors l'un des premiers réseaux indépendants de distribution en France en chauffage sanitaire (Algorel) et bois matériaux, mais avec une visibilité diffuse.

Partedis chauffage-sanitaire c'est aujourd'hui :

- *180 M€ de chiffre d'affaires pour le chauffage-sanitaire (255 M€ pour l'ensemble du groupe) ;*
- *75 agences de distribution ;*
- *27 salles expo ;*
- *2 plateformes de stockage de 10 000 m² ;*
- *75 agences (103 pour l'ensemble du groupe).*

Avec la marque unique Partedis, notre volonté était de donner plus de force et de clarté, et de nous affirmer en tant que partenaire constructif. C'est chose faite. Tous les bâtiments sont désormais aux nouvelles enseignes pour assurer l'unité du groupe. Nous avons en parallèle conservé le nom de nos marques de distributeurs Anconetti et Barda Color.

Vous êtes également passé à la vitesse supérieure en ce qui concerne les pièces détachées.

Philippe Dubarry – Nous avions déjà accentué, depuis 2010, notre offre et notre service de pièces de rechange dédiées aux plombiers, chauffagistes, exploitants, climaticiens, dépanneurs, installateurs… Le regroupement de 2017 a été l'occasion d'intensifier cette activité, puisque nous avions projeté de développer le réseau Partedis pièces détachées en ouvrant une trentaine d'agences à la fin de 2018. Aujourd'hui, six ouvertures ont déjà été réalisées : Limoges, Poitiers, Bordeaux, Saint-Nazaire et, plus récemment, Orléans et Le Mans. L'objectif sera donc atteint d'ici à la fin de l'année.

Et concernant le webstore ?

Philippe Dubarry – Notre webstore est élaboré avec tous les services attendus par nos clients, c'est-à-dire avec un espace sécurisé et personnalisé, un outil intégré destiné à réaliser les devis et à préparer les commandes, la mise à disposition d'un historique d'achat, une offre de prix négociée, des vues éclatées des équipements, etc. Ce magasin virtuel ouvert tous les jours propose une offre claire, parfaitement visible et s'adresse plus particulièrement à une clientèle qui réalise des commandes régulières et de quantité.

Elle vient en complément de notre offre en agence, parfaitement adaptée à notre clientèle d'artisans, avec des besoins spécifiques, où l'accueil au comptoir propose des solutions globales et un accompagnement personnalisé, avec des livraisons sur chantier, un service logistique ad hoc, des conseils, etc. Bref, on reste ici sur le contact, l'échange, les relations humaines.

On constate d'ailleurs que, en fonction des équipements, les ventes se font de façon

© Partedis

Partedis à Bordeaux

privilégiée par le comptoir ou au contraire par le webstore. Aujourd'hui, entre 5 et 40 % de nos ventes passent par le Web. Par exemple, sur Partedis Express, qui assure la vente de 6 000 références (en consommables, petits sanitaires, etc.), ce sont près de 40 % des achats qui empruntent le Webstore, avec une assurance de livraison en 12 à 24 heures, une garantie de disponibilité à 100 %, des prix figés… On comprend donc très logiquement que, sur ce type de marchandise, la vente Web marche très fort.

Avez-vous d'autres perspectives de développement ?

Philippe Dubarry – Pour la rentrée, nous allons proposer des prestations de rénovation et d'installation neuve en habitat, clé en main, associant fourniture et pose.

C'est une approche qui permettra de faire le lien entre l'installateur, le distributeur et le client final. Il s'agira de mettre à disposition une offre complète à notre enseigne, via le Web et les réseaux sociaux. Cette stratégie numérique profitera à nos clients professionnels, puisqu'ils pourront obtenir des chantiers aptes à accroître leur volume d'affaires. De notre côté, l'offre comportera des équipements distribués par notre enseigne. Partenariat gagnant/gagnant, ce service sera gratuit. Pour les particuliers, c'est l'avantage d'avoir affaire à des professionnels et de bénéficier d'un package complet avec fourniture et pose, à un tarif préfixé, sans surprise. Toujours pour la rentrée, nous allons réitérer notre offre globale rénovation énergétique (avec une approche très pédagogique, étayée d'argumentaires à faire valoir auprès de la clientèle finale et des équipements associés parfaitement adaptés), afin d'aider nos clients professionnels à s'emparer de ce marché dans les meilleures conditions possible ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

TOUTES NOS AIDES POUR CONVERTIR VOS CLIENTS AU GAZ !

JUSQU'À
1 250 € D'AIDES

UNE PRIME ÉNERGIE MAÎTRISÉE

POUR LA MISE EN PLACE D'UNE CHAUDIÈRE À CONDENSATION
JUSQU'À 850 € (1)

UNE OFFRE DUO JUSQU'À 400 €

POUR LA MISE EN PLACE D'UNE CHAUDIÈRE À CONDENSATION AVEC UN FABRICANT PARTENAIRE (2)

+ 600 €

d'aide supplémentaire pour la conversion du fioul au gaz propane. (3)

JUSQU'À 30 % DE CRÉDIT D'IMPÔT

SUR LE PRIX DE LA CHAUDIÈRE À CONDENSATION INSTALLÉE (4)

(1) Offre soumise à conditions et réservée aux clients particuliers Antargaz ayant déjà signé un contrat de fourniture de gaz propane. Primes attribuées dans le cadre législatif et réglementaire des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE). Montant calculé au 1er avril 2018 susceptible d'évoluer et défini en fonction de trois critères (surface habitable, niveau de revenus et zone géographique). Pour connaître le montant, se connecter au site www.antargaz.fr, rubrique Prime Énergie Maitrisée.

(2) L'offre Duo est une aide financière versée par Antargaz sous forme d'avoir gaz sur la prochaine facture pour la mise en place d'une chaudière à condensation, associée à une Prime Fabricant. Retrouvez l'ensemble des modalités de remboursement par le fabricant sur le site www.antargaz.fr.

(3) Aide versée sous conditions et sous forme d'avoir gaz sur votre prochaine facture. Pour en bénéficier, vous devez transmettre votre dernière facture de fioul, signer un contrat propane et faire le 1er plein.

(4) Quel que soit votre niveau de revenus. Pour une résidence principale construite depuis plus de 2 ans. Voir détail des conditions sur : https://www.impots.gouv.fr/portail/particulier/le-credit-dimpot-transitionenergetique

04/18 - Antargaz Finagaz SA au capital de 7 749 159 euros - RCS Nanterre 572 126 043 - Immeuble Reflex - Les Renardières - 4 place Victor Hugo 92400 Courbevoie. Crédit photo : iStock. Création : AKATOA.

www.antargaz.fr

L'ÉNERGIE EST NOTRE AVENIR, ÉCONOMISONS-LA !

antargaz
Le choix naturel

SM Gety : tout passe par l'apprentissage

Apprenti à 14 ans, Sébastien Moreau a toujours voulu être sur le terrain. Avec la volonté d'entreprendre et une importance toute particulière donnée aux relations avec la clientèle, il porte un regard clairvoyant sur la mutation du métier de plombier/chauffagiste.

© SM Gety

Sébastien Moreau

Filière Pro – Comment devient-on plombier/chauffagiste ?

Sébastien Moreau – Quand on n'a aucune passion pour les études, on se demande rapidement vers quel métier s'orienter. J'ai d'abord voulu être électricien, mais, très vite, je me suis aperçu que cette profession ne me correspondait pas. Je souhaitais avoir une activité avec des réalisations plus « concrètes ». J'ai donc passé mon CAP en plomberie, en chauffage, puis un brevet professionnel en génie climatique. J'ai commencé mon apprentissage très tôt, à 14 ans, au sein d'une entreprise dirigée par deux frères, dont l'activité était essentiellement dirigée vers des installations neuves, en plomberie, réalisées à une cadence infernale. Là encore, je me suis aperçu qu'il me manquait quelque chose : le contact humain, l'échange avec la clientèle. Deux ans après, j'ai décidé de rejoindre une autre entreprise. J'ai dû persuader le patron, qui travaillait seul, de me prendre comme apprenti. Il ne l'a pas regretté, moi non plus. C'est vraiment dans l'entreprise Gety, que j'ai tout appris. J'y ai même passé mon permis de conduire. L'activité correspondait très exactement à ce que j'avais toujours recherché, avec une clientèle de particuliers. Beaucoup de travail, mais beaucoup de convivialité aussi. Au départ à la retraite de mon patron, en 2001, j'ai racheté l'entreprise, j'avais 27 ans. Aujourd'hui elle s'appelle SM Gety.

Quelles évolutions avez-vous pu apporter en plus de quinze ans ?

Sébastien Moreau – L'activité s'est plutôt concentrée sur le chauffage, puisqu'il représente plus de 80 % du chiffre d'affaires. Désormais, nous faisons de la plomberie uniquement pour dépanner la clientèle. Nous travaillons depuis toujours en partenariat avec Viessmann (en tant qu'installateur Proactif) en raison de la qualité des équipements et de l'offre multi-énergies qui nous permet de répondre à toutes les demandes.

Notre clientèle est celle que j'ai toujours souhaitée : composée à presque 100 % de particuliers en maisons individuelles. Le travail se réalise dans des conditions agréables et je n'ai jamais eu d'impayés !

L'entreprise compte aujourd'hui un apprenti, deux salariés, mon épouse, qui s'occupe de la partie administrative, et, de temps en temps, un stagiaire.

Quels sont les impératifs pour réussir aujourd'hui dans cette profession ?

Sébastien Moreau – Bien sûr, les qualifications. Nous avons donc obtenu QualiPAC, QualiSol, Qualigaz, Qualifioul et le RGE. Notre partenariat avec Viessmann nous a considérablement aidés administrativement pour l'ensemble des démarches.

Les formations, toujours avec notre partenaire fabricant, représentent également un impératif en raison de l'évolution des technologies. Il suffit de constater l'essor des solutions hybrides, par exemple, dont nous avons déjà posé plusieurs modèles, pour se convaincre de suivre avec assiduité les sessions proposées par les fabricants. L'ensemble de ces « contraintes » reste indispensable à l'exercice de notre profession et fait partie des évolutions qu'il faut savoir intégrer. Le plus important reste la pratique sur le terrain. C'est là que l'apprentissage intervient. À mon avis, il est le seul capable de former valablement les

© SM Gety

jeunes au métier. Pour schématiser, je pense que les élèves de bac pro sont formatés pour devenir salariés, alors que les apprentis sont à l'école de la vie avec plus de maturité, de volonté, d'initiatives et d'ambition pour devenir entrepreneurs. Je préfère donc embaucher des jeunes qui ont suivi le même parcours que le mien. Mon premier salarié a été embauché à la suite de son apprentissage dans notre entreprise ; quant au second, il a fait plusieurs apprentissages avant de venir chez nous… sur les conseils du premier !

Il faut aussi savoir fidéliser la clientèle et établir des relations gagnant/gagnant. Nous offrons par exemple une année d'entretien à nos clients pour toute affaire apportée.

Quel regard portez-vous sur l'avenir ?

Sébastien Moreau – Je ne peux m'empêcher de déplorer une cassure entre les générations. Les jeunes me semblent moins motivés et manquent souvent cruellement d'initiative, pourtant indispensable dans notre métier. L'insatisfaction se généralise… et c'est un vrai problème pour recruter dans de bonnes conditions.

Il faut cependant savoir s'adapter. Notre profession a connu des bouleversements réglementaires, mais pas seulement. Il n'est désormais plus envisageable, face à une clientèle de mieux en mieux informée, de ne pas savoir vendre et surtout « argumenter ». Tout s'apprend et les formations sont là pour nous accompagner dans l'évolution de nos métiers. Mais je veux rester persuadé que les relations humaines et surtout de confiance doivent continuer à régir les contacts dans l'exercice de nos professions. J'espère que l'avenir me donnera raison ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

CE PROFESSIONNEL A QUELQUE CHOSE EN PLUS, IL EST PARTENAIRE SOLUTIONS HABITAT D'EDF

Les professionnels du réseau Partenaire Solutions Habitat d'EDF font bénéficier leurs clients de solutions de financement* pour leurs projets de travaux de rénovation énergétique. Ils profitent également d'outils de communication valorisants et, bien sûr, du référencement d'EDF.

Vous aussi, rejoignez le réseau ! Pour en savoir plus, rendez-vous sur :

travaux.edf.fr/devenir-partenaire

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

* Solutions de financement accordées, sous conditions par notre partenaire financier, Domofinance. Les Partenaires Solutions Habitat d'EDF sont les seuls et intégralement responsables des travaux qu'ils réalisent, EDF est tierce à la relation contractuelle existant entre les Partenaires Solutions Habitat d'EDF et les clients chez qui ils réalisent des travaux. À ce titre, EDF ne peut se substituer à un partenaire défaillant ni garantir la bonne exécution des prestations engagées.

2018 PARTENAIRE SOLUTIONS HABITAT D'EDF

EDF 552 081 317 RCS PARIS, 75008 Paris – Photo : Getty Images.

SCOP EcoZimut : une autre conception du BE

Dans ce bureau d'études, tout est différent ! La structure juridique, les activités, l'approche des problèmes ou encore les solutions apportées répondent à une autre façon de voir les choses, sans doute en raison de la personnalité de ses jeunes fondateurs. Une rencontre intéressante, enrichissante et rafraîchissante.

Elian Latour avec **Laurent Chauveau**, fondateurs de la nouvelle entité Ecozimut

Filière Pro – Quel est l'historique de votre bureau d'études ?

Elian Latour – Il a été créé en 2007 par quelqu'un dont les activités s'étaient alors principalement concentrées (à 80 %) sur le photovoltaïque. Avec l'histoire que l'on connaît tous sur les aléas réglementaires subis par cette énergie, l'entreprise, qui avait atteint un effectif d'une douzaine de salariés, ne comptait plus que trois personnes en 2012.

Nous venions, avec mon ami d'enfance Laurent Chauveau, de terminer nos études d'ingénieur. Nous avons alors racheté le fonds de commerce de l'activité concernant la performance énergétique.

La volonté de faire les choses autrement s'est-elle imposée dès le début de votre activité ?

Elian Latour – Oui, dès notre arrivée, puisque nous avons tout de suite décidé de fonctionner en Scop (Société coopérative et participative). Cette structure reflète notre volonté de développer un outil de travail en commun. Notre conviction est que seuls, nous allons vite, mais ensemble, nous irons plus loin. C'est un pari réussi, puisqu'aujourd'hui, sur les 9 salariés que compte la Scop, 8 sont associés.

Nous avions également des convictions écologiques fortes qui nous ont conduits à ajouter d'autres pôles d'activité au métier d'origine axé sur la performance énergétique. Se limiter à faire des calculs pour respecter un cadre réglementaire n'est pas suffisant. Il faut aussi raisonner écologiquement en intégrant par exemple systématiquement l'impact carbone des matériaux et des équipements utilisés, mais aussi penser à la fin de vie du bâtiment. L'idéal est un bâtiment passif ou à énergie positive et qui, en fin de vie, serait compostable ! Et c'est possible avec des matériaux comme le bois, la paille et la terre crue.

Nous avons donc créé, en toute logique chronologique :

- un pôle recherche et développement pour une intervention en amont. Celui-ci compte un docteur en chimie depuis 2015. Il s'agit de développer et d'innover avec des partenaires industriels, des entreprises de construction et des laboratoires, autour de l'utilisation de matériaux bio et géosourcés à faible impact carbone pour la construction de demain ;
- une activité dédiée à la maîtrise d'œuvre tout corps d'état écoconstruction, qui intervient après notre intervention traditionnelle de BE sur la performance énergétique. Nous sommes spécialisés sur des projets de rénovation énergétique ou de construction respectueuses de l'environnement par leur performance et par les matériaux utilisés (bois, paille, terre crue, chanvre, chaux…) ;
- enfin, un pôle consacré aux formations a été développé spécifiquement par nos équipes pour les artisans et les professionnels du bâtiment (sur l'efficacité énergétique des bâtiments, la sensibilisation au développement durable ou encore les matériaux biosourcés). Il représente une activité mineure (5 % du CA) mais reste important et totalement complémentaire dans notre approche à valeur écologique.

Ressentez-vous une réelle sensibilité de vos clients face à cet engagement ?

Elian Latour – Nous devrons de toute façon tous y être sensibles et il faut se rendre à l'évidence, tout va très vite. Il suffit de constater que, auparavant, l'IUT qui forme les futures générations de bâtisseurs s'appelait « génie civil » et que, désormais, la formation comporte la mention « construction durable ».

Auparavant chauffé de façon très inconfortable avec des radiants gaz « à portée de tête », ce site industriel transformé en bar a bénéficié d'une solution à la fois esthétique, confortable, économique et écologique avec des panneaux de fibres de bois enduits de terre crue dans lesquels ont été intégrées des résistances électriques.

Mais il faut bien reconnaître que la prise de conscience n'est pas homogène.

Parmi nos clients, ce sont certainement les collectivités locales qui sont le plus en demande de projets écologiques, sans doute par devoir, mais aussi très certainement pour bénéficier de conditions financières accordées lors de l'investissement dans de tels projets ! Il y a aussi de plus en plus d'acteurs nationaux qui s'engagent pour l'image.

Les particuliers, très demandeurs pour leurs propres maisons, sont, eux, véritablement engagés dans le développement durable et l'écoconstruction. Nous constatons par ailleurs une forte mobilisation des architectes pour faire émerger des projets de référence qui tiennent compte de ces enjeux.

Les moins réceptifs restent certains promoteurs qui travaillent à court terme et ne recherchent que le prix.

Quant aux bailleurs sociaux, avec une vision à long terme, ils portent un intérêt évident à la part énergétique, mais moins à la part environnementale.

Quoi qu'il en soit, si au début de notre activité, il y a cinq ans, seuls 5 à 10 % de nos projets pouvaient être qualifiés d'engagés, aujourd'hui, ce pourcentage est monté à 50 % ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Les receveurs VitrA : innovation, élégance, diversité des matériaux.

VitrA

V-STONE

Receveur en **Solid Stone** – Agréable au toucher

Receveurs à poser ou à encastrer, fond ultra plat

ARUNA

Receveur en **pierre m³ solide** – Impression de chaleur au contact

CASCADE

Receveur en **céramique** – Pratiquement insensible aux tâches et aux déformations

OCÉAN

Receveur en **céramique** – Pratiquement insensible aux tâches et aux déformations

Eczacıbaşı

VitrA c/o Burgbad France S.A.S
Tél: +33 2 37 38 69 90 · info-contact@vitra-bad.fr
www.vitra-bad.fr · www.facebook.com/VitrAFrance

Receveurs de douche

Sur un marché de la douche toujours en croissance, les receveurs se font la part belle, tous matériaux confondus, avec une progression importante, en volume comme en valeur. Mais les vrais gagnants sont les équipements extraplats… tendance « douche à l'italienne » oblige !

Avec une progression de 4,3 % en volume et de 10,4 % en valeur[1], le marché des receveurs se porte plutôt bien. 103,8 millions d'euros de chiffre d'affaires ont été générés en 2016.
Les tendances vont donc à l'extraplat, apprécié pour son design et pour sa facilité d'accès. On remarque en parallèle la multiplication des offres de grandes dimensions, même s'il faut bien l'avouer, le gros du marché reste sur des dimensions plus raisonnables.
À noter également : un affinement sur toutes les matières pour un rendu esthétique plus conforme aux goûts actuels.
Pour vous les pros, c'est un chantier moins compliqué avec des versions plus légères, simples à poser seul, qui incluent des solutions de vidage extra-minces et peuvent, selon les modèles, se dispenser de tous travaux d'encastrement.

Tout est dans la matière
Céramique : le retour

Tout équipement confondu (WC, vasque, receveur), après avoir accusé une chute durant plusieurs années, la céramique revient sur le marché en progressant, depuis deux ans déjà (2016 fut meilleure que 2017), sachant que 2018 s'avère prometteuse. Pourquoi cette embellie ? En ce qui concerne les receveurs, la céramique a su évoluer en proposant des versions moins épaisses, plus design, avec une meilleure accessibilité et des dimensions plus larges (passé certaines limites cependant, les rebuts de productions sont nombreux et par conséquent les prix grimpent…).
Quant à ses qualités, elles ont l'avantage d'être bien connues et de pérenniser son succès : elle est résistante, hygiénique, antidérapante. Résultat : aujourd'hui, 1 receveur vendu sur 2 est en céramique !

Attention à la norme

Chaque receveur commercialisé dans l'Union européenne doit être conforme à la norme NF EN 14527+A1. Elle concerne tous les « receveurs de douche à usage domestique », qu'ils soient en céramique, acier, fonte ou matériau de synthèse, mais aussi en marbre ou en pierre. Cette norme prévoit deux classes, sachant que, pour chacune d'elles, le receveur se doit de toute façon de présenter une surface lisse sous une lumière oblique (c'est-à-dire sans craquelures, fissures, éclats…) et être pourvu d'un orifice de vidage conforme la norme EN 251 pour être capable d'assurer l'évacuation de toute l'eau présente.
Pour la classe 1, lorsque le receveur n'est pas en fonte ou en acier émaillé (matériaux qui font l'objet d'essais particuliers), sa finition de surface « ne doit pas être affectée » durablement par un certain nombre d'agents chimiques (acide acétique, produits alcalins, alcools, agents de blanchiment ou agents tachants) décrits dans le texte. C'est sa « nettoyabilité » qui est en jeu. Le receveur doit également résister aux variations de température, autrement dit aux chocs thermiques, sans se déformer, se craqueler…
Pour la classe 2, le receveur doit simplement « rester facilement nettoyable », sans autre précision. Il ne peut prétendre à la certification NF.

Les matières de synthèse : explosion sur toutes les gammes

Elles prennent position juste derrière la céramique (1 receveur vendu sur 3 est en matière de synthèse). L'offre, pléthorique, s'étend de l'entrée au haut de gamme, avec une multitude d'acteurs sur le marché impliquant des qualités et des prix très variables.
Il reste qu'elles présentent beaucoup d'avantages : pose facile, faibles épaisseurs, idéales en sur-mesure car souvent recoupables, grand choix de textures, tonalités très attrayantes…
Dans cette catégorie, on rencontre :
- le toujours célèbre acrylique, léger et peu cher, donc privilégié de l'entrée de gamme. Il offre les avantages et les défauts bien connus d'une matière utilisée depuis des décennies en salle de bains, mais a cependant su s'adapter en devenant qualitatif avec des versions renforcées selon différentes méthodes mises au point par les fabricants ;
- le béton de résine avec finition en gelcoat, facilement découpable et « relativement » léger. Il est teinté ou non dans la masse et offre des caractéristiques variables à consulter auprès des nombreux fabricants qui le proposent ;
- les solid surface avec, là aussi, des qualités très différentes selon leur composition (proportion variable de minéraux par rapport à celle de résine), sachant qu'il y a de beaucoup de marques déposées par les fabricants. Certains annoncent de multiples avantages (découpable, antitache, autoportant, résistant)… avec un coût à l'avenant !
- enfin, la résine polyuréthane teintée dans la masse (pour des receveurs rigides ou souples, à dérouler) a l'avantage de pouvoir afficher des textures et finitions de surface très diversifiées.

Les prêts à carreler : le recul

Alors que le marché de la douche est en croissance, les ventes de receveurs prêts à carreler régressent, car ils sont concurrencés par les modèles en matériaux de synthèse, dont l'aspect séduit les consommateurs et la simplicité de pose, les installateurs.
En effet, avec ces solutions, il faut carreler ! Reste qu'il y a des utilisateurs toujours inconditionnels du carrelage et que certains fabricants ont aussi élaboré des receveurs prêts à carreler sans… carrelage ! Ils offrent alors des réalisations à la fois esthétiques pour vos clients et très légères à poser pour vous.

L'acier émaillé : un marché à part

Ultraplats et ultrarésistants, ces receveurs en acier ne craignent ni les produits chimiques, ni les chocs, ni les rayures. Lisses et faciles à entretenir, hygiéniques, ils peuvent bénéficier d'un traitement anticalcaire et, en option, d'une surface antidérapante, grâce à l'ajout d'une matière dans l'émail. Assez peu d'acteurs sur le marché français, mais des garanties affichées imbattables !

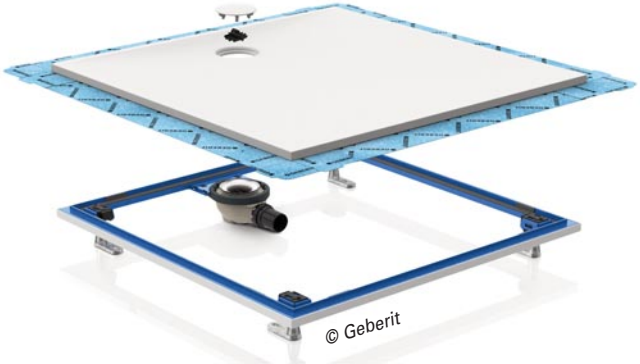
Bette : le receveur acier affleure le sol

© Bette

BetteFloor, le premier receveur de douche au ras du sol en acier titane vitrifié, est arrivé sur le marché en 2006. Aujourd'hui, il se décline en plusieurs formes et dimensions, dans une multitude de couleurs sanitaires et 22 couleurs exclusives mates spécialement développées, ainsi qu'avec différentes solutions antidérapantes.
Tous les receveurs ultraplats et receveurs de douche Bette peuvent être installés de manière simple et sûre au ras du sol ou surélevés avec un piétement d'installation universel à hauteur réglable. Le système offre une grande flexibilité, assure l'isolation phonique et protège en même temps efficacement contre les dommages dus aux infiltrations d'humidité.

Chez Geberit, on mise sur l'épure

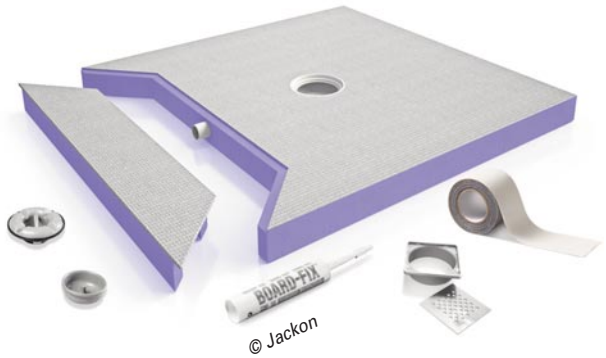
Avec Setaplano, Geberit a mis au point une solution de douche de plain-pied à la fois design, fonctionnelle, facile d'entretien et d'accessibilité. Ce receveur fabriqué en Varicor (matériau résistant aux taches et aux chocs) offre un toucher soyeux et antiglisse. Sa surface non poreuse, d'aspect mat satiné, garantit en outre une hygiène optimale grâce à ses caractéristiques antibactériennes.
Côté pose : un cadre pré-assemblé assure une installation simplifiée et un nombre de composants réduit afin d'avoir une installation précise et rapide. Le cadre métallique de mise en œuvre et la natte d'étanchéité sont pré-assemblés en usine.


© Geberit

À noter : deux hauteurs de siphon sont disponibles (rénovation ou construction neuve). Une fois clipsé au cadre, il peut pivoter à 360° pour son alignement au réseau.
Et pour répondre à la tendance grand format, la gamme Seteplano s'est élargie avec un format XXL, de 150 x 80 cm.

Jackon : tout pour le prêt à carreler

Pour ce fabricant de panneaux de construction en mousse de polystyrène extrudé destiné à l'ensemble du bâtiment, le receveur s'est logiquement décliné avec un principe constructif de sa spécialité, en panneaux prêts à carreler. Son modèle Jackoboard Aqua Reno a été conçu pour une hauteur d'installation minimale de 65 mm. Il convient particulièrement aux planchers fins des



© Jackon

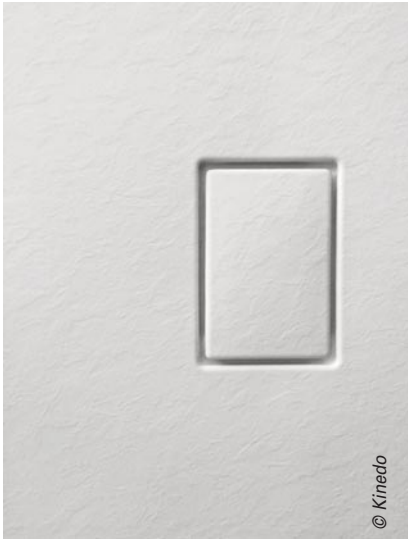
constructions anciennes. Sa conception avec noyau en mousse rigide de polystyrène extrudé et son revêtement spécial appliqué des deux côtés garantissent l'étanchéité de l'ensemble du système. À noter, son écoulement de 0,5 l/s et son siphon intégré qui évite l'utilisation d'un mortier de remplissage pour gain de temps important lors de sa mise en œuvre.

Kaldewei : 100 % acier

Avec une production 100 % acier, ce fabricant mise sur les qualités de la matière, garantie 30 ans. Son modèle Cayonoplan suit la tendance de l'extraplat avec le choix entre une installation à poser ou à encastrer, en offrant un compromis très intéressant pour des prix à partir de 319 € HT en 90 x 90 cm et 547 € HT pour un 170 x 75 cm. La gamme propose 20 dimensions et 12 couleurs mates. En option, il est possible de s'orienter vers des finitions pour un effet perlant et des solutions antidérapantes (en partiel, complet ou avec le procédé Secure Plus).

© Kaldewei

Kinedo : simplifier la vie de l'installateur


© Kinedo

C'est le credo de ce fabricant qui axe son développement sur des modèles légers et recoupables pour vous faciliter le chantier, sans oublier vos clients avec du design et de l'extraplat !
Avec le Kinesurf, l'acrylique est renforcé (il s'agit ici du Biocryl et de sa finition en gelcoat Biotec) et arbore une surface lisse ou une finition effet pierre (le tout nouveau Kinesurf minéral). Les receveurs sont perçables, recoupables et offrent toutes les qualités nécessaires à une pose sans souci grâce à un poids plume (16,5 kg/m²) par rapport aux receveurs texturés, une résistance au choc de surface et une grande stabilité (grâce à son cadre en fibre de verre).

.../...

© Roca

Roca sur tous les fronts…

En faisant de l'acrylique, de l'acier, de la céramique et des matières de synthèse, le fabricant peut s'imposer sur tous les marchés ! Le tout dernier modèle Aquos, sorti en avril dernier, est extraplat, en acrylique, avec un revêtement d'aspect minéral grâce à son gelcoat Stonex chargé en particules minérales. Sa finition est naturellement texturée et antidérapante pour un aspect « roche » des plus naturels. Stonex est composé de dolomite (carbonate de calcium et magnésium) d'une épaisseur de 500 microns, c'est-à-dire cinq fois plus épais que sur les receveurs du marché pour une garantie de résistance à l'usure comme à la décoloration des UV.
Son atout « plus » : une grille de vidage coordonnée en Stonex !

Duravit : objectif « extraplat »

Pour cette marque, qu'il s'agisse de la ligne P3 Comforts, Stonetto, ou Dura-plan, l'extraplat est de rigueur… et même pour la gamme Slimeline (en acrylique), dessinée par Starck, qui affiche cependant un léger rebord.
Côté matière c'est le Durasolid mis au point à base de résine minérale qui domine. Avec le Stonetto par exemple, il se décline en anthracite, sable, blanc et désormais en gris béton. Son atout : un aspect de surface en pierre polie par l'eau, mais aussi un toucher cossu et une grande résistance avec une matière teintée dans la masse. Il permet une pose affleurante, mais peut aussi se poser ou s'encastrer partiellement.

© Duravit

© VitrA

VitrA s'impose avec des produits ciblés

En proposant du mobilier et de la robinetterie en plus de ses gammes sanitaires (en acrylique, en céramique et en matières de synthèse), VitrA s'impose en tant qu'ensemblier de la salle de bains. Chez ce fabricant, on raisonne donc plus en ligne qu'en catégorie de produits.
Parmi sa série de receveurs en matériaux de synthèse, on note son modèle ultraplat en solid stone à poser ou à encastrer, avec sa bonde de 90 mm, décliné en blanc, gris et anthracite.

© Wirquin

Wirquin innove

En prenant des parts dans la société Marmox (fabricant de panneaux et receveurs prêts à carreler, en résine, Solid Surface et pierre naturelle), Wirquin, spécialiste du vidage et du sanitaire, s'est lancé dans la commercialisation de solutions pour les douches à l'italienne. La gamme s'est d'abord composée de receveurs prêts à carreler pour très vite s'enrichir de solutions originales et sans carrelage.
Le tout dernier modèle, Venisio, se compose en effet de verre cellulaire recouvert soit d'une plaque en Solid Surface à effet pierre, soit d'une vraie feuille en pierre naturelle. Le tout est posé sur natte étanche, pour une hauteur totale de 35 mm. La grille de caniveau est, quant à elle, en acier inox ou en pierre naturelle.

Villeroy : la céramique qui étonne

Totalement plat, le receveur en céramique Subway Infinity peut être découpé sur mesure (il est, par exemple possible, sur demande, de découper au millimètre près les formes et dimensions les plus variées comprises entre 1 600 x 1 000 mm et 800 x 750 mm) et bénéficier de 20 décors ViPrint originaux. Il s'encastre à « fleur de sol », peut aussi se poser sur le carrelage ou sur un support de receveur de douche.

© Villeroy

À noter que ce spécialiste de la céramique propose également des receveurs en acrylique et en Quaryl (mélange composé de 60 % de quartz et de résine acrylique). ■

Virginie Bettati

1 – Source : chiffres 2016 Afisb, Association française des industries de la salle de bains.

GEBERIT

DOUCHE DE PLAIN PIED SETAPLANO

PRÉ-INSTALLÉE

Les kits d'installation des douches de plain pied contiennent en général, plus de 90 éléments.

L'installation de la douche de plain pied Setaplano est simplifiée de part son cadre préinstallé et son système de montage ingénieux.

KNOW HOW INSTALLED

LE SAVOIR-FAIRE INTÉGRÉ

www.geberit.fr/setaplano

Équilibrage des réseaux de chauffage : levier de performance

Réaliser des économies d'énergie en exploitation avec une installation qui délivre la juste puissance nécessaire, voilà un objectif à suivre. L'équilibrage hydraulique est en effet un puissant levier pour garantir une distribution performante, qui sera à la base d'une bonne régulation permettant d'agir correctement sur l'installation. Un ensemble de précautions validé par le comptage individuel des consommations.

Les amateurs de musique haute-fidélité ont depuis longtemps compris qu'aucun composant de leur équipement ne devait être négligé : qualité de l'enregistrement, support, lecteur, ampli, câbles, enceintes et acoustique de la pièce. Un seul élément défaillant entraîne la perte de qualité à l'oreille du mélomane ! Avec la boucle d'eau chaude, la partition est peut-être différente, mais le principe reste valable. Cela est d'autant plus vrai aujourd'hui avec des composants performants, mais pointus et exigeants. En témoigne la chaudière condensation. L'équilibrage, tout comme le traitement de l'eau du réseau (dossier dans notre prochaine édition), est à prendre au sérieux, dans les installations neuves, comme en rénovation, afin par exemple, d'assurer un comptage d'énergie qui a du sens.

Comap : le réseau est un des maillons de la performance

« *Une chaudière et des émetteurs performants, cela ne suffit pas pour garantir la performance globale de l'installation de chauffage, car le réseau est tout autant contributeur.* **Benoît Smagghe**, directeur applications et réglementation chez Comap, pose le décor ! *Sur ce point, nous adoptons la logique du fournisseur global : organes de contrôle, canalisation et raccordement, sans oublier la qualité de l'eau.* »

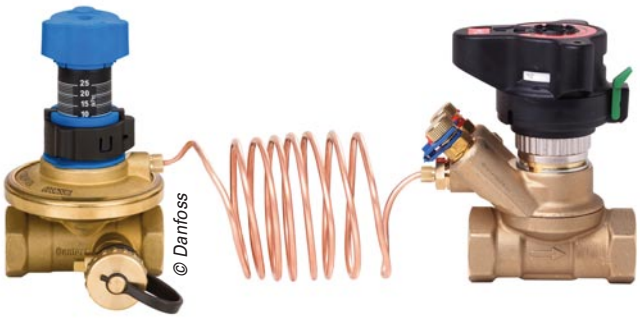
© Comap

La vanne AutoSar de Comap inclut un réglage du Kv (gradué en litres/heure) et un écrêteur de débit en fonction de l'évolution du différentiel de pression.

Comap sensibilise bureaux d'études et installateurs autour de l'équilibrage afin de ne pas sous-estimer la conception du réseau, et de placer les vannes d'équilibrage adéquates aux bons endroits. Outre les vannes d'équilibrage statiques (robinets à Kv réglable), Comap propose des robinets auto-équilibrants à Kv réglable. L'AutoSar inclut un réglage du Kv (gradué en litres/heure) et un écrêteur de débit en fonction de l'évolution du différentiel de pression. Résultat : l'émetteur délivre une puissance stable et contrôlée sans influence de la pression du réseau. En neuf comme en rénovation, le robinet AutoSar permet à l'installateur de facilement réaliser l'équilibrage du réseau avec une technologie robuste. Et Benoît Smagghe d'ajouter : « Il est impératif que la pompe soit bien choisie ! Et si elle est à débit variable, il faut savoir que ça ne fait pas tout, même avec un mode d'auto-apprentissage. Il faut que la pompe fonctionne dans sa bonne plage par rapport au réseau. »
Sur son site web magazine (coexpert.comap.fr), Comap propose parmi ses dossiers et webinaires, plusieurs entrées sur le thème de l'équilibrage.

Danfoss : jusqu'à 15 % d'économie d'énergie

Thierry Aubert, responsable technique : « *On peut estimer que seuls 10 % des réseaux sont aujourd'hui réellement équilibrés. La pompe n'équilibre pas, elle pousse un débit en créant une différence de pression. Un réseau doté d'une pompe à débit variable et de vannes manuelles sera équilibré uniquement à 100 % du débit lorsque toutes les vannes sont ouvertes ! En dehors de ce fonctionnement, il risque de générer une surchauffe des émetteurs, des bruits d'écoulement et des retours d'eau trop chauds pour permettre la condensation. D'où l'intérêt de vannes automatiques en pied de colonne. Dans le neuf, cela prend aussi la forme d'une vanne auto-équilibrante dans le module thermique d'appartement.* »


© Danfoss

En pied de colonne, le couple de vannes ASV-BP (départ) et ASV-PV (régulateur à membrane sur le retour) de Danfoss, permet d'absorber les variations de pression différentielle.

Pour le parc existant, Danfoss souligne l'intérêt de rendre les colonnes indépendantes en réglant chaque différentiel de pression ou bien d'implanter des robinets thermostatique auto-équilibrants dotés d'un minirégulateur de pression différentielle.
« *L'équilibrage du réseau est une action amortissable très rapidement, car il génère de 10 à 15 % d'économie d'énergie. Des certificats d'économie d'énergie sont à ce titre disponibles pour la rénovation.* »
Avec les robinets thermostatiques auto-équilibrants RA-DV de Danfoss, l'équilibrage est effectué émetteur par émetteur. Cette solution est surtout mise en œuvre lorsque l'accès aux pieds de colonne n'est pas possible ou que les plans de l'installation sont inexistants.
En pied de colonne, le couple de vannes ASV-BP (départ) et ASV-PV (régulateur à membrane sur le retour) permet d'absorber les

variations de pression différentielle sur le réseau et assure une limitation automatique du débit en supprimant tout risque de bruit dans les robinets thermostatiques en étage. Leur installation ne nécessite aucune longueur droite de tuyau amont ou aval.

Flamco : proposer la solution technique vraiment adaptée

À présent intégré au sein de la division Hydronics Flow Control du groupe Aalberts Industries, Flamco développe une offre qui couvrira à terme l'ensemble des domaines techniques, de la production de chaleur jusqu'à l'émetteur.

Concernant l'équilibrage statique et dynamique, entre en jeu la gamme Nexus Valve. « *Nous proposons des vannes statiques avec une technologie différente des vannes à siège*, explique **Maxcens Fernandes**, responsable développement balancing & control. *Notre valeur ajoutée est ici la mesure de débit. Par exemple, la vanne Fluctus comprend le principe Venturi qui offre une précision élevée du différentiel de pression. Ainsi, le réglage à la mise en service est-il bien plus rapide et il n'est pas nécessaire de modifier la valeur Kv par itérations successives ! Il n'est pas non plus nécessaire d'avoir une longueur droite en amont et aval du composant. Avec son boisseau sphérique intégré, la vanne permet d'effectuer un isolement efficace, sans toucher aux réglages.* »

En matière de vannes dynamiques, Flamco dispose de trois technologies : régulateurs de pression différentielle, limiteurs de débits (bientôt dans la gamme) et vannes automatiques (intégration d'un tube venturi pour mesurer le débit). « *Cette offre montre aussi que nous avons la volonté de guider les bureaux d'études sur la technologie adaptée au projet, et pas uniquement vers des vannes automatiques.* »

Grundfos : les atouts de la vitesse variable

Si le choix du circulateur ne fait pas tout, Grundfos se considère toutefois comme « facilitateur » en matière d'équilibrage : « *Sur un réseau de chauffage, une pompe à vitesse fixe avec un faible débit induit une trop forte pression, qu'il faut contrer en implantant des régulateurs de pression en pied de colonne,* explique **Hervé Ascencio**, directeur technique, qualité, EH&S Grundfos France. *Ce phénomène intervient surtout à la mi-saison, lorsque les vannes sont quasiment fermées. D'où l'intérêt des pompes à vitesse variable, grâce auxquelles il est possible de garder une pression constante dans le réseau, quel que soit le débit. Depuis un peu plus d'une vingtaine d'années, notre mode de régulation différentiel proportionnel permet de s'approcher précisément de la courbe du réseau.* » Choisir une pompe à vitesse variable, c'est aussi protéger les vannes contre les trop forts différentiels de pression. La gamme de pompes pour installations domestiques et collectives Magna va plus loin. Elle met en œuvre une reconnaissance automatique du mode nuit de la chaudière du fait de la baisse de température de l'eau. Ainsi, elle peut automatiquement adopter la courbe de vitesse minimum, puis repasser en vitesse standard le matin. À la clé : jusqu'à 60 % d'économie sur la consommation électrique de la pompe.

Hervé Ascencio ajoute : « *Un réseau efficace doit déjà pouvoir laisser passer 100 % du débit à pleine ouverture. L'équilibrage et la régulation seront d'autant plus efficaces que l'installation sera dégazée et fera l'objet d'un traitement de l'eau approprié.* »

© Grundfos

Pour Grundfos, choisir une pompe à vitesse variable, c'est aussi protéger les vannes contre les différentiels de pression trop forts.

Oventrop : éviter l'interactivité hydraulique

Oventrop propose plusieurs niveaux d'offre pour équilibrer les réseaux et éviter l'interactivité hydraulique entre émetteurs. La solution de base consiste en un robinet thermostatique à double

.../...

Modules thermiques d'appartement (MTA)

- ***Comap*** *– Tous les modules thermiques d'appartement Comap incluent une vanne auto-équilibrante. Deux manchettes sont prévues pour disposer les compteurs.*
- ***Esbe*** *– Le spécialiste aborde l'équilibrage du réseau et le comptage au travers du module thermique d'appartement.* ***Benoît Ducatel****, directeur des filiales française et italienne :* « Nous plaçons une petite vanne linéaire Superflow, étanche et précise. Sur une course de 1 cm, elle peut adopter 1 700 positions ! Cette précision permet de s'affranchir des vannes d'équilibrage habituellement disposées à l'entrée et à la sortie du MTA. »
- ***Flamco*** – « Nous sommes en train de structurer notre approche pour que nos produits qualitatifs restent ouverts à différentes solutions d'exploitation dans le but de conserver un coût global de comptage maîtrisé, *explique Maxcens Fernandes, responsable développement balancing & control.* Souvent, la pose d'équipement de comptage est assimilée à une réduction de la consommation. Cela en jouant sur l'approche comportementale. Mais compter ne suffit pas. Encore faut-il pouvoir agir avec des robinets thermostatiques et être certain d'un réel équilibrage des réseaux ! »
- ***Giacomini*** *– Les MTA Giacomini permettent l'individualisation des coûts de consommation grâce à l'intégration de compteurs d'énergie pour l'eau chaude sanitaire et le chauffage. Équipés de vanne de régulation à boisseau sphérique deux ou trois voies, ils assurent les distributions primaires, à débit variable ou constant. Il s'agit de systèmes compacts s'intégrant dans un espace réduit : installation murale ou en gaine palière. Giacomini propose également des modules hydrauliques pour gaine palière équipés de filtre. Prêts à assembler, ils permettent un montage rapide prévu pour une installation dans la gaine technique palière pouvant alimenter de deux à six appartements. Ces modules sont équipés d'un filtre, de vannes d'isolement, dont une est comporte une prise M10 femelle pour la connection d'une sonde immergée, d'une manchette d'attente de compteur d'énergie.*
- ***Oventrop*** *– Les modules thermiques d'appartement Régulis incluent systématiquement la régulation de pression différentielle. De fait, les robinets thermostatiques à double réglage AV9 suffisent à garantir l'indépendance des corps de chauffe. Des manchettes en attente peuvent recevoir les compteurs, avec un possible déport de l'affichage.*

© Oventrop

La vanne d'équilibrage Hydrocontrol d'Oventrop, à disposer en pied de colonne.

© Esbe

La vanne linéaire Superflow d'Esbe, étanche et précise, peut adopter 1 700 positions sur une course de 1 cm !

© Giacomini

Les modules thermiques d'appartement de Giacomini permettent l'individualisation des coûts de consommation grâce à l'intégration de compteurs d'énergie pour l'eau chaude sanitaire et le chauffage.

réglage : l'AV9, livré avec sa clé et un abaque. Ce robinet s'installe en parallèle des vannes d'équilibrage Hydrocontrol, en pied de colonne. **Samuel Sonet**, responsable technique : « *Pour améliorer l'équilibrage des réseaux à débit variable dans leurs phases de régulation intermédiaire, nous prescrivons l'ajout d'un régulateur de pression différentielle Hydromat, qui se charge de compenser la pression.* »
Pour aller plus loin dans la finesse de régulation et la facilité de réglage lors de la mise en œuvre, Oventrop a mis au point la technologie QTech au service des robinets thermostatiques : « *Dans le cadre de la pose de robinets thermostatiques performants, autant placer des composants capables également d'assurer l'équilibrage. Dans ce contexte, notre robinet thermostatique AQ est un véritable régulateur de pression différentielle miniaturisé !* »
Le robinet AQ assure ainsi une réelle indépendance des corps de chauffe grâce à sa capacité d'équilibrage automatique intégrée. Concrètement, l'installateur a juste à placer la couronne de réglage graduée en litres/heure dans la bonne position. Jusqu'à 1 bar de différentiel de pression, le robinet AQ évite tout bruit anormal lié à l'écoulement d'eau.

Wilo : adapter la pression pour respecter le réseau

« *L'emploi d'un circulateur à pression différentielle variable permet de limiter les interactivités entre les colonnes lorsque les robinets se ferment*, précise **Stéphane Commeurec**, expert technique génie climatique pour la marque Wilo. *Cette pression variable génère aussi des économies d'énergie supplémentaires au niveau de la pompe elle-même. Rien que la technologie des moteurs synchrones Wilo permet de réduire la puissance consommée de 30 %. Le circulateur à pression variable sera toutefois évité dans le cadre d'émetteurs très résistifs, comme un plancher chauffant.* »
Réduire la pression dans le réseau permet aussi de limiter l'usure des parties mécaniques et d'apporter du confort d'usage : moins de bruit transmis dans les tuyauteries et moins de bruit au niveau des robinets lorsqu'ils sont en position quasi fermée. ■

© Wilo / Salmson

Sur ce circulateur Wilo, Priux Home M, la variation électronique de vitesse permet de supprimer le sifflement et les bruits hydrauliques au niveau des robinets thermostatiques en ajustant en permanence la vitesse du circulateur aux besoins de l'installation.

Michel Laurent

Un guide dédié à la qualité de la boucle d'eau chaude

Véritable outil de référence, il vient tout juste de sortir :
L'Intelligence hydraulique : guide pratique pour des installations performantes.
Gratuit, disponible en téléchargement (www.profluid.org/fr/guide-acr), il se décompose en quatre chapitres :

- *Rénovation des installations de chauffage et de climatisation*
- *Création des installations de chauffage et de climatisation*
- *Installation de bouclage d'eau chaude sanitaire*
- *Les équipements de la boucle hydraulique*

Les solutions techniques les plus courantes sont décrites à partir de cas types de rénovation et de création des installations. Pour chacune d'entre elles, une appréciation des critères de confort, performance énergétique, facilité de mise en œuvre, coût global, environnement et valorisation du patrimoine est également proposée, ainsi qu'une abondante shémathèque. Les annexes permettent de revenir sur la production d'eau chaude et d'eau glacée, de faire une série de rappels hydrauliques et de donner des exemples de dimensionnement.
Ce guide émane du syndicat ACR et de l'association Profluid. Il a été réalisé par le Costic, avec le soutien d'Énergie et Avenir, association qui regroupe l'ensemble des acteurs de la boucle à eau chaude.
Son objectif ? La prescription massive d'installations performantes de chauffage et d'eau chaude sanitaire, en neuf comme en rénovation, grâce à la maîtrise à tout moment des pressions et des débits en tout point (équilibrage, désembuage, qualité de l'eau). La bonne conception hydraulique des réseaux, l'efficacité des équipements de régulation et la mise en œuvre des innovations proposées par les fabricants sont les trois leviers mis en avant par ce guide.

GIACOMINI
WATER E-MOTION

A piece of life.*

NOUVEAU R206C GIACOMINI
L'ÉQUILIBRE PARFAIT

Le laboratoire de recherche de Giacomini a développé le R206C, le régulateur de pression différentielle capable d'équilibrer chaque système tout en garantissant des performances de premier ordre en termes de confort et d'économie d'énergie. Le champ exclusif de la double régulation rend le travail des planificateurs, des distributeurs et des installateurs beaucoup plus facile. R206C fait partie d'une gamme de solutions complète Giacomini dédiée à l'équilibrage des circuits.

**Giacomini, un fragement de vie.*

giacomini.fr

Installations gaz dans les bâtiments d'habitation : remplacement de l'arrêté du 2 août 1977

L'arrêté du 23 février 2018 remplacera celui du 2 août 1977 à compter du 1er janvier 2020. Le nouveau texte est relatif aux règles techniques et de sécurité applicables aux installations de gaz combustible des bâtiments d'habitation individuelle ou collective, y compris les parties communes.

L'arrêté nouvellement publié, le 4 mars, 2018 au JORF permettra d'intégrer plus facilement l'innovation technique, notamment dans des bâtiments aux architectures souvent complexes. Il fixe les règles techniques et de sécurité applicables aux installations de gaz combustible situées à l'intérieur des bâtiments d'habitation individuelle ou collective, à l'intérieur de leurs dépendances ou à l'extérieur et à proximité de celles-ci, l'ensemble formant un tout fonctionnel.

Ces règles techniques sont fixées sans préjudice des dispositions réglementaires prises par ailleurs en matière de :
- aération des logements et de protection contre l'incendie des bâtiments d'habitation ;
- sécurité civile, en particulier les dispositions du titre Ier de l'arrêté du 23 juin 1978 relatives aux locaux de production d'énergie ne comportant que des appareils à gaz non étanches raccordés à des conduits de fumées à tirage naturel (type B), de puissance utile totale supérieure à 70 kW assurant une production collective de chaleur, pour autant que celles-ci leur sont applicables ;
- protection de l'environnement ;
- efficacité énergétique ;
- santé publique.

Les dispositions des titres I, II, III, IV, V et VI de l'arrêté s'appliquent :
- aux installations de gaz neuves, ainsi qu'aux modifications qui leur y sont apportées ;
- aux modifications apportées aux parties d'installations existantes réalisées antérieurement à la date d'application du présent arrêté.

Toutefois, dans les bâtiments existant à la date d'application du présent arrêté, les dispositions particulières du titre VII peuvent être appliquées à la création ou à la modification d'installations de gaz, par dérogation aux dispositions des titres I à VI.
Les dispositions particulières du titre VIII, relatives à l'entretien des installations, à l'interruption de livraison et aux accidents dus au gaz sont applicables à l'ensemble des installations en service, y compris dans les bâtiments existant à la date d'application du présent arrêté.
Les dispositions du présent arrêté portent sur les :
– installations desservant les gaz combustibles à tous les appareils et matériels à gaz situés à l'intérieur ou à proximité des bâtiments d'habitation ou de leurs dépendances ;
– appareils à gaz, matériel à gaz ou produits de la construction pour ce qui concerne les conditions de sécurité qu'ils doivent satisfaire en matière de choix, de mise en œuvre, d'installation ou d'utilisation ;
– locaux où fonctionnent ces appareils.

Les installations concernées sont situées en aval de l'organe de coupure générale mentionné à l'article 9.1. Cet organe de coupure fait partie de l'installation en cas d'alimentation par un réseau de distribution. Dans ce cas, la conduite située en amont de cet organe de coupure relève de la réglementation portant règlement de sécurité de la distribution de gaz combustible par canalisations. Dans les autres cas, les installations en amont de l'organe de coupure générale, y compris celui-ci, relèvent de la réglementation fixant les règles techniques et de sécurité applicables aux stockages fixes de gaz.
Les appareils et matériel à gaz concernés visés par le présent arrêté sont raccordés soit à une installation fixe, soit à une bouteille. ■

Michel Laurent

En bref

Nouveau calepin de chantier : chauffe-eau thermodynamiques

Ce calepin édité en février 2018 dans le cadre des documents Rage traite de la mise en œuvre et en service des installations de chauffe-eau thermodynamiques destinées à la production d'eau chaude sanitaire en habitat individuel.

Le domaine d'application concerne l'habitat neuf de même que la rénovation, en France métropolitaine et dans toutes ses zones climatiques. Ce calepin de chantier de 42 pages ne se substitue pas aux recommandations professionnelles Rage chauffe-eau thermodynamiques en habitat individuel, ni aux documentations techniques des fabricants de chauffe-eau thermodynamiques, ni aux NF-DTU en vigueur.
Les calepins de chantier favorisent l'appropriation sur le terrain de règles de l'art nouvellement définies.
Destinés principalement au personnel de chantier, ils présentent de manière illustrée les bonnes pratiques d'exécution et les dispositions essentielles contenues dans un document de référence (NF DTU, Recommandations professionnelles Rage…).
Document en accès libre et téléchargeable sur le site Internet du Costic (www.costic.com)

Thermozyklus - Régulation terminale en logement sensible : performance et maîtrise de l'installation

Difficile de réaliser une installation en site occupé, surtout lorsqu'il s'agit de logements de transition destinés à des utilisateurs changeants et non familiarisés avec les équipements mis à leur disposition. Thermozyklus a relevé le défi avec un système sûr, à la fois très qualitatif et à un coût accessible pour le bailleur social.

Frédéric Sobotka
de Thermozyklus

La réhabilitation du site Nicolas-Garnier à Villeurbanne pour le compte de la fondation Aralis, dont la vocation est de proposer des logements transitoires aux personnes en difficulté, a été l'occasion de mettre en œuvre des solutions appropriées au contexte particulier du logement sensible. L'objectif était de réguler 240 logements en deux phases de travaux, afin de permettre à la fondation la poursuite de ses activités. La régulation terminale Thermozyklus, installée par la société SECP (Grigny) et mise en service par la société ESA (Messimy), fonctionne d'ores et déjà de façon optimale dans 150 logements, la dernière tranche de travaux étant prévue pour le courant de l'année 2018.

Objectifs sécurité, précision et automation

Chaque logement (studio) est équipé d'une sonde RS anti-vandale, plate, sans écran et sans touche de commande, particulièrement bien adaptée au contexte pour éviter toute manipulation abusive de la température de consigne. Aucune modification locale n'étant possible, le risque de remplacement de matériel ou de panne est pratiquement réduit à zéro. De plus, chaque occupant dispose d'une clé sécurisée qui coupe automatiquement le fonctionnement du chauffage (bascule en mode « éco ») dans le but de minimiser les consommations ; dès que le logement est occupé, il repasse en mode « confort ».

Reliée au système par câble bus deux fils, la sonde RS mesure la température de chaque pièce et transmet en permanence les données à la centrale ZE. Celle-ci commande les ouvertures et fermetures de vannes via les moteurs filaires SK (versions SF radio également disponibles) placés en lieu et place des têtes thermostatiques sur les radiateurs. Il est possible de contrôler jusqu'à 30 moteurs de vannes SK et/ou SF avec une seule unité centrale ZE.

Sur ce chantier, chaque studio est pourvu d'un seul radiateur et un moteur unique est ainsi installé sur la vanne (des adaptateurs sont disponibles pour les modèles de vannes courants) au sein d'un placard technique inaccessible par le ou les occupants. Cette installation entièrement automatisée, pilotée par une GTC pour un contrôle à distance et une simplification de l'exploitation, garantit à la fois un confort optimal du fait de sa précision à +/-0,15 °C et une maîtrise totale par l'exploitant avec une intervention de personnel réduite au minimum. Enfin, elle assure la remontée immédiate de toutes les informations, identifiées et attribuées par logement.

À noter : le système Thermozyklus est totalement autonome et fonctionne même en cas de panne de la GTC.

Équilibrage de l'installation assuré…

Les moteurs de vanne proportionnels SK comprennent une fonction d'équilibrage hydraulique automatique : ils calculent en permanence le débit optimal du radiateur et s'adaptent de façon dynamique aux données environnantes, ce qui limite l'intervention de l'exploitant et assure une efficacité constante.

La solution ZE+SK est certifiée eu.bac avec l'excellent résultat de 0,2 Ca sur radiateur hydraulique, meilleur score à ce jour.

De plus, les moteurs SK et les sondes RS sont auto-alimentés par câble bus 18 V montés en série ou en étoile, seules les centrales sont alimentées en 230 VAC. Dans la mesure où un moteur traditionnel nécessite une alimentation indépendante et une protection, l'économie est réelle pour l'exploitant. De même, la détection automatique de fenêtre ouverte, qui coupe le chauffage sans pose de contacteurs, permet d'éliminer le gaspillage énergétique sans engendrer de coût supplémentaire.

Autre atout : les moteurs SK incluent une sonde de température qui permet, par exemple en cas de panne, de vérifier si l'eau chaude arrive et de réaliser un diagnostic rapide et fiable.

Enfin, le protocole Modbus assure une communication simplifiée et la mémoire eprom, la sauvegarde des informations en cas de coupure de courant. L'éco-efficacité du bâtiment est ainsi assurée, tout comme le confort thermique des utilisateurs.

…et possibilité de comptage

Bien que cette possibilité ne soit pas exploitée sur ce chantier en raison d'une prise en charge globale des frais par l'exploitant, le système Thermozyklus est capable d'organiser un comptage de l'énergie par logement. En effet, toutes les informations étant disponibles (débit et température), il suffit de mettre en place un équipement adapté au traitement de ces données pour répondre aux exigences de la loi sur l'individualisation des frais de chauffage. ■

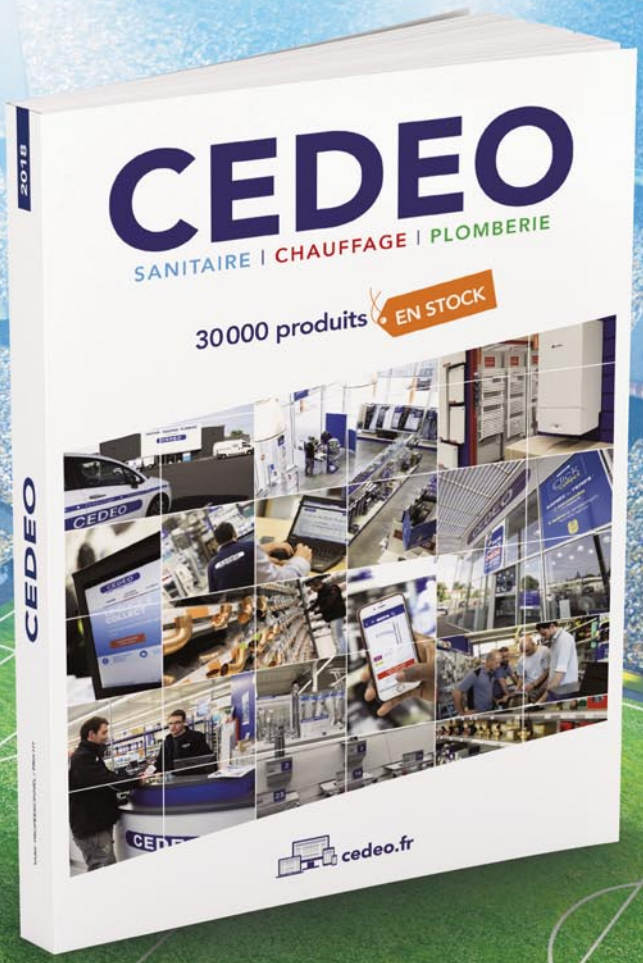
Propos recueillis par Virginie Bettati

CEDEO

Sanitaire - Chauffage - Plomberie

LE NOUVEAU CATALOGUE

OCCUPE DÉJÀ LE TERRAIN



Avec ses 30 000 produits en stock,
Soyez au cœur du match

Liste des agences sur cedeo.fr

Conception : Bon Angle. CEDEO, enseigne de la société DSC, SAS au capital de 17 556 800 euros, inscrite au RCS de Compiègne sous le numéro 572 141 885 et dont le siège social est à Verneuil en Halatte (60550) - 2, avenue de [illegible]nés - ZAC du Parc Alata.

DRU : performance, confort et plaisir de la flamme gaz naturel

L'expérience du fabricant néerlandais, doublé d'une forte volonté d'innovation forment aujourd'hui une offre fiable, performante et procurant un haut niveau de confort. Le gaz naturel livre ici ses atouts les plus convaincants : une énergie à haut rendement et à faible impact environnemental, un approvisionnement sans souci et le spectacle de la flamme, sans cesse renouvelé pour le plaisir de chacun.

Le foyer Centro 100.

Le foyer Maestro 75 Eco Wave.

La technologie Dynamic Flam Burner prend la forme d'une rampe triangulaire relevée facilitant ainsi la tenue des bûches disposées en tipi. Ce brûleur donne à s'y méprendre l'illusion d'une vraie flamme bois. Il peut également prendre place à plat.

Le foyer Lugo 70-3 finition Wood Stone.

L'histoire de DRU débute aux Pays-Bas en 1754, avec la construction de son premier haut-fourneau alors utilisé pour produire de la fonte. C'est au début des années 1960 que le fabricant de chaudrons, casseroles et poêles a conçu ses premiers foyers à gaz. DRU constitue aujourd'hui une des industries les plus anciennes des Pays-Bas.

La marque DRU est gérée par le groupe Spartherm. Dans l'Hexagone, sa filiale Spartherm France assure une présence dans plus de 300 points de vente, qu'il s'agisse de cheministes ou de professionnels du gaz. Le SAV est assuré directement par Spartherm France.

Orientée haut de gamme, l'offre de foyers et de poêles gaz naturel DRU s'appuie sur un design épuré et une mise en situation de la flamme gaz donnant vraiment l'impression d'avoir devant soi un foyer bois bûche !

Gaz naturel : confort et simplicité à l'état pur

En concrétisant un nouvel usage du gaz naturel, les poêles et inserts répondent aux attentes de nos modes de vie actuels : au quotidien, pas de stockage d'énergie, pas de fumée et pas de poussière. Par ailleurs, l'entretien annuel réalisé par un professionnel reste d'un niveau relativement simple.

L'innovation autour du gaz naturel

Depuis plus de 50 ans, DRU innove pour que ses foyers fermés (foyers étanches) gaz naturel répondent à l'évolution des besoins. Les utilisateurs demandent aujourd'hui des équipements apportant à la fois confort, performance énergétique, facilité d'utilisation et intégration esthétique dans l'habitat existant. Les contraintes de mise en œuvre sont également contournées, toujours au profit des installateurs. Toutes ces demandes trouvent réponse avec les innovations Eco Wave, Eco Vent ou encore avec Lugo, le foyer livré habillé clé en main, à assembler sans retoucher la décoration de la pièce dans laquelle il est disposé !

Eco Wave : pilotage, performance et confort

Comment obtenir de belles flammes vivantes, sans pour autant avoir trop chaud ? Grâce à l'option Wi-Fi permettant de piloter le foyer gaz avec un smartphone ou une tablette (IOS et Android), la technologie Eco Wave donne accès à trois profils de flamme : luxe, confort et éco (seul ce dernier est disponible avec la télécommande). De plus, l'utilisateur pourra, sur sa tablette, créer ses propres profils. Chacun d'entre eux permet de gérer un cycle d'injection de gaz ensuite répété en boucle. Résultat : l'illusion parfaite d'une flamme bois, vivante, très agréable, tout en suivant la consigne de température dans la pièce sans avoir besoin d'arrêter le foyer. Le profil éco permet d'économiser jusqu'à 50 % d'énergie. Avec Eco Wave, le foyer est reconnu par le réseau Wi-Fi de la maison. L'application Eco Wave peut contrôler jusqu'à cinq foyers gaz naturel au sein de la maison.

Une maîtrise permanente du foyer

Avec l'option Wi-Fi, l'application Eco Wave offre trois réglages préprogrammés (un seul avec la télécommande d'origine) pour la simplicité du fonctionnement, tout comme son mode personnalisé pour un contrôle plus sophistiqué. Les données de performance du foyer sont accessibles à l'utilisateur et aussi à DRU, dans le cadre de la surveillance de la performance et de la gestion des défauts. Des chapitres concernant la résolution des pannes ou le savoir-faire sont aisément accessibles. L'appareil est également capable d'avertir le revendeur DRU agréé des dates anniversaires d'entretiens et autres rendez-vous essentiels.

Grâce au protocole d'application Modbus, le foyer DRU peut intégrer une installation domotique existante dans le cadre d'une maison connectée.

Power Vent : le conduit contorsionniste !

Avec Power Vent, le cheminement du conduit d'évacuation des fumées n'est plus un problème ! Un système d'extraction motorisé du conduit, spécifique à DRU, permet à l'installateur de mettre en œuvre un conduit jusqu'à 60 m de long, ponctué de coudes, voire de faire passer le conduit sous le niveau du foyer, par une cave ou un vide sanitaire. Les contraintes architecturales sont ainsi gommées.

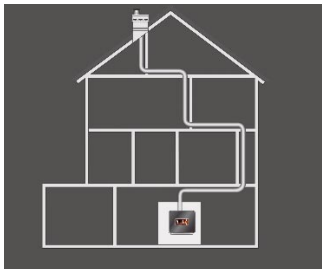
Tout comme les poêles de la gamme DRU, le foyer Lugo ne nécessite aucun raccordement électrique. Il fonctionne même en cas de panne de courant !

Diablo est un foyer suspendu à trois faces vitrées, à la fois original et sobre.

Le poêle Circo est numéro 1 des ventes DRU.

Le foyer Maestro 105-3.

Avec ses trois faces vitrées, Polo constitue une déclinaison au sol de Diablo.



Power Vent : ce système d'extraction motorisé du conduit, spécifique à DRU, permet à l'installateur de mettre en œuvre un conduit jusqu'à 60 m de long, ponctué de coudes, voire de faire passer le conduit sous le niveau du foyer, par une cave ou un vide sanitaire.

Photos © Dru

Pour cela, la ventilation Powerbox est raccordée au conduit à l'extérieur de l'immeuble ou juste en dessous du toit. Une unité de contrôle mesure la différence de pression dans le conduit et la compare à la différence de pression en mémoire pour assurer une combustion optimale du gaz naturel dans le foyer. Le système assure qu'il y a toujours assez d'air dans le conduit pour assurer une combustion constante.

Lugo 70/3 : installé sans toucher à la déco

Le foyer gaz naturel habillé Lugo 70/3 offre le spectacle de la flamme gaz sur 70 cm de large et sur trois faces. Livré clé en main, tel un kit, Lugo 70/3 offre au choix trois types d'habillage : blue stone, grey stone ou wood stone. Aucune mise en coffrage n'est requise. De fait, l'installateur, qu'il soit cheministe ou professionnel du gaz, pourra réaliser la mise en service, sans intervenir sur la décoration de la pièce, ni même faire intervenir d'autres corps de métiers. D'où un chantier plus rapide, plus simple et moins coûteux.

Une gamme de foyer jusqu'à 2 m de long

DRU dispose à son catalogue d'une offre de foyers gaz naturel étoffée : jusqu'à 2 mètres de large et 98 cm de hauteur pour les foyers verticaux domptant une flamme pouvant atteindre 40 cm de hauteur. Simple face, en angle, en tunnel ou trois faces, les appareils prennent place traditionnellement contre un mur, en épi (face large perpendiculaire au mur), en traversée de paroi, voire même au position centrale de la pièce et sans conduit apparent (grâce à Power Vent).

L'option Clear View donne la possibilité d'intégrer un vitrage anti-reflets. À cela DRU ajoute la technologie Easy Release Door System (technologie en passe d'être intégrée sur toute la gamme DRU), permettant à l'utilisateur d'ouvrir très facilement la vitre de façade sans aucun outil.

Une gamme de poêles contemporains

De forme cylindrique, le poêle Circo est muni d'une vitre arrondie unique. Cela procure une vue optimale de la flamme dans toute la pièce. Ce poêle délivre une puissance de 7 kW. Autre poêle gaz naturel, Polo offre lui aussi une large vue sur la flamme, grâce à une triple exposition. Sa puissance réduite permet de donner satisfaction dans toutes les pièces de la maison. Comme pour les autres poêles, sa télécommande pilote l'allumage électronique et embarque la fonction thermostat et horloge. Le poêle Trio dispose de trois vitres pour élargir lui aussi les possibilités de voir la flamme. Son atout ? Un feu central à l'effet 3D avec de hautes flammes ardentes. La gamme de poêles gaz naturel ne nécessite aucun raccordement électrique. ■

Michel Laurent

Poêles et inserts gaz naturel : un choix original

Au regard de leur développement dans les pays du nord de l'Europe et en Grande-Bretagne, et grâce à une offre totalement renouvelée, les appareils indépendants de chauffage gaz naturel présentent en France une forte attractivité. Ils introduisent un nouvel usage alliant confort, modernité, design et souplesse d'utilisation. Connaissez-vous un autre moyen de chauffage à disposer dans son salon sans aucune contrainte d'usage, répondant à une régulation précise au degré près et offrant le spectacle d'une flamme toujours aussi captivante ?

Une énergie respectueuse de l'environnement

Le méthane, qui constitue à 95 % le gaz naturel, en fait la plus propre des énergies fossiles. En effet, la performance du gaz naturel s'illustre à travers son aspect environnemental. Concrètement, le gaz naturel émet uniquement 234 g de CO_2 pour produire 1 kWh d'énergie en brûlant.

Abondance et production locale

Il existe aujourd'hui plus de 230 ans de réserves de gaz naturel connues au niveau mondial.
Parallèlement, depuis quelques années en France, il est possible d'injecter dans le réseau gaz naturel du méthane produit localement à partir de la valorisation des déchets notamment issus du secteur agricole. À l'horizon de 2020, les perspectives d'injection se situent entre 5 000 et 16 000 GWh, soit la consommation de 120 000 à 390 000 logements basse consommation. GRDF a pour objectif de transporter 10 % de gaz renouvelable dans ses réseaux en 2030, en réponse aux objectifs fixés par la loi de transition énergétique pour la croissance verte.

Fondis : différent grâce au gaz naturel

La maîtrise des flammes n'a plus de secret pour ce spécialiste alsacien du chauffage indépendant. Il dispose dorénavant d'une large gamme de foyers et de poêles Trimline fonctionnant au gaz. Soigneusement sélectionnés, ses produits allient à la fois design, performance et confort grâce au gaz naturel : de quoi satisfaire les consommateurs les plus exigeants.

Cet insert Trimline 120 double face, équipé de double brûleur, occupe une place en traversée de cloison. Idéal pour séparer deux pièces à vivre.

Et pourquoi pas dans la cuisine ? Aussi surprenant soit-il, ce modèle Trimline 140 d'angle, s'intègre parfaitement dans son environnement.

Le foyer Trimline 2050 OH dispose de quatre faces. Ce foyer original peut être installé sur un mur d'angle de 90°, par exemple dans une pièce en L. La vision de la flamme est de 270°.

Ce foyer Trimline 140 panoramique permet de visualiser le feu en toute transparence.

Voici un très beau foyer Trimline 73, trois faces « en épi » avec double brûleur. La magie opère à tout point de vue !

Le foyer Trimline 2050 OH dispose de quatre faces. Ce foyer original peut être installé sur un mur d'angle de 90°, par exemple dans une pièce en L. La vision de la flamme est de 270°.

Foyer étanche, foyer ouvert ou simple brûleur : l'énergie gaz naturel exprime chez Fondis tous ses atouts et permet d'admirer quotidiennement une flamme élégante sans cesse renouvelée, grâce à la télécommande ou à partir d'un smartphone. Les innombrables dimensions de foyers et les versions disponibles permettent d'admirer ce spectacle majestueux à partir d'une, deux ou trois faces… de quoi surprendre tous vos convives !

40 ans d'expérience

L'entreprise alsacienne fête en 2018 ses 40 ans d'existence. Au fil des années, Fondis a fait des équipements innovants sa spécialité. Conçus et fabriqués en Europe, les inserts et les poêles gaz naturel sélectionnés par Fondis se placent aujourd'hui dans la frange haut de gamme du marché.

L'offre Fondis est à ce jour présente chez plus de 120 partenaires revendeurs installateurs.

Une énergie respectueuse de l'environnement

Le méthane, qui constitue à 95 % le gaz naturel, en fait la plus propre des énergies fossiles. En effet, la performance du gaz naturel s'illustre à travers son aspect environnemental. Concrètement, le gaz naturel émet uniquement 234 g de CO_2 pour produire 1 kWh d'énergie en brûlant.

Le gaz naturel : on ne peut plus simple !

En concrétisant un nouvel usage du gaz naturel, les poêles et inserts répondent aux attentes de nos modes de vie actuels : au quotidien, pas de stockage d'énergie, pas de fumée et pas de poussière. Par ailleurs, l'entretien annuel réalisé par un professionnel reste d'un niveau relativement simple.

Idéal pour les petites pièces, Fondis Trimline Quadro 46 est un foyer gaz performant et très compact.

Trimline 63 vertical est un foyer à disposer en coin. Une astuce pour gagner de la place et réussir une belle intégration.

Une flamme vive sous contrôle

Avec la télécommande Ecomax qui tient lieu également de thermostat, l'utilisateur pilote la consigne de température de la pièce, la hauteur de flamme désirée et même la variation aléatoire de la hauteur de flamme, sur toute la largeur du foyer, grâce à la conjonction de deux rampes de brûleurs.
Un boîtier Wi-Fi optionnel permet d'accéder à ces fonctionnalités via une application sur smartphone ou tablette.

La petite veilleuse...

Les solutions de chauffage gaz Fondis incluent toutes une petite veilleuse (dont la consommation énergétique est négligeable) qui assure un courant de chaleur juste suffisant pour empêcher la condensation à l'intérieur du poêle ou de l'insert.
À la différence de l'allumage électronique, cette technologie permet de préserver l'équipement contre les risques de corrosion.
Les inserts et les poêles Fondis sont conçus pour être utilisés de très nombreuses années, avec, bien entendu, la garantie de la disponibilité des pièces détachées.

Des foyers fermés de 38 à 170 cm de large

L'offre de foyers fermés se décline de 38 à 170 cm de largeur. Le Trimline 170 DB, à titre d'exemple, est un foyer extra large doté d'un double brûleur, permettant d'admirer la magie des flammes d'une manière panoramique sur 1,7 m de large.
La version Trimline 140 DB (140 cm), qui bénéficie également d'une largeur imposante, est elle aussi équipée d'un double brûleur et remporte actuellement un vif succès.
Fondis propose de multiples configurations avec une, deux, trois faces, voire une vision de la flamme sur 270° ! C'est le cas, du modèle Trimline 2050 OH, qui peut s'installer sur un mur d'angle de 90° ou dans une pièce en L par exemple : il rendra la cheminée visible depuis tous les points de vue.
D'autres configurations existent, notamment le modèle Trimline 85 R à trois faces « en épi », permettant, par exemple, de séparer deux espaces ou d'être installé dans un endroit plus exigu.
Les foyers Trimline 120 P DB & 120 C DB esthétiquement plus « traditionnels » transforment la pièce à vivre en véritable cocon.

Trimline « en bouche un coin »

Le grand foyer gaz avec double brûleur, Trimline 63 H DB occupe l'angle d'une pièce. Une disposition astucieuse pour gagner de la place et camoufler harmonieusement le conduit d'évacuation des fumées. Livré en standard avec le set de décoration bûches et un intérieur composé de lamelles en acier noir, il peut aussi être équipé d'une décoration en galets, pierres de Carrare, pierres de basalte ou encore recevoir une vitre noire intérieure. Autant d'options qui permettent de répondre à toutes les exigences esthétiques et de rendre chaque flambée très réaliste.

Gaz naturel : une énergie vraiment disponible

Il existe aujourd'hui plus de 230 ans de réserves de gaz naturel connues au niveau mondial.
Parallèlement, depuis quelques années en France, il est possible d'injecter dans le réseau gaz naturel du méthane produit localement à partir de la valorisation des déchets notamment issus du secteur agricole. À l'horizon de 2020, les perspectives d'injection se situent entre 5 000 et 16 000 GWh, soit la consommation de 120 000 à 390 000 logements basse consommation. GRDF a pour objectif de transporter 10 % de gaz renouvelable dans ses réseaux en 2030, en réponse aux objectifs fixés par la loi de transition énergétique pour la croissance verte.

Le gaz naturel dans une cheminée traditionnelle

Les possesseurs d'une belle cheminée existante peuvent la convertir au gaz naturel sans forcément y intégrer un insert. Fondis commercialise une série de brûleurs gaz à poser ou à insérer sur la sole de la cheminée, sous la forme d'un plateau (différentes dimensions au choix), pour en faire un foyer ouvert d'ambiance délivrant une flamme vive, sans supporter les contraintes du bois.

Onze décorations possibles

En associant les différentes options possibles, chaque cheminée devient authentique. Ainsi, les foyers peuvent être équipés de différents sets de décoration : bûches en céramiques, pierres de Carrare, pierres de basalte ou encore galets…
Les brûleurs peuvent être équipés de pommes de pin, éclats de marbre ou lit de braises très appréciés pour leur réalisme et leur tenue dans le temps !
En option, à la place du fond en acier noir, Fondis propose un fond habillé d'une vitre intérieure noire donnant un effet miroir, afin d'offrir plus de profondeur à la flamme gaz.
Nouveauté 2018 : dorénavant chaque foyer est équipé d'une « laine rougeoyante » accentuant l'effet d'embrasement.

Un foyer vertical

FOYER ou POELE ? Le foyer vertical Trimline 38 est disponible sous différentes formes (simple face, angle ou panoramique) et se décline surtout en version « poêle à bois ». Ce dernier, le modèle 38FS, est livré en standard avec le set de décoration bûches et un intérieur composé de lamelles en acier noir. Performant, majestueux et pratique, ce poêle n'a rien à envier aux poêles à bois ou à granulés ! ■

Michel Laurent

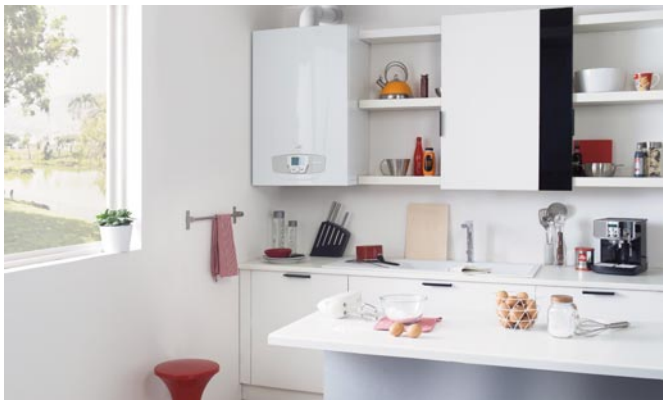
Photos © Fondis

Un choix original

Au regard de leur développement dans les pays du nord de l'Europe et en Grande-Bretagne, et grâce à une offre totalement renouvelée, les appareils indépendants de chauffage gaz naturel présentent en France une forte attractivité. Ils introduisent un nouvel usage alliant confort, modernité, design et souplesse d'utilisation. Connaissez-vous un autre moyen de chauffage à disposer dans son salon sans aucune contrainte d'usage, répondant à une régulation précise au degré près et offrant le spectacle d'une flamme toujours aussi captivante ?

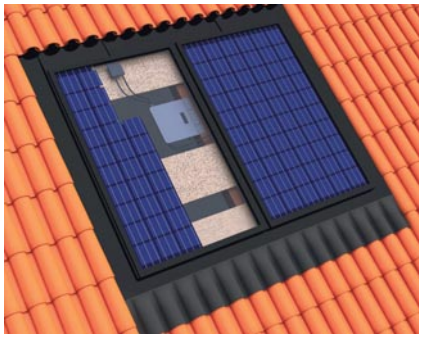
CHAPPÉE : le gaz naturel en réponse à la réglementation thermique

Grâce à une large panoplie de solutions gaz naturel intégrant les énergies renouvelables, Chappée accompagne les constructeurs de maisons individuelles dans leur recherche d'un optimum technico-économique s'intégrant parfaitement dans la réglementation RT 2012. Les futurs occupants bénéficieront pour leur part du confort et de la performance du gaz naturel, alliés aux innovations technologiques éprouvées des équipements Chappée.



Luna Platinum trouve sa place au cœur des espaces de vie.

En complément de son offre de chaudières gaz naturel à condensation, Chappée propose des kits capteurs photovoltaïques pour production d'électricité à auto-consommer dans une maison neuve.



Chappée propose un choix de trois configurations de pose des capteurs photovoltaïques : montage sur toiture, en intégration de toiture ou sur toit plat ou terrasse.

En parfaite harmonie avec le gaz naturel, Chappée met en pratique ses valeurs de simplicité, de suivi et de proximité au service d'un réseau de plus de 1 500 installateurs. À cette démarche s'ajouteNnt les outils, les services et l'ingéniosité des produits, telle la livraison montée clé en main de la colonne solaire ou encore la forte modulation de puissance.

Le gaz naturel ouvert à la transition énergétique

La combustion du gaz naturel produit très peu de gaz à effet de serre. Cette énergie génère seulement 234 g de CO_2 par kWh (source Ademe).
Aujourd'hui, du biogaz est produit en valorisant les déchets ménagers, agricoles ou agro-alimentaires. Cette énergie renouvelable s'utilise exactement comme le gaz naturel traditionnel.
Demain, le gaz viendra donc en partie d'une production locale. C'est déjà une réalité dans certaines régions. Un tel développement devrait s'accélérer, sachant que GRDF a pour objectif de distribuer dans ses réseaux une part de biogaz de plus en plus importante.
La France compte 548 unités de production de biogaz, dont 26 le valorisent sous forme de biométhane injecté dans les réseaux de gaz naturel. Si le biométhane ne représente encore que 0,05 % de la consommation de gaz naturel en France (chiffre 2016), cependant, la loi de transition énergétique pour la croissance verte (LTECV) fixe ce taux à 10 % pour 2030.

Chappée met aussi à disposition sa plate forme de prescription afin d'accompagner les professionnels au niveau des études.
Pour Chappée, le gaz naturel représente une garantie de service, de confort et de maîtrise des coûts : une solution éprouvée offrant un excellent rapport qualité/prix ainsi qu'un gain de consommation en énergie primaire (Cep).

Chaudière gaz et photovoltaïque : le choix avant tout

La simplicité de l'offre Chappée s'illustre ici par une formule regroupant une chaudière gaz à condensation et un kit de production d'électricité photovoltaïque pour auto-consommation. En lien avec chaque projet, le dimensionnement « gaz naturel + photovoltaïque » permet de choisir la chaudière parfaitement adaptée aux besoins de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, mais également le nombre de modules solaires de 250 Wcrête. À ce sujet, le kit PV-SYS peut comprendre de 1 à 4 modules (250 à 1 000 Wcrête). Chappée met à disposition une documentation de pose très simplifiée.
Un document, Panorama systèmes photovoltaïques de 12 pages, à télécharger sur le site de Chappée, donne aux constructeurs de maisons individuelles et aux installateurs toutes les informations nécessaires quant au choix des équipements.

Chaudières duo avec micro-accumulation

Le principe de la micro-accumulation s'appuie sur une gestion électronique permettant de maintenir en température le système de production d'eau chaude durant les périodes de puisage. Ainsi, l'eau chaude est-elle immédiatement disponible et avec un débit jusqu'à 16,3 l/min. Le système breveté Dynamic Max permet en effet d'atteindre en moins de cinq secondes le niveau de température souhaité et un niveau de confort inégalé.

Chappée propose un choix de trois configurations de pose des capteurs photovoltaïques : montage sur toiture, en intégration de toiture ou sur toit plat ou terrasse.

La chaudière Initia + HTE 1.24 s'allie avec le chauffe-eau thermodynamique Td Split 270 litres.

Chappée dispose d'une large offre de solution alliant chaudière gaz et chauffe-eau solaire individuel.

Photos © Chappée

Chaudière duo avec ballon de stockage

En intégrant un ballon de stockage de 40 litres, la chaudière gaz Initia+HTE peut délivrer un volume d'eau chaude important, jusqu'à 18,3 l/min et 200 litres en dix minutes. Il est également possible, par exemple avec la chaudière Luna Platinum, d'adjoindre un ballon de stockage de 80 ou 130 litres pour bénéficier d'un plus grand confort de soutirage.

La colonne solaire thermique

La solution solaire thermique Odia Solar se décline en version au sol ou colonne. Elle comprend en un équipement clé en main l'installation solaire thermique et la chaudière gaz. Avantage : une seule régulation gère l'ensemble ainsi constitué, dont la mission d'appoint de la chaudière. Selon le projet, Odia Solar se décline avec une chaudière 24 ou 32 kW. Côté ballon solaire, Odia Solar dispose au choix d'un volume de 200 litres avec double échangeur (un pour l'apport thermique des capteurs solaires, un pour l'appoint d'énergie de la chaudière) ou 220 litres à stratification avec également deux échangeurs dont la disposition est optimisée.
Conçus et fabriqués par Chappée, les capteurs sont de deux types, au choix : plan classique ou autovidangeable. Les stations techniques Chappée sont formées pour assurer également la mise en service et l'entretien de tels équipements.

Couplage naturel aux EnR

Disponible dans la durée, compétitif par rapport aux autres énergies, performant sur le plan énergétique et faiblement émetteur de gaz à effet de serre, le gaz naturel se couple facilement aux énergies renouvelables, qu'il complète idéalement pour assurer le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire en appartement ou dans les maisons individuelles.
Le gaz naturel est aussi vecteur d'innovation grâce aux nouveaux équipements à très haute efficacité, mais aussi avec les chaudières traditionnelles, largement éprouvées et toujours plus efficaces ! Les déclinaisons avec le gaz naturel sont nombreuses : la chaudière à condensation peut-être associée à du solaire thermique ou un ballon thermodynamique pour la production d'eau chaude sanitaire, à du solaire photovoltaïque pour la production d'électricité…

Une énergie souple

Le gaz naturel s'adapte à chaque projet : maison individuelle ou immeuble collectif, installation murale ou au sol… Un produit phare : la chaudière à condensation pour le chauffage et/ou la production d'eau chaude sanitaire. Éprouvée et pérenne, avec un rendement utile jusqu'à plus de 110 % sur PCI, elle garantit un niveau de confort optimal. La chaudière à condensation permet de réaliser, en outre, des économies d'énergie importantes par rapport à une chaudière d'ancienne génération.

Système hybride : chaudière avec micro-accumulation couplée à un chauffe-eau thermodynamique

Autre possibilité ne nécessitant ni capteur solaire photovoltaïque ni capteur solaire thermique : coupler la chaudière gaz à condensation avec un chauffe-eau thermodynamique.
Le chauffe-eau thermodynamique préchauffe l'eau chaude sanitaire à une température moyenne pour optimiser les consommations de gaz de la chaudière et maximiser la part énergie renouvelable avec un COP élevé. Lors d'un soutirage d'eau chaude sanitaire, l'eau passe directement dans la chaudière à micro-accumulation qui réalise l'appoint et l'amène à la température désirée.

La connectivité pour un habitat à valeur ajoutée

Le nouveau thermostat connecté Chappée est de base compatible avec toutes les chaudières de la marque pour un pilotage « marche/arrêt », il permet avec les chaudières murales Solucea HTE de moduler la puissance selon les besoins réels de l'utilisateur. Baptisé eMO Life, ce thermostat d'ambiance connecté accessible avec une application iOS ou Android, constitue une réelle extension du tableau de bord de la chaudière. L'utilisateur accède à distance aux consignes, à la consommation d'énergie et aux données liées aux pannes. Il peut également renseigner les coordonnées de l'entreprise chargée de la maintenance.

Pour chaque solution, un vaste choix de chaudières

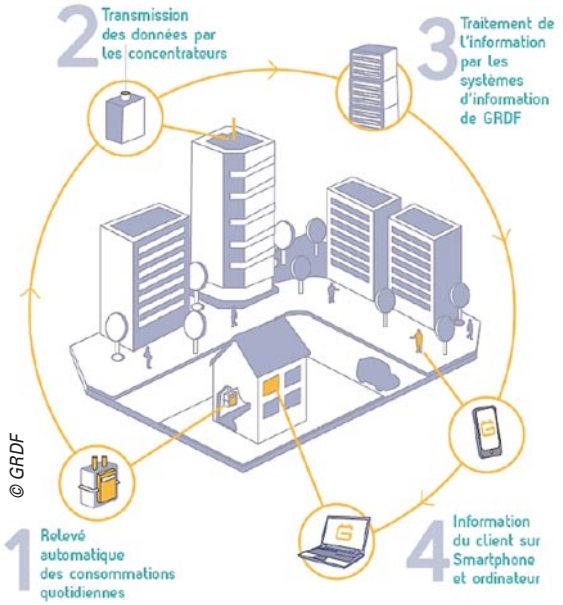
- Plutôt destinée aux investissements de type primo-accédant, la chaudière à condensation Initia dispose d'un corps de chauffe Inox et offre une modulation de sa puissance nominale de 16 à 100 %. En version Initia Compact, elle répond tout particulièrement aux contraintes de place grâce à sa largeur de seulement 400 mm.
- Parfait complément de la gamme Initia, la chaudière gaz Solucea présente un atout confort car elle délivre jusqu'à 14 l/min d'eau chaude. Très compacte, elle répond également aux nouveaux enjeux des constructions neuves. Solucea HTE propose une puissance nominale de 30 kW capables de moduler de 16 à 100 % de leur capacité (soit de 4,8 à 30 kW). La chaudière Solucea HTE est dotée d'un corps de chauffe spiralé en Inox 316 L. Son brûleur bas Nox à pré-mélange total contribue à accroître le rendement et à réduire les émissions polluantes. L'évacuation des condensats est intégrée. Sur la base d'une solution micro-accumulée, la gestion électronique permet de maintenir en température le système de production d'eau chaude durant les périodes de puisage. Ainsi, l'eau chaude arrive rapidement et à température constante.
- Pour un habitat haut de gamme, la chaudière Luna Platinum (corps Inox) se décline en huit versions. Elle dispose de raccordements hydrauliques en cuivre et sa modulation de puissance couvre une plage de 10 à 100 %. Cette large modulation permet de réduire significativement le nombre de cycles marche-arrêt, ce qui accroît la performance et prolonge la durée de vie de la chaudière. ■

Michel Laurent

GRDF : des compteurs gaz communicants en cours de déploiement

Gazpar, le projet compteurs communicants gaz a pour objet le remplacement, d'ici à 2022, des 11 millions de compteurs actuellement relevés deux fois par an[1]. Il s'agit avant tout d'un projet d'efficacité énergétique, au service des clients et de la collectivité.

Trois lignes directrices rythment le projet de compteur gaz communicant : tout d'abord, l'amélioration de la satisfaction des clients grâce au relevé à distance automatique et quotidien des données de consommation de gaz. Les nouveaux compteurs devraient par ailleurs inciter à la maîtrise de l'énergie par la mise à disposition plus fréquente des données de consommation. Enfin, ils permettront d'optimiser la gestion des réseaux et d'améliorer la performance du distributeur par une meilleure connaissance des quantités de gaz consommées.



© GRDF

Maîtrise de l'énergie

Toutes les études montrent que pour pouvoir maîtriser sa consommation, il faut d'abord la connaître, et donc disposer d'informations suffisamment précises pour identifier des pistes d'économie. Grâce aux nouveaux compteurs communicants gaz, le client sera en mesure de suivre au quotidien l'évolution de sa consommation. L'objectif, jugé relativement modeste au regard d'expérimentations menées au Royaume-Uni, est de permettre une diminution de 1,5 % de la consommation de gaz.

L'offre de base, proposée gratuitement aux 11 millions de clients mettra à leur disposition les données quotidiennes de consommation (à J+2) sur l'espace client GRDF en ligne, ainsi que les historiques de consommation. Différentes fonctionnalités, prévues par la loi de transition énergétique relative à la croissance verte, devraient être proposées (alertes liées au niveau de consommation et systèmes de comparaison), afin d'aider le consommateur à piloter sa consommation. Moyennant un service payant, sur leur espace, les clients pourront disposer de données heure par heure, envoyées via une transmission quotidienne unique, et consultables en ligne à J+2. Par ailleurs, en venant brancher gratuitement son propre dispositif (box énergie par exemple) sur le compteur Gazpar, le client disposera de données en temps réel. Les compteurs disposent pour ce faire d'une « prise client » sur laquelle le branchement d'un dispositif tiers est possible. En plus de ces services, le client à qui appartiennent les données de consommation pourra choisir de les transmettre à des acteurs tiers (fournisseurs d'énergie, prestataires de services de suivi énergétique…), qui développeront des services d'efficacité énergétique (applications mobiles, sites Internet…) à même d'inciter les consommateurs à réduire leur consommation.

Une transmission radio en deux temps

Le compteur communicant gaz de GRDF est relevé quotidiennement de façon automatique et à distance. Il transmet, deux fois par jour, les données de consommation de gaz de la veille, à un concentrateur installé en hauteur (sur un toit d'immeuble par exemple). Cette transmission se fait par radio, via la fréquence 169 MHz (proche de la bande radio FM). Chaque envoi entre le compteur et le concentrateur dure moins d'une seconde. Le concentrateur peut recevoir, dans les zones très denses, les données émises par plus de 10 000 compteurs Gazpar. Il est équipé d'une ou plusieurs antennes. Environ 15 000 concentrateurs seront mis en place pour couvrir les 9 500 communes desservies par GRDF. Le concentrateur, équipé d'une carte SIM et d'un module de type GPRS identiques à ceux d'un téléphone portable, transmet ensuite les données reçues aux systèmes d'information nationaux de GRDF. Les données reçues au niveau national sont traitées quotidiennement par GRDF. Elles sont cryptées d'un bout à l'autre de la chaîne, pour en garantir la sécurité. La durée de vie minimale du compteur est de 20 ans. Pour atteindre une telle longévité, le compteur doit économiser son énergie et donc limiter sa puissance d'émission de données.

Deux possibilités techniques

La partie mécanique du compteur Gazpar reste identique à celle du compteur gaz actuel, notamment en ce qui concerne l'entraxe. Dans 90 % des cas, le compteur sera remplacé par un modèle incluant un module électronique radio. Dans certaines situations, et selon des critères techniques, un module radio déporté sera fixé sur le compteur existant. Dans les deux cas, les fonctionnalités de comptage seront les mêmes.

Un déploiement partout en France

Depuis 2017 et jusqu'en 2022, Gazpar fait l'objet d'un déploiement progressif dans toutes les communes desservies en gaz naturel. Pour un fonctionnement optimal de la solution technique, le déploiement des concentrateurs s'effectuera en quatre ans, tandis que les compteurs seront déployés en six ans chez tous les clients. À chaque étape du projet, de la préparation à l'utilisation en passant par la mise en place, GRDF accompagne l'ensemble des parties prenantes. ■

Michel Laurent

1 – Compteurs des clients particuliers calibres G4 et G6 et compteurs des clients professionnels type chaufferie et collectif (calibres G10 et plus) consommant moins de 300 000 kWh/an.

ThermoZYKLUS

Régulation simple et dynamique

+ Précision à +/- 0,15°C et anticipation

= Confort et économies

L'algorithme de régulation THZ intégré à l'unité centrale du système permet de réguler tous les types d'émetteurs.

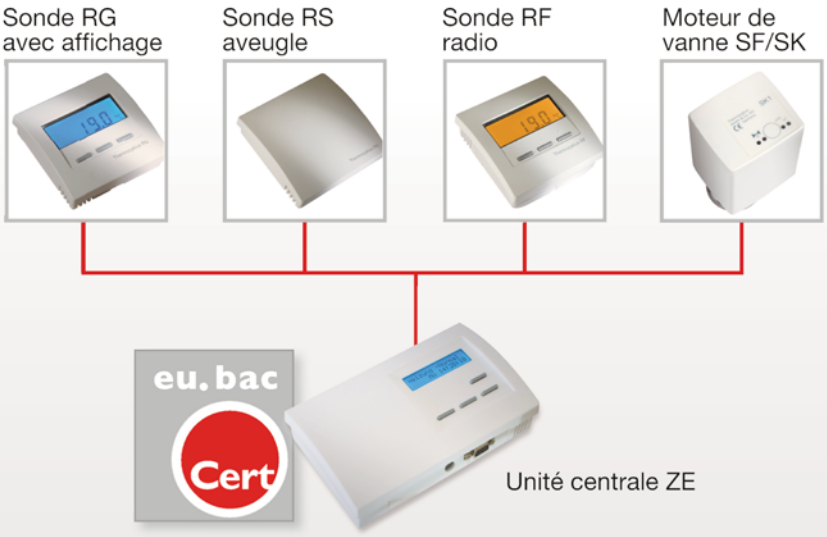
Mieux réguler le chauffage, c'est notre engagement. Gestion auto de l'inertie, détection fenêtre ouverte, équilibrage hydraulique, gestion centralisée sur PC, Apps, communication GTC/GTB/Modbus…

Thermozyklus, c'est LA solution de régulation pour tous vos projets : tertiaire privé, public et résidentiel, neuf et rénovation.

Une efficacité prouvée : Certification eu.bac garante de qualité, précision de régulation et efficacité énergétique

Un geste simple peut tout changer

La régulation intelligente par pièce



Thermozyklus sarl · 23, Rue Carnot · F-95160 Montmorency · Tél. : 01 30 10 11 25
info@thermozyklus.com · www.thermozyklus-inside.fr

Oventrop : objectif équilibrage !

Avec une gamme complète et une fabrication made in Germany très qualitative, Oventrop propose des solutions adaptées à tous vos chantiers, du petit résidentiel au grand tertiaire en passant par le logement collectif. Une offre décrite par Samuel Sonet, responsable technique et prescription France.

© Oventrop

Samuel Sonet,
responsable technique
et prescription France.

Filière Pro – Rappelez-nous l'importance de l'équilibrage.

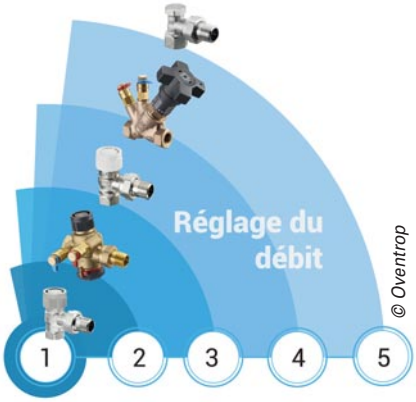
Samuel Sonet – Face aux contraintes d'efficacité énergétique que nous imposent la réglementation 2012 et les niveaux BBC, l'équilibrage hydraulique devient une nécessité absolue afin de préserver le moindre kWh sans gaspillage, tout en assurant le confort de l'usager en permanence.
Et pourtant, il faut bien constater que, en France, un nombre important d'installations, surtout dans le résidentiel, en neuf comme en rénovation, restent mal équilibrées.
Heureusement, le constat n'est pas le même en immeuble collectif ou en tertiaire, en raison notamment de l'intervention systématique d'un bureau de contrôle et de la présence de gestionnaires particulièrement sensibles aux économies engendrées par l'équilibrage. Celles-ci étant de 10 à 20 % selon le degré d'équilibrage, c'est-à-dire selon que des robinets thermostatiques se trouvent ou non sur les terminaux, si le dispositif est accompagné d'un système de régulation et de contrôle…
L'approche allemande, par exemple, reste plus pragmatique, avec un équilibrage presque systématique. Les enjeux y sont différents : l'offre énergétique affiche des coûts plus élevés que les nôtres.
Il reste primordial de rappeler que l'équilibrage influence directement les performances des organes essentiels de l'installation (le générateur et les émetteurs), puisque c'est le réseau qui est responsable d'établir la liaison entre eux. Avec une incidence directe sur l'efficacité des équipements, on comprend d'ailleurs aisément tout l'intérêt des fabricants de chaudières ou de PAC à mettre en exergue le caractère indispensable d'un bon équilibrage, d'autant que leurs équipements sont porteurs d'une technologie de plus en plus pointue.
Certes, pour les installateurs, la réduction des puissances de chauffe couplée aux nouvelles technologies hydrauliques telles que la variation électronique de vitesse des pompes et circulateurs rend aussi l'équilibrage plus pointu. Des solutions existent et doivent être mises en œuvre.

Quelles sont les réponses d'Oventrop face à ce constat ?

Samuel Sonet – Nous proposons une gamme complète, capable de répondre à toutes les attentes avec une constante de qualité. Pour le secteur résidentiel, où les robinets thermostatiques sont obligatoires, notamment avec l'arrivée de la loi sur l'individualisation des frais de chauffage, nous avons mis au point une offre à la fois capable de thermostatiser et d'équilibrer. Avec un seul équipement, simple et efficace, les deux fonctions sont assurées pour un coût identique à celui d'une solution à fonction unique. Cette offre doit tendre à devenir la référence pour assurer des installations performantes, économes et confortables.

Proposez-vous aussi des solutions basiques ?

Samuel Sonet – Bien sûr. Notre simple coude ou té de réglage pour radiateurs est toujours adapté aux petits projets (sauf faibles débits). C'est très certainement encore le plus utilisé en secteur résidentiel. Malheureusement, il ne peut pas garantir le même niveau de précision de réglage que des solutions plus élaborées.
Même simplicité avec notre corps de robinet thermostatique de la série AV9 avec réglage et limitation de débit intégré qui lui permet d'adapter les réglages de façon beaucoup plus fine, mais toujours en lien avec la pression disponible dans le réseau.



© Oventrop

Classement réglage débit.

Nous proposons également la vanne de réglage et limitation de débit automatique Cocon, adaptée aux gros débits, avec un réglage simple et efficace sans appareil de mesure spécifique. Elle permet de régler le bon débit dans l'installation grâce à sa membrane intégrée qui gère les fluctuations de pression. Le bon débit maximal est donc ainsi toujours garanti.

Et pour les installations encore plus performantes ?

Samuel Sonet – Plus évolué, notre corps de robinet thermostatique de la série AQ, pour les petites, moyennes et grandes installations, possède également un mécanisme à membrane qui régule et limite le débit, mais dans chaque radiateur. Il garantit une mise en œuvre rapide et dispose d'une plage de réglage adaptée aux faibles débits. Avec lui, les possibilités de réglage sont beaucoup plus fines. Pour un coût identique, il assure à la fois la thermostatisation et l'équilibrage.
Citons également le robinet d'équilibrage Hydrocontrol, qui permet un réglage optimal avec l'aide d'un appareil de mesure spécifique. Adapté aux grosses installations, il autorise un réglage en litre par heure.
En résumé : pour un équilibrage statique avec le coude ou le té AV9.
Pour un équilibrage dynamique automatique, avec le robinet AQ ou le Cocon_Q. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Les systèmes Bette pour faciliter la pose des receveurs de douche

Pour simplifier la pose de ses receveurs de douche en acier titane vitrifié, Bette propose deux et bientôt trois systèmes de pose. S'y ajoute le receveur aux rebords relevés, lesquels assurent étanchéité et esthétique au niveau des murs. Explications de Diane Poteaux, direction commerciale France.

Filière Pro – En quoi consiste le système de pieds Bette ?

Diane Poteaux – Le système de pieds Bette est un cadre avec quatre pieds (pied d'appoint supplémentaire en option si souhaité). On le fixe sous le receveur et on lui associe les pieds. C'est une solution petit budget – le surcoût est de 147 € HT ou plus selon les dimensions du receveur – qui facilite l'installation de tous nos modèles ultraplats Floor/Floor Side ou de 2,5, 3,5 et 6,5 cm de profondeur, qu'ils soient au ras du sol ou légèrement surélevés. Il permet un réglage en hauteur de 80 à 200 mm.

Qu'apporte en plus le piétement d'intégration universel ?

Diane Poteaux – Ce piétement en aluminium est adapté à la pose des receveurs BetteFloor et BetteFloorside, ainsi qu'à nos receveurs de 2,5, 3,5 et 6,5 cm d'épaisseur. Il est réglable en hauteur de 67 à 205 mm, et adapté à une pose à fleur de carrelage ou surélevée, le réglage de la hauteur étant aisément réalisé par le haut. Il est composé d'un jeu de profilés en aluminium coupés à la mesure, montés avec des connecteurs d'angles. Les pieds peuvent être positionnés à l'endroit voulu. Le cadre obtenu est vissé sur le sol brut. L'avantage, c'est qu'il n'est pas nécessaire de déballer le receveur, y compris lors de la pose du carrelage mural : grâce à des cales adaptées, le carreleur peut travailler sans le receveur. Le système permet à la fois la protection du receveur jusqu'à la fin du chantier et sa pose rapide. Il assure un rendu parfait, notamment à la liaison sol/receveur. Nous proposons deux modèles de piétement d'intégration universel, l'un basique (à partir de 297 € HT), à sélectionner lorsque l'on dispose de ses propres accessoires, l'autre complet (à partir de 424 € HT), c'est-à-dire livré avec les éléments de coffrage en polypropylène, les bandes d'étanchéité, le set d'insonorisation… Notons que le système de piétement basique est compatible avec nos receveurs à rebords relevés.

© Bette

Qu'en est-il de votre troisième système de pose des receveurs ?

Diane Poteaux – Dès le mois d'août 2018, nous lancerons un nouveau système de pose de nos receveurs. Baptisé « Support minimum » et proposé à partir de 63 € HT, il est adapté aux sols de douche ultraplats Floor/Floor Side et aux receveurs de 2,5 et 3,5 cm d'épaisseur, pour de faibles hauteurs de montage, non réglables. Le cadre sera prémonté en usine, fixé au receveur, donc indissociable de lui. L'ensemble pourra être positionné sur la chape (ou autre). Ce système aura l'avantage d'assurer une isolation phonique extrême : 17 dB (A).

Rappelez-nous l'intérêt de vos receveurs à rebords relevés.

Diane Poteaux – Les rebords relevés (également vitrifiés) sont une option proposée pour un prix forfaitaire de 414 € HT, sur un, deux, trois, voire les quatre côtés de nos receveurs ultraplats Floor/Floor Side, ainsi que sur les receveurs de 2,5, 3,5 et 6,5 cm de profondeurs. C'est une remontée de 35 mm que le carrelage mural peut recouvrir sur 12 mm lors de sa pose. Compatible avec nos systèmes de pose, cette option commence à s'installer en France, car, lorsqu'on y a goûté, on ne peut plus s'en passer. Grâce à cette remontée, l'étanchéité mur/receveur est parfaite et le reste toujours, sans joint silicone à renouveler périodiquement. De plus, l'esthétique est superbe. C'est une option idéale dans l'hôtellerie, où les douches, très utilisées, doivent être impeccables et étanches.

Une piqûre de rappel concernant les propriétés de vos receveurs, apportées par l'acier titane vitrifié ?

Diane Poteaux – L'acier vitrifié diffère de l'acier émaillé par les frites de verre que nous y intégrons, qui donnent une finition dure, très brillante et non poreuse de la surface. De plus, nos plaques d'acier sont renforcées au titane, ce qui permet de maintenir la densité et l'épaisseur de la plaque lors de l'emboutissage. Nos appareils sanitaires en acier sont garantis 30 ans aux chocs, aux produits chimiques, au feu, aux rayons UV… Rien ne bouge, pas même leur couleur et leur revêtement antidérapant. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

EasyHome d'Aldes : de la ventilation de la maison à la purification de son air

EasyHome est une gamme complète de ventilations simple flux qui, outre les modèles autoréglables et hygroréglables, propose le premier système capable d'améliorer la qualité de l'air intérieur, lequel est, on le sait désormais, plus pollué que l'air extérieur. De quoi faire la différence. Explications de Marie-Laure Pacheco, chargée de marketing vente.

© Aldes

Marie-Laure Pacheco,
chargée de marketing vente Aldes.

© Aldes

EasyHome PureAir est une VMC simple flux qui filtre les polluants extérieurs et évacue les polluants intérieurs.

Filière Pro – Comment fonctionne EasyHome PureAir, votre VMC simple flux qui améliore la qualité de l'air intérieur ?

Marie-Laure Pacheco – EasyHome PureAir est la première solution de ventilation connectée destinée à purifier l'air de la maison. Elle fonctionne sur deux niveaux. D'une part en filtrant l'air entrant, d'autre part en adaptant la ventilation durant un laps de temps donné lorsqu'une pollution – humidité, COV ou CO_2 – est détectée. L'air entrant est filtré par l'intermédiaire de nos nouvelles entrées d'air baptisées AirFilter, qui piègent 99 % des pollens, 95 % des particules fines PM10, 40 % des particules PM2,5 et 15 % des bactéries. Grâce à un socle de fixation universel, ces grilles s'installent sur tous les types de mortaises et, parce qu'elles orientent l'air entrant vers le plafond, elles offrent plus de confort.

D'autre part, des capteurs d'humidité, de CO_2 et de COV (composés organiques volatiles) situés dans le groupe permettent à EasyHome PureAir de détecter les polluants – donc les besoins réels de ventilation – et de les évacuer. Quand on ne peut pas installer de ventilation double flux, ce qui est souvent le cas en rénovation, on peut choisir EasyHome PureAir, qui constitue une réponse simple et abordable au problème de la qualité de l'air intérieur. Elle permet aux installateurs d'être en phase avec le marché.

EasyHome PureAir est-elle adaptée à la pose en rénovation ?

Marie-Laure Pacheco – Oui, elle est adaptée à la rénovation. Si le réseau existant est bon, on peut le réutiliser en l'état. Il n'est pas nécessaire de tout changer. Dans le cas contraire, EasyHome est compatible avec les conduits souples Algaine et les conduits semi-rigides Optiflex 100 % étanches et qui limitent les pertes de charge, pour une installation étanche et performante.

La ventilation EasyHome PureAir est également connectée. Pour quoi faire ?

Marie-Laure Pacheco – Une fois l'application AldesConnect téléchargée, il est possible de suivre en temps réel la qualité de son air intérieur sur son smartphone ou sa tablette, et de changer le mode de fonctionnement, dont quatre sont disponibles : mode Vacances (la maison est vide et le renouvellement d'air minimal), mode Quotidien automatique (les capteurs mesurent les taux de pollution et adaptent automatiquement le débit d'air), mode Boost bain/cuisine (lorsque l'humidité augmente dans ces pièces-là) et mode Invités (quand il y a plus de monde à la maison). Une programmation du fonctionnement heure par heure est possible. L'application permet également d'être informé du niveau d'encrassement des filtres, qui peuvent être commandés directement.

En quoi les modèles autoréglable et hygroréglable de la gamme EasyHome sont-ils différents des autres ?

Marie-Laure Pacheco – Toutes les VMC de la gamme EasyHome ont bénéficié d'une refonte technique. D'une part pour être mises en conformité avec la directive Éco-conception, mais aussi afin de simplifier leur mise en œuvre. Pour y arriver, nous avons travaillé avec des installateurs et bénéficié de leurs remontées de chantiers. Il en est ressorti un caisson de ventilation de 19 cm d'épaisseur seulement, multiposition, doté d'un système de fixation rapide – deux vis suffisent pour une fixation au sol, au mur ou au plafond – et d'un bornier à connexion rapide. Un picto très lisible sur chaque piquage permet une compréhension immédiate du mode de pose et assure que les gaines sont bien raccordées, donc que chaque pièce sera ventilée avec le bon débit d'extraction. De plus, des bandeaux antivibratiles permettent de limiter le niveau sonore des groupes à 21 dB(A). Notons que la gamme PureAir est compatible avec les grilles ColorLine, qui sont les premières grilles qui se fondent dans le décor intérieur, avec 15 coloris au choix et une plaque transparente personnalisable. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Objectif de Bosch : être plus pros grâce à la mesure connectée

Avec la volonté affichée de démocratiser les équipements de mesures connectés auprès des professionnels, Bosch met sur le marché une offre à la fois parfaitement adaptée aux métiers, simple à utiliser et d'une fiabilité à toute épreuve. Jacques de Gouyon Matignon, responsable marketing, nous dévoile la gamme.

Filière Pro – Quel est le positionnement de Bosch sur le marché de la mesure ?

Jacques de Gouyon Matignon – Bosch est arrivé sur ce marché il y a une quinzaine d'années, face à des spécialistes de la mesure, avec l'intention d'offrir des équipements de « mass market » à un prix compétitif, tout en étant à la pointe de l'innovation, afin de répondre aux exigences des professionnels. Cet objectif est toujours d'actualité, sachant que, aujourd'hui, la puissance du groupe Bosch permet de développer en interne, avec un service recherche et développement de grande envergure, du matériel bénéficiant des toutes dernières technologies, pour l'Allemagne, comme pour la France, qui représente notre deuxième marché.

Nous considérons qu'un équipement est innovant durant deux années. Tous nos nouveaux produits sont connectés et répondent à un véritable besoin du client. Dès le début de la conception d'un produit, la version bêta est testée par des utilisateurs qui expriment leurs idées d'amélioration et leurs critiques, qui sont alors prises en compte dans le développement. Ceci prouve que l'on peut être un très grand groupe et en même temps, très réactif !

Il faut enfin préciser ce que peu de gens savent : Bosch n'est pas une entreprise comme les autres, puisqu'il s'agit d'une « fondation » dont le fonctionnement consiste à réinvestir une partie importante de son chiffre en recherche et développement et une autre partie dans des actions sociales. C'est sans conteste un atout de poids qui profite à l'excellence de nos équipements.

Des équipements de mesure performants, tous connectés, simples et conçus en phase avec les besoins des utilisateurs pour être utilisés tous les jours et valoriser le métier.

Tous les instruments de mesures Bosch sont-ils connectés ?

Jacques de Gouyon Matignon – Non, mais tous nos nouveaux produits le sont et l'ambition de Bosch est que la totalité de sa production le soit dès 2020.

Sur notre télémètre GLM 120 C par exemple, la connectivité permet un transfert des données via l'application gratuite Bosch Measuring Master ou via un câble USB pour un archivage facile et rapide sur PC. Le Smart Bluetooth est inclus pour économiser de l'énergie.

Avec la caméra thermique GTC 400 C, le transfert rapide des résultats de mesure soit vers l'ordinateur (via le port micro USB), soit vers un smartphone ou une tablette (via Bluetooth et l'application gratuite Bosch Measuring Master) est possible, car la technologie Wi-Fi embarquée assure à tout moment ce transfert, quels que soient l'endroit et le chantier !

Même chose pour le laser lignes GLL 3-80 CG, qui bénéficie d'une connexion Bluetooth pour un contrôle à distance, sans perdre en précision.

Outre cette connectivité, les équipements disposent-ils des toutes dernières innovations ?

Jacques de Gouyon Matignon – Bien sûr. Grâce à notre R & D, nos produits sont toujours à la pointe de la technologie. Ils sont intuitifs et ergonomiques (points validés après de nombreux tests d'utilisateurs), et les appareils robustes (une protection IP54 suffisante pour des professionnels).

Il faut d'ailleurs préciser que l'ensemble des références de nos gammes est développé selon la méthode Agile, très pragmatique, qui implique au maximum les utilisateurs (en l'occurrence, les artisans plombiers chauffagistes) et permet une grande réactivité à leurs demandes.

Par exemple, pour la caméra GTC 400 C Professional, une excellente visibilité des résultats de mesure est obtenue grâce à un large écran couleur de 3,5" avec une résolution de 160 x 120 et une grande sensibilité de l'écran (50 mK). L'utilisation est assurée sur grande plage de température, de -10 °C à 400 °C. Elle bénéficie également d'une mémoire de 500 photos et d'une grande flexibilité grâce à sa double alimentation, par piles ou batteries de 12 V.

Le télémètre GLM 120 C comprend un écran couleur 2,8" pour une visualisation optimale, une caméra cinq mégapixels avec zoom, ainsi qu'une mémoire de 50 mesures + photos.

Le laser lignes GLL 3-80 CG a une portée de 30 m (sans cellule) et de 80 m (avec cellule), avec une précision de +/- 0,2mm/m. Ses fonctionnalités permettent d'assurer la mise à niveau sur trois plans. Avec un seul appareil, il est donc possible de réaliser tous les alignements et tous les équerrages. Ses trois prismes coniques autorisent une projection de trois plans sur 360°. ■

Jacques de Gouyon Matignon,
responsable marketing

« Notre objectif en France est de démocratiser les instruments de mesure et de professionnaliser les artisans. »

Propos recueillis par Virginie Bettati

La nouvelle offre VitrA en matière de receveurs de douche

Céramique, béton de résine gelcoaté, solid surface et acrylique : quatre matériaux composent désormais le catalogue de receveurs de douche VitrA, récemment revisité pour répondre à la nouvelle stratégie de la marque, qui consiste à proposer une offre courte, mais percutante.

Filière Pro – En quoi consiste aujourd'hui votre offre de receveurs de douche en céramique ?

Jérôme Billet – En plus de notre gamme NF Océan, déjà disponible au catalogue, nous avons lancé Cascade, une nouvelle gamme de receveurs de douche à fond plat, de 4 cm d'épaisseur seulement, à poser ou à encastrer. Ces receveurs affichent un design travaillé, avec des angles plus tendus et une surface en pente très douce, sans ressaut. Ils sont émaillés sur leurs quatre côtés, permettant de réduire le nombre de modèles stockés, pour le distributeur comme pour l'installateur : il n'y a pas de receveurs gauches ou droits, puisqu'ils peuvent être tournés de tous côtés selon l'emplacement de la canalisation d'évacuation. De plus, la bonde n'étant pas positionnée au centre du receveur, mais centrée au bord du petit côté, ces receveurs facilitent la pose en remplacement d'une baignoire. En ce qui concerne les formats, les receveurs Cascade existent en versions carrée et rectangulaire, et en six dimensions, de 800 x 800 à 1 400 x 900 mm. Trois finitions sont proposées : le blanc, brillant ou mat, et le gris anthracite, avec ou sans revêtement antiglisse de classe PN18. Ces receveurs, sortis en 2017, sont en cours de commercialisation.

Je signale également que les receveurs de douche de notre gamme Arkitekt, destinés au chantier mais aussi au comptoir, ont été redessinés et mis au goût du jour. Désormais à fond plat et lisse, ils présentent une épaisseur de 5,5 cm et ont perdu 20 % de leur poids, grâce à un évidement de la matière en sous-face. Ils disposent également d'un siphon installé sur le petit côté, afin de faciliter le remplacement des baignoires. Cinq modèles sont proposés, jusqu'à une dimension de 1 200 x 800 mm.

Les receveurs V-Stone, en solid surface, sont proposés en 900 x 900 jusqu'à 1 400 x 900 mm.

Qu'en est-il de vos gammes en matériaux de synthèse ?

Jérôme Billet – Nous avons récemment lancé deux gammes de receveurs en matériaux de synthèse, dont une en béton de résine gelcoaté et une autre en solid surface. Aruna est la collection de receveurs en béton de résine gelcoté. À poser ou à encastrer, ces modèles très design, avec des lignes tendues et une surface chaude au toucher sont disponibles uniquement en blanc. Ils mesurent 3 cm d'épaisseur et disposent – ou pas – d'une surface antiglisse. Pour l'instant, quatre modèles sont proposés, dont les dimensions sont comprises entre 900 x 900 et 1 200 x 800 mm, mais l'offre est destinée à être rapidement complétée. Comme tous les bétons de résine, celui-ci est réparable.

Notre gamme de receveurs en solid surface ou solid stone, baptisée V-Stone, propose six modèles ultraplats, dont les dimensions varient de 900 x 900 à 1 400 x 900 mm. Ce sont des receveurs à poser ou à encastrer, disponible en trois couleurs : blanc, gris et anthracite. Ils sont très épurés, équipés d'une grille de bonde carrée qui ajoute à la rigueur du design.

Vous disposez également de plusieurs gammes de receveurs en acrylique ?

Jérôme Billet – Oui, dont la dernière, qui s'appelle T-série, est une gamme très large, proposant toutes les dimensions de 90 x 90 cm jusqu'à 180 x 90 cm. Renforcés par de la fibre de verre, ils sont livrés avec un cadre en bois. Ce sont des produits prisés par les pavillonneurs et connus des consommateurs, mais aussi des installateurs, qui en apprécient les avantages, dont le premier est la légèreté, qui n'est pas le moindre.

Comment se porte VitrA en ce début d'année ?

Jérôme Billet – Depuis deux ans, nous répondons mieux aux attentes de nos clients. En nous affranchissant de nos concurrents, avec des produits différents et uniques, nous sommes devenus plus pertinents. Notre marque émerge comme une marque dynamique, plus visible, reconnue. Ainsi, nous affichons une croissance très dynamique avec notre offre de cuvettes WC sans bride. Nous surfons sur cette vague. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Nouveaux Alpha 1 L et Magna 1 de Grundfos : encore plus performants !

Avec les nouvelles versions de ses circulateurs Magna 1 et Alpha 1 L, Grundfos souhaite mettre à disposition des professionnels des équipements universels, capables de répondre aux installations neuves, à la rénovation, ainsi qu'au marché de remplacement. Stéphane Chaptal, directeur commercial, et Gaëtan Pernot, directeur marketing, nous dévoilent leurs atouts !

Filière Pro – Quels sont les apports de ces nouveaux circulateurs ?

Stéphane Chaptal et Gaëtan Pernot – Ces nouveaux circulateurs – qui répondent bien sûr aux exigences de l'ErP – ont le considérable avantage de satisfaire à quasiment tous les cas de figure.

Avec l'Alpha 1 L, l'installateur pourra, avec un seul équipement, remplacer un ancien circulateur Grundfos (dans 50 % des cas) au sein d'une chaudière murale, mais aussi procéder à toutes les installations neuves, ou encore au remplacement de toutes les marques, sans exception, à l'extérieur des chaudières. Bien sûr, cette facilité d'installation vient s'ajouter à d'autres caractéristiques, puisque les performances énergétiques de la nouvelle version de l'Alpha 1 L, par exemple, sont améliorées. On remarque également le retour de la vis de dégommage, ainsi que son interface simple et intuitive. Elle bénéficie aussi de l'application GO Replace, qui permet de trouver immédiatement le bon circulateur Grundfos en cas de remplacement à l'intérieur des chaudières. Il suffit de prendre en photo la plaque signalétique de l'ancien modèle Grundfos pour trouver le nouveau modèle adapté. Cette application permet d'être guidé pas à pas lors de l'installation, de régler le mode de contrôle adapté, de calculer les économies d'énergie qui seront réalisées et d'éditer un rapport. C'est donc un excellent moyen pour valoriser son professionnalisme auprès de la clientèle.

Au Magna 1, deux nouveautés majeures ont été apportées : une entrée numérique (la pompe peut être mise en marche et arrêtée par un contact externe) et une sortie relais d'alarme, pour une intégration à une GTB/GTC. Ces améliorations permettent de déclencher à distance un arrêt du circulatoire, par exemple si l'une des vannes se fermait à la suite d'un changement de température extérieure ou si la chaudière ne fonctionnait plus. Elles ont tout d'abord concerné les grands diamètres en août dernier (de DN 32-120 F à 40-80 F et suivants). Dès ce printemps, elles se rapporteront désormais à tous les modèles.

© Grundfos

L'Alpha 1 L : des performances énergétiques améliorées et une vis de dégommage ultra-pratique.

© Grundfos

À disposition pour la nouvelle saison de chauffe, le nouveau circulateur Magna 1 remplace l'ancienne version avec plus de fonctionnalités et des possibilités de pilotage à distance, tout en restant à un prix très attractif.

L'ensemble de la nouvelle gamme Magna 1 affichera donc des avantages précédemment réservés à la ligne Magna 3, mais en restant au même prix !

Décrivez-nous plus en détail ces deux nouveautés.

Stéphane Chaptal et Gaëtan Pernot – L'Alpha 1 L est doté d'une prise multipositions qui tient compte de l'espace réduit en chaudière et d'une prise PWM pour un pilotage externe (profil A). Il offre un haut niveau d'efficacité énergétique, au-dessus des exigences actuelles (0,20 contre 0,23), et profite bien entendu des technologies Grundfos avec moteur à aimant permanent, arbre et butée en céramique.

Quant au Magna 1 D, qui exploite une double pompe (pour un fonctionnement en alternance propre à répartir la charge sur deux têtes au lieu d'une, ou garantir un fonctionnement en cas de panne de l'une des têtes), la fonctionnalité est désormais « sans fil »… comme le Magna 3 !

En plus de leurs nouvelles fonctionnalités, ces circulateurs apportent-ils d'autres avantages ?

Stéphane Chaptal et Gaëtan Pernot – À l'installateur, sans conteste, car leur pose, leur mise en service et leur maintenance sont facilitées, notamment à l'aide d'un bouton unique très simple d'utilisation. Le Grundfos Eye autorise en un coup d'œil la visualisation de l'état de la pompe.

Il faut aussi signaler leur attrait pour les distributeurs, qui pourront réduire leur stock. Pour l'Alpha 1 L par exemple, ce sont 11 modèles qui seront référencés au lieu de 18 précédemment. C'est également une solution qui permet d'ouvrir ou d'accroître l'offre au marché de remplacement des circulateurs intégrés. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Monorégulation thermocyclique : l'intelligence au service du comptage

© Thermozyklus

Thermozyklus, spécialiste de la régulation terminale, propose avec sa monorégulation certifiée eu.bac une solution optimale en logements collectifs dans le cadre des nouvelles exigences de performance énergétique des installations de chauffage. THZMonozone, composée d'une sonde de température et d'un à quatre moteurs de vanne équilibrants, gère automatiquement l'inertie et l'équilibrage hydraulique tout en assurant une précision de réglage inégalée à +/- 0,15 °C. Condition sine qua none d'un comptage intelligent, la régulation prédictive Thermozyklus assure la récupération des données (température ambiante, consigne, corps de vanne…) qui peuvent être utilisées par un acteur de la répartition des frais de chauffage type Collectinergy.

THERMOZYKLUS

Préserver l'harmonie des sols avec le siphon 1550RBDG Limatec

© Limatec

Idéal pour les locaux sanitaires, les bains et les douches de plain-pied, le siphon 1550RBDG préserve l'harmonie des sols grâce à sa couverture à garnir.
L'évacuation se fait en périphérie par fente annulaire de 5 mm. La douche conserve ainsi toute son élégance.
Le 1550RBDG Limatec est un siphon télescopique embouti avec platine pour la reprise de l'étanchéité et garde d'eau de 50 mm conformes à la norme EN1253.
Réalisé entièrement en acier inoxydable 304 (EN 1.4301) ou 316 (EN 1.4401) sur demande, le siphon 1550RBDG est gage de durabilité. Cette matière noble confère au siphon des propriétés de résistance accrue par rapport aux siphons en PVC ou ABS.
Dans ces domaines où l'hygiène est importante, le 1550RBDG répond à toutes les attentes, sa cloche désolidarisée permet un démontage intégral et son entretien est aisé.

+ Produit :

Cadre à garnir du même carrelage ou revêtement que la pièce ou la douche.
Évacuation de l'eau en périphérie : harmonie d'un sol préservé, discrétion, minimalisme.

LIMATEC

Bâti-support urinoir Tempofix 3 avec plaque de déclenchement Tempoflux

© Delabie

Delabie renouvelle sa gamme de bâti-supports urinoir Tempofix en misant sur une installation rapide et simplifiée. C'est la réponse idéale aux problématiques des collectivités : résistant aux sollicitations intensives et au vandalisme, son installation est possible sur une cloison épaisse de type briques ou parpaings.
Le bâti-support est équipé du nouveau robinet temporisé Tempoflux. La plaque bi-ton en Inox satiné et métal chromé, résolument moderne, est dotée de la fonction déclenchement souple. Grâce à ses paramètres optimisés de débit et de temporisation, le rinçage du Tempoflux offre le juste volume de chasse nécessaire. Il garantit le meilleur compromis entre consommation d'eau et hygiène.

DELABIE

C.A 1954 DiaCAm2 - Un concentré d'atouts dans la dernière caméra thermique Chauvin Arnoux® 100% française

© Chauvin Arnoux

La C.A 1954 DiaCAm2 est parfaitement équilibrée, posée ou en main. L'affichage sur un large écran de 2,8 pouces assure un confort de lecture. Le champ de vision est de 38° x 28° avec focus free. L'objectif est protégé par un volet coulissant intégré dans l'appareil qui évite toutes pertes et gènes. Des aides contextuelles guident pas à pas l'utilisateur et limitent ainsi les risques d'erreurs.
La caméra C.A1954 récupère via Bluethooth en simultané les mesures issues d'autres instruments tels pinces de courant, multimètres, thermomètres, thermo-hygromètres....
La C.A 1954 convient à toutes les applications du bâtiment, de la maintenance électrique et mécanique (audits thermiques, recherche de défauts, maintenance électrique)
L'association de thermogrammes & d'intensités permet de connaître le niveau de charge au moment de la mesure et facilite l'identification et la criticité du défaut.
Le logiciel CAmReport®, fourni gratuitement, permet la création de rapports automatiques exportables au format word ou pdf. L'édition et l'archivage sont ainsi simplifiés.

CHAUVIN ARNOUX

Préventica Lyon

Du 29 au 31 mai 2018, Lyon. Salon de référence dans les régions de France sur deux thèmes : santé sécurité et qualité de vie au travail ; sécurité des personnes et des biens en entreprise. Préventica, c'est aussi un congrès composé de nombreuses conférences menées par des spécialistes et experts.
www.preventica.com

Propellet Event

5 et 6 juin 2018, Marseille. Le colloque national du chauffage au granulé de bois aura lieu pour sa huitième édition qui sera également l'occasion de fêter le dixième anniversaire de Propellet France. Au programme : le point sur le marché du chauffage au granulé de bois et focus sur la filière locale ; évolution des aides et de la taxe carbone ; qualité de l'air ; certifications du granulé : évolution et avenir ; atelier : paramètres influant sur la qualité du granulé ; journée technique du Cibe : granulé et réseaux de chaleur et valorisation estivale de la chaleur.
www.propellet.fr

39e congrès de l'AIVC « Smart ventilation for buildings »

Les 18 et 19 septembre 2018, au Palais des congrès à Antibes Juan-les-Pins. Cette édition française sera organisée par le Cetiat, l'Ademe et Inive sur le thème de la ventilation intelligente des bâtiments « Smart ventilation for buildings ». Ce congrès international sera couplé cette année avec le septième congrès TightVent sur l'étanchéité à l'air des bâtiments et des réseaux aérauliques et le cinquième congrès Venticool sur la ventilation pour le rafraîchissement des bâtiments.
http://aivc2018conference.org/

Préventica Sud-Ouest

Du 4 au 6 octobre 2018, Bordeaux. Salon de référence dans les régions de France sur deux thèmes : santé sécurité et qualité de vie au travail ; sécurité des personnes et des biens en entreprise. Préventica, c'est aussi un congrès composé de nombreuses conférences menées par des spécialistes et experts.
www.preventica.com

Forum Energaïa

Les 11 et 12 décembre 2018, parc des expositions de Montpellier (hall B2). Événement annuel dédié aux professionnels de la filière des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique. Pour rappel, la dernière édition en date a enregistré une hausse de 26 % du nombre d'exposants et de visiteurs professionnels (soit 120 entreprises et 4 800 participants).
www.energaia.fr

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ACR 8, 26-28
ADEME 8, 50
AFISB 5
ALDES 44
BETTE 22-24, 43
BOSCH 45
BOSCH SMART HOME 9
BUTAGAZ 11
CEDEO 8
CERQUAL 8
CETIAT 50
CGEDD 6
CHAPPÉE 38-39
CHAUVIN ARNOUX 49
CINOV 8
CLUB DE L'AMÉLIORATION DE L'HABITAT 10
COMAP 26-28
COSTIC 26-28, 30-31
DANFOSS 26-28
DELABIE 49
DRU 34-35
DURAVIT 22-24
E+C 8
ECOZIMUT 20
ENERGIES & AVENIR 8, 26-28
ESBE 26-28
FFB 9
FLAMCO 26-28
FONDIS 36-37
GEBERIT 7, 22-24
GIACOMINI 26-28
GRDF 34-35, 36-37, 38-39, 40
GROUPE SOCODA 7
GRUNDFOS 26-28, 47
HQE 8
INIVE 50
JACKON 22-24
KALDEWEI 22-24
KINEDO 22-24
LIMATEC 48
MATERIOPRO 9
ORVIF 6
OPQIBI 8
OVENTROP 26-28, 42
PARTEDIS 16
PRIMAGAZ 6
PROFLUID 26-28
PROMOTELEC 8
PROPELLET 9, 50
QUALISAV 8
RIELLO 13
ROCA 22-24
SFA 14
SM GETY 18
STEIBEL ELTRON 6
SYNASAV 8
SYNTEC-INGÉNIERIE 8
TESTO 15
THERMOZYKLUS 6, 32, 48
UBBINK 12
UNICLIMA 8
USH 8
VILLEROY 22-24
VITRA 22-24, 46
WILO 26-28
WIRQUIN 22-24

Annonceurs

ANTARGAZ - - - - - - - - - - 1re
A.O SMITH - - - - - - - - - - - 2e
ABONNEMENT - - - - - - - - - 3e
SOCODA - - - - - - - - - - - 4e

ALDES - - - - - - - - - - - - - 30
ANTARGAZ - - - - - - - - - - - 17
BETTE - - - - - - - - - - - - - - 7
CEDEO - - - - - - - - - - - - - 33
DURAVIT - - - - - - - - - - - - 49
EDF - - - - - - - - - - - - - - - 19
ESBE - - - - - - - - - - - - - - 48
GEBERIT - - - - - - - - - - - - 25
GIACOMINI - - - - - - - - - - 29
JACKON - - - - - - - - - - - - 31
KINEDO - - - - - - - - - - - - - 4
TERRENDIS - - - - - - - - - - - 9
THERMOZYKLUS - - - - - - - - 41
VITRA - - - - - - - - - - - - - - 21

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

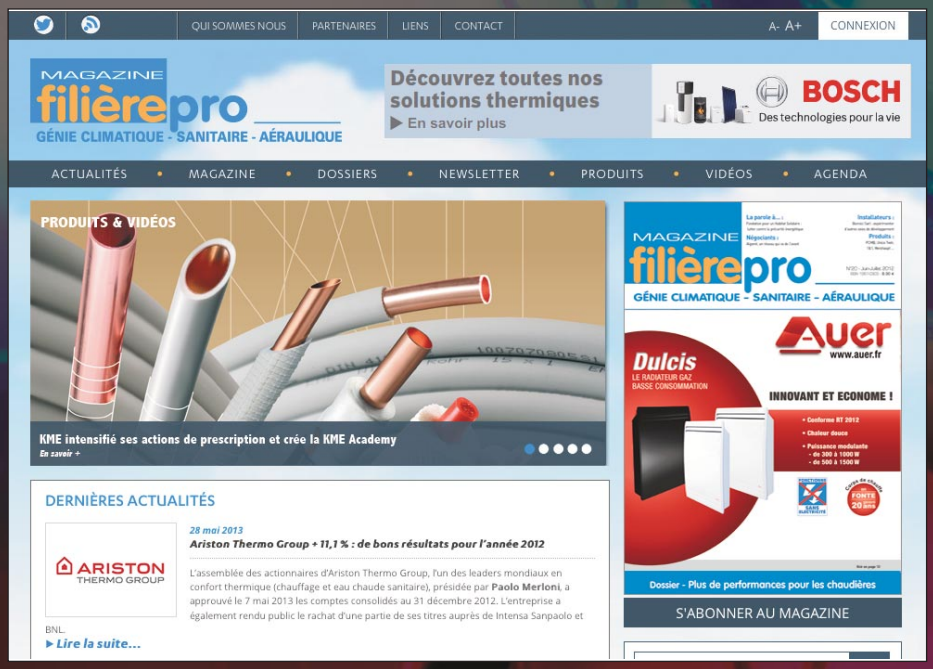
• **France : 1 an**, 48 € TTC **2 ans**, 78 € TTC, (dont T.V.A 20 %)
• **Étranger : 1 an**, 75 € HT **2 ans**, 120 € HT,franco

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 : 10.00 € TTC

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

Filière Pro, un site internet



Le complément multimédia du magazine

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

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

Découvrez le sur : www.filierepro.fr

☑ OUI, je m'abonne à MAGAZINE filièrepro

GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

- France : ☐ **1 an**, 48 € TTC - (dont T.V.A 20 %) – ☐ **2 ans**, 78 € TTC - (dont T.V.A 20 %)
- Étranger : ☐ **1 an**, 75 € HT, franco – ☐ **2 ans**, 120 € HT, franco

A retourner sous enveloppe affranchie à :

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

Je règle par :

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

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

Facture à réception du règlement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°55

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

ACIERS
DÉCORATION
ÉLECTRICITÉ
INDUSTRIE
MATÉRIAUX
OUTILS PRO
SANITAIRE/
CHAUFFAGE
Réseau
SOCODA
NOTRE INDÉPENDANCE
FAIT LA DIFFÉRENCE
www.antigel.agency - 003801 - Photos © Gettyimages/Shutterstock - Ce document est non contractuel.
MUSCLEZ
VOTRE
PERFORMANCE
Parce qu'aujourd'hui les métiers de l'eau, de l'électricité,
du sanitaire et du chauffage sont complémentaires,
vous avez la garantie de tout trouver au sein du Réseau Socoda :
les meilleurs produits, des conseils d'experts et des services.
C'est ça la force du 1er Réseau de la distribution professionnelle
indépendante pour les secteurs du Bâtiment et de l'Industrie.
www.socoda.fr